ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XV Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 2

Новосибирск, 8 октября 2010 г.

Под общей редакцией
доктора экономических наук Ж.А. Мингалевой,
кандидата экономических наук С.С. Чернов

НОВОСИБИРСК
2010

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук:** Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2 / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. – 308 с.

ISBN 978-5-7782-1486-6

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., заведующая кафедрой Национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*

Чернов С.С., заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *зам. председателя*

Арутюнян О.К., ректор Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван), д.э.н., профессор

Голищева Л.Е., заведующая кафедрой Налогов и налогообложения Ставропольского государственного университета (г. Ставрополь), д.э.н., профессор

Минакова И.В., заведующая кафедрой Мировой и национальной экономики Курского государственного технического университета (г. Курск), д.э.н., доцент

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент

Кох Л.В., профессор кафедры «Финансы и налоги» Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (г. Владивосток), к.э.н., доцент

Белоусова С.В., заведующая лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра Сибирского отделения РАН (г. Иркутск), к.э.н., доцент

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент

В сборник вошли материалы секций: «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов», «Правовое регулирование социально- экономических отношений».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-7782-1486-6

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 12. **БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**.....8

Афанасьева Е.С. Необходимость признания и возможность оценки внутрисозданной деловой репутации 9

Буткова О.В., Тимченко Ю.Н. Аудиторский риск при внедрении риск-ориентированных подходов к аудиту.....13

Волкова Н.В. Основные тенденции развития статистики на современном этапе.....18

Говдя В.В., Шулепина С.А. Учетная политика в условиях конвергенции систем учета.....23

Гужвина Н.С., Назарова С.Е. Начисление амортизации при восстановлении основных средств.....27

Евстафьева А.Х., Низамеева А.И. Бухгалтерский учет и анализ материально-производственных запасов строительной организации.....31

Иванова Н.В. Роль и значание лизинга в условиях экономического кризиса.....36

Круглов А.А. Содержание экономического анализа производственного потенциала.....40

Михайлова Т.А. Об изменениях в порядке финансирования государственных учреждений образования.....46

Солоненко А.А. Законы развития учетной системы.....49

СЕКЦИЯ 13. **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**.....54

Аверьянова М.В. Совершенствование налогового планирования в страховых организациях.....55

Заика В.С. Принципы формирования налоговой политики организаций.....60

Иванова Н.Е. Особенности оценки финансового состояния консолидированной группы предприятий 65

Карякина Л.А. Венчурное финансирование инновационного бизнеса в России.....69

Кожевникова Е.И. Понятие современного кредитного рынка в РФ и его инфраструктура 74

Кувшинова Ю.А. Диагностика взаимодействия реального и банковского секторов в современных условиях 78

Макеева Ю.Н. Влияние производных финансовых инструментов на повышение эффективности управления капиталом..... 82

Машнина Е.Н. Необходимость повышения эффективности банковского капитала как инвестиционного ресурса для повышения экономического роста и финансовой стабильности 86

СЕКЦИЯ 14. **ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ** 92

Азимов П.Х., Алибаева М.М., Дустматов Б.М. Инновационная стратегия развития АПК 93

Алафузов И.Г., Тимофеев Р.А. Кластеризация как фактор повышения эффективности региональной экономической системы..... 96

Алибаева М.М., Азимов П.Х., Дустматов Б.М. Наука – главный фактор развития инновационной деятельности..... 101

Алибаева М.М., Гинтер Ю.И., Азимов П.Х. Проблема развития инновационной деятельности в АПК..... 104

Алимова Л.И., Аблязов В.К. Классификация рисков перегрузочных комплексов морских портов..... 108

Алоков З.Х. Состояние регионального зернового хозяйства и перспективы его развития 112

Аношина Ю.Ф. О совершенствовании государственного регулирования земельных отношений в сельском хозяйстве..... 116

Бунин А.С. Численное прогнозирование поведения уровня инвестиций и дохода, а также размера капитала при различных структурах торговли..... 123

Бурейко И.Г. Об основных направлениях диверсификации производства в рисоводческих предприятиях Юга России..... 126

Гинтер Ю.И., Алибаева М.М., Азимов П.Х. Инвестиции в развитие АПК РТ 130

Глинкина Е.В. Факторы риска, влияющие на размер страховой премии ипотечного страхования..... 133

Голованева У.В. Теоретический подход к понятиям «устойчивость», «развитие», «экономика предприятия» 138

Грекова А.Д. Особенности и факторы демонополизации мирового рынка телекоммуникационных услуг 143

Жовнерчук Т.В. Роль и значение девелопмента в финансировании инвестиционно-строительных проектов в России 148

Журавлева Н.В. Вопросы минимизации рисков на предприятиях сферы услуг 152

Журавлева Н.В., Зыкунов Д.С. Устойчивость как основа стратегического управления предприятий 158

Зикирова Ш.С. Алгоритм разработки стратегии и программы реструктуризации на предприятиях санаторно-курортного комплекса 162

Зуденкова С.А. Особенности трансформационных процессов в сфере услуг 167

Иванова А.Ю. Комплексная оценка финансового состояния в системе субсидирования сельскохозяйственных предприятий 171

Исламиев Р.Р. Проблемы развития сельскохозяйственной и агропромышленной интеграции АПК региона 178

Кирилина Н.А., Морозова Л.С. Сущность и особенности конкуренции на рынке образовательных услуг 182

Кузнецова А.В. Особенности брендинга компаний сферы услуг на региональных рынках 186

Литовченко М.В. Этапы консалтингового проекта 191

Остроухова Н.Г. Принятие управленческих решений по ремонту газопроводов 196

Пучкина Ю.В., Кубанов А.М. Экономическое влияние государства в промышленной сфере регионального АПК 201

Рассказова А.Н. Кластер как современная форма управления промышленными предприятиями 204

Растегаев И.И. Факторы безубыточности производства в ГКП «АТЭК» 209

Синяков Д.А. Об интенсификации сельского хозяйства в современных условиях 214

Тарасов Д.В. Модель определения теневой составляющей экономической деятельности стратегических альянсов малого, среднего бизнеса и крупной промышленности 219

Ушанова Н.А. Принципы распределения полномочий и функций органов управления рынком жилья для решения жилищной проблемы 225

Часовских Т.А. Особенности ресурсосбережения производственных процессов на предприятиях 230

Шаповалов А.Г. Содержание предварительного и основного этапов научно-организационного проектирования 234

Шестаков Р.Б. Тенденции развития крестьянских хозяйств и их регулирования государством 238

Щелконогов А.В. Роль и место гостиничной индустрии в структуре туризма 246

Ялунина Е.Н. Особенности формирования механизма принятия управленческих решений в условиях новой формирующейся экономики 250

СЕКЦИЯ 15. **ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ** 255

Горшняя С.И. Информационно-коммуникационные технологии в работе с клиентами 256

Стариков М.А., Хасаншин И.А. Возможности повышения эффективности сайтов организаций-производителей основных ГИС-продуктов 259

Странцов И.А. ИТ-обеспечение бизнес-планирования инвестиционных проектов современнных организаций 263

СЕКЦИЯ 16. **СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ** 267

Вильчинская О.В., Храбров Е.А., Пискунов В.А., Гусев Е.А. Принципы стратегического планирования в муниципальных образованиях 268

Вильчинская О.В., Камбарова Е.А. Теоретические и методические основы устойчивого развития муниципальных образований 272

Козлов В.А. О формах устойчивости предпринимательской организации 278

Ситников Н.П. Стратегия развития кормопроизводства АПК Кировской области 283

Тенянская М.Л. Санаторно-курортный и туристский комплекс города Новороссийска: оценка состояния и перспективы развития 289

Черемных Т.В. Основные принципы развития и совершенствования теплоэнергетики Иркутской области 294

Шишкина Ю.М. Основные вопросы концепции системы оперативно-производственного планирования..... 298

СЕКЦИЯ 17. **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ** .. 303

Иванова Н.Е., Иванов В.Г. Проблемы регулирования трудовых отношений руководителей организации в современных экономических условиях..... 304

Секция 12

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИЗНАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ОЦЕНКИ ВНУТРИСОЗДАННОЙ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

© Афанасьева Е.С.
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Целью работы является формирование понятия и разработка способа оценки внутреннего гудвила. В ходе исследования был проведен анализ различных подходов к определению деловой репутации компании как в мировой, так и российской практике и предложен вариант ее оценки, а также порядок отражения внутреннего гудвила в консолидированной отчетности.

С началом рыночных преобразований в России изменились условия хозяйствования, что привело к возникновению новых объектов учета, таких как «гудвил». Что же это такое?

Первое упоминание о гудвиле, как экономической категории, датируется 1571 годом. Деловая репутация (Гудвил) – это способность предприятия обеспечивать дополнительный приток экономических выгод вследствие наличия возникших в процессе финансово-хозяйственной деятельности и неотделимых от нее деловых связей, репутации качества, опыта управления, клиентской базы и т.п. факторов, определяемая как разница между стоимостью предприятия как имущественного комплекса в целом и величиной его чистых активов. В России стало использоваться понятие гудвила в качестве экономической категории объекта учета с 1992 года. Важнейший нормативный документ, посвященный деловой репутации и вопросам ее учетного отражения, ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» не дает четкого определения деловой репутации, а приводит лишь методику ее расчета, которая, правда, позволяет понять ее суть. Так для целей бухгалтерского учета стоимость *приобретенной деловой репутации* определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения). Кроме того, представленное выше определение приобретенной деловой репутации, данное в российском стандарте, наводит на резонный вопрос: а что, в бухгалтерском учете существует еще какая-то деловая репутация? Разумеется, она существует, но говорится о ней лишь в западных стандартах. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) рассматривают деловую репутацию в качестве двух самостоятельных категорий – это внутренне созданная деловая репутация, вопросам ее идентификации посвящен МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», и деловая репутация, возникающая при объединении предприятий, рассматривается в МСФО (IFRS) 3 «Объединение предприятий».

Проведя сравнительный анализ состава деловой репутации по МСФО и РПБУ, можно сделать вывод, что международные стандарты финансовой отчетности признают деловую репутацию как приобретенную, так и внутренне созданную, российские стандарты, в отличие от МСФО, рассматривают только деловую репутацию, возникающую при приобретении предприятий.

Особенности признания гудвила в соответствии с МСФО можно представить схематично в виде табл. 1, анализируя которую делаем акцент на внутренне созданной деловой репутации.

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных положений стандартов МСФО

Критерий сравнения	Деловая репутация (гудвил)	
	Внутренне созданная деловая репутация	Деловая репутация, возникающая при объединении предприятий
Регулирующий стандарт	МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»	МСФО (IFRS) 3 «Объединение предприятий»
Определение	Определение отсутствует, однако из контекста вытекает, что внутренне созданная делова репутация – следствие затрат, понесенных в целях извлечения будущих экономических выгод, которые, однако, не приводят к возникновению нематериального актива, отвечающего критериям признания (п. 48 МСФО (IAS) 38)	Деловая репутация, приобретенная при объединении предприятий, представляет собой выплату, производимую организацией-покупателем в ожидании будущих экономических выгод от активов, которые не могут быть индивидуально идентифицированы и отдельно признаны (п. 52 МСФО (IFRS) 3)
Признание в качестве актива	Внутренне созданная деловая репутация не подлежит признанию в качестве актива, поскольку не признается идентифицируемым ресурсом, который контролируется организацией и может быть достоверно оценен по себестоимости (п.п. 48, 49 МСФО (IAS) 38)	Организация-покупатель обязана признать возникшую при объединении предприятий деловую репутацию в качестве актива (п. 51 МСФО (IFRS) 3)
Способ расчета	Не рассчитывается	Рассчитывается как остаточная стоимость объединения предприятий после признания идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств приобретаемой организации (п. 53 МСФО (IFRS) 3)
Первоначальная оценка	Не осуществляется	Организация-покупатель обязана первоначально оценивать деловую репутацию по ее себестоимости, т.е. по сумме, на которую стоимость объединения предприятий превышает долю организации-покупателя в чистой справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств (п. 51 МСФО (IFRS) 3)

Продолжение табл. 1

Критерий сравнения	Деловая репутация (гудвил)	
	Внутренне созданная деловая репутация	Деловая репутация, возникающая при объединении предприятий
Последующая оценка	Не осуществляется	После первоначального признания организация-покупатель обязана оценивать приобретенную при объединении предприятий деловую репутацию по себестоимости за вычетом любых накопленных убытков от обесценения (п. 54 МСФО (IFRS) 3)
Погашение стоимости	Стоимость не погашается	Деловая репутация, приобретенная при объединении предприятий, не подлежит амортизации. Вместо этого согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» организация-покупатель должна на ежегодной основе тестировать ее на обесценение, или еще чаще, если происходящие события или меняющиеся обстоятельства указывают на возможность ее обесценения (п. 55 МСФО (IFRS) 3)
Отражение в отчетности	Расшифровывается в пояснительной записке к консолидированной отчетности	Организация раскрывает информацию: которая позволила бы пользователям финансовой отчетности оценивать изменения балансовой стоимости деловой репутации в течение периода (п. 74 МСФО (IFRS) 3); о возмещаемой сумме и обесценении деловой репутации согласно МСФО (IAS) 36 (п. 76 МСФО (IFRS) 3)

Проанализировав положения отдельных стандартов МСФО, таких как (IAS) 38 «Нематериальные активы», (IFRS) 3 «Объединение предприятий», (IAS) 36 «Обесценение активов», можно сделать вывод, что они раскрывают определение, оценку, переоценку приобретенной деловой репутации, но не рассматривают конкретные методы оценки, переоценки или обесценения внутренне созданного гудвила.

С развитием предприятий и возникновением крупных форм собственности возникает необходимость выделения внутренней деловой репутации. В российской учетной практике внутренне созданный гудвил законодательно не закреплен. Однако отдельные группы экономистов высказывают мнение о необходимости учета и оценки такого актива.

По мнению к.э.н. Д.В. Луговского, более или менее объективный результат оценки внутренне созданного гудвилла возможен лишь при котировке ценных бумаг компании на бирже по данным ликвидационного баланса в условиях фиктивной ликвидации. Методика оценки предельно проста – это разница между рыночной капитализацией компании (стоимостью всех ее акций или долей на бирже) и ее балансовой стоимостью (величиной чистых активов, исчисленных по данным бухгалтерского учета). Другой вопрос, что такая оценка, не может быть признана достаточно надежной в силу различных конъюнктурных колебаний, действий финансовых спекулянтов и т.д. Тем не менее, анализ динамики средних значений

показателя деловой репутации, определенной предлагаемым способом, может оказаться весьма полезным при принятии экономических решений, в частности в области инвестирования. Так отчет об изменении капитала, раздел «Справки» которого может содержать следующие показатели:

1. чистые активы в балансовой оценке;
2. чистые активы в рыночной оценке (отражается рыночная капитализация компании, т.е. текущая рыночная стоимость всех ее акций или долей, при условии, что ее можно определить);
3. деловая репутация (подсчитывается разница между текущей рыночной и балансовой оценкой чистых активов).

Раскрытие в пояснительной записке сведений о величине деловой репутации и методике ее расчета повысит аналитическую ценность отчетности.

Однако на наш взгляд наиболее оптимальным является определение, представленное Н.Г. Сапожниковой. Так, первоначальной оценкой деловой репутации является сумма разницы между балансовой оценкой акций головной организации и номинальной стоимостью акций дочернего общества. В дальнейшем необходимо рассчитывать гудвил регулярно при формировании консолидированной отчетности. Алгоритм расчета зависит от последующей оценки акций дочерней компании, порядок которой изложен в ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений». Если акции дочерней компании обращаются на фондовом рынке, то при формировании консолидированной отчетности деловая репутация рассчитывается как разность между текущей рыночной и номинальной стоимостью акций. Акции, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, отражаются в учете и отчетности на отчетную дату по первоначальной стоимости, что позволяет сделать вывод о том, что деловая репутация остается неизменной в последующем. Однако ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» предусматривает возможность обесценения акций и отражение их в бухгалтерской отчетности материнской компании по учетной стоимости (за вычетом суммы резерва под обесценение), что допускает возможность изменения в последующем деловой репутации при обесценении акций.

Отражение деловой репутации при составлении консолидированной отчетности происходит следующим образом: положительная деловая репутация показывается в группе статей баланса «Нематериальные активы»; отрицательная деловая репутация показывается между разделами баланса «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства».

В заключение необходимо отметить следующее:

- возникает возможность идентификации внутренне созданного гудвила в качестве отдельного объекта учета;
- разработаны правила определения, первоначальной оценки и последующей переоценки внутренней деловой репутации;
- отражение сведений о внутренне созданном гудвиле и раскрытие информации о нем в пояснительной записке к консолидированной

отчетности позволяет внешним пользователям получать более полную и достоверную информацию о состоянии корпорации;
- в период кризиса организациям корпоративного типа более уместно проводить оценку внутренне созданного гудвила по методике Д.В. Луговского, а в стабильном состоянии придерживаться теории Н.Г.Сапожниковой;
- такая возможность предоставляется путем раскрытия в учетной политике порядка признания, методов оценки и переоценки, внутренне созданного гудвила и последующего его отражения в отчетности, в соответствии с нормами п. 7 ПБУ 1/2008, который позволяет руководствоваться положениями МСФО при отсутствии соответствующих способов и методов оценки в национальных стандартах.

Список литературы:

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2008: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 2008.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02: утв. Приказом Министерства финансов РФ от 10 декабря 2002 г. № 126н.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/08: утв. Приказом Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. № 60н.

4. Сапожникова Н.Г. Развитие методологии и практики корпоративного учета и отчетности / Н.Г. Сапожниковой. – Воронеж, 2009.

5. Луговской Д.В., Белозерова Т.Г. Деловая репутация. Сложности идентификации, оценки и отражения в учете и отчетности // Все для бухгалтера. – 2009. – № 11.

АУДИТОРСКИЙ РИСК ПРИ ВНЕДРЕНИИ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПОДХОДОВ К АУДИТУ

© Буткова О.В.♣, Тимченко Ю.Н.♦

Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия, г. Зерноград

В статье определены задачи аудитора при проведении риск-ориентированного аудита и элементы риск-ориентированного подхода к ауди-

♣ Доцент кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Аспирант.

ту, изучены порядок оценки аудиторского риска, его компоненты, а также процедуры аудиторского риска, даны определения компонентов аудиторского риска и построены модели расчета как аудиторского риска, так и его компонентов.

Новая редакция Федерального стандарта аудиторской деятельности (ФСАД) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» ввела в систему стандартов аудита элементы риск-ориентированного подхода к аудиту [1, с. 2].

В стандарте впервые введено понятие риска существенного искажения отчетности и определена задача аудитора при проведении риск-ориентированного аудита – получить разумную уверенность в том, что в финансовой отчетности не имеется никаких существенных искажений, ни вызванных недобросовестными действиями, ни вызванных ошибками.

Выполнение задачи аудитора при проведении риск-ориентированного аудита включает в себя три этапа:

1. оценку рисков существенных искажений в финансовой отчетности;
2. разработку и выполнение последующих процедур аудита в ответ на оцененные риски, направленные на сокращение последних до приемлемо низкого уровня;
3. формулировка аудиторского заключения, основанного на результатах аудита [1, с. 3].

На наш взгляд основным этапом является именно оценка риска существенного искажения в финансовой отчетности, который рассматривается как компонент аудиторского риска, то есть риска выражения аудитором ошибочного аудиторского мнения в случае, когда в финансовой (бухгалтерской) отчетности содержатся существенные искажения [2].

Согласно ФСАД №8 аудиторский риск состоит из следующих компонентов: риска существенного искажения и риска необнаружения [3], взаимосвязь которых представлена на рис. 1.

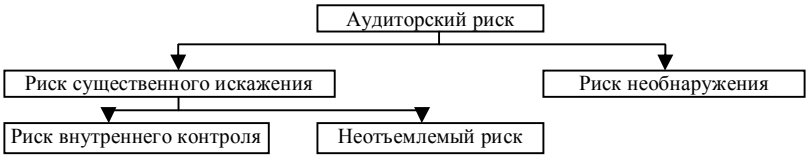

Рис. 1. Компоненты аудиторского риска

Для оценки риска существенного искажения аудитор может использовать модель, которая выражает общее соотношение компонентов аудиторского риска в математических терминах в целях достижения необходимого уровня риска необнаружения.

Модель аудиторского риска имеет вид:

$$АР = РСИ \cdot РН, \%$$ (1)

где $АР$ – аудиторский риск, %;
$РСИ$ – риск существенного искажения, %;
$РН$ – риск необнаружения, %.

Согласно глоссарию аудиторских терминов риск существенного искажения, есть риск того, что существенное искажение было допущено в финансовой (бухгалтерской) отчетности до начала проведения аудита, а риск необнаружения – это риск того, что аудитор не обнаружит существенное искажение [2].

В свою очередь, риск существенного искажения состоит из двух составляющих (рис. 1):

1. неотъемлемого риска, представляющего собой подверженность предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности искажению, которое может быть существенным по отдельности или в совокупности с другими искажениями, при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля;
2. риска средств контроля, то есть риска того, что искажение, которое может иметь место в предпосылке подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, которое может быть существенным по отдельности или в совокупности с другими искажениями, не будет своевременно предотвращено или выявлено и устранено системой внутреннего контроля аудируемого лица.

Зависимость неотъемлемого риска и риска средств контроля можно выразить формулой:

$$РСИ = Н_{от}Р \cdot РСК, \%$$ (2)

где $Н_{от}Р$ – неотъемлемый риск, %;
$РСК$ – риск средств контроля, %.

При этом аудитор может проводить оценку неотъемлемого риска и риска внутреннего контроля как по отдельности, так и в совокупности, в зависимости от выбранной методологии и техник аудита и практических соображений [4].

Оценка рисков существенного искажения может выражаться в количественных терминах, как правило, в процентах или в неколичественных терминах – в привычной для отечественной практики качественной оценке («высокий», «средний», «низкий»).

Согласно ФСАД № 8 риск существенных искажений в отчетности аудитор должен оценивать в двух уровнях:

1. финансовой отчетности в целом.
2. предпосылок подготовки финансовой отчетности на уровне классов операций, сальдо счетов и раскрытий информации в финансовой отчетности.

Часть оценки рисков заключается в определении того, какие риски являются значимыми, согласно профессиональному суждению аудитора.

По нашему мнению, основными признаками, которые указывают на то, что риск существенного искажения является значимым, являются:

- выявленные недобросовестные действия;
- недавние существенные изменения ведения учета и подготовке отчетности на законодательном уровне;
- сложность и многообразие хозяйственных операций.

Таким образом, модель аудиторского риска может иметь вид:

$$АР = Н_{от}Р \cdot РСК \cdot РН, \%$$ (3)

На практике аудитор определяет допустимый в его работе риск необнаружения, который является показателем эффективности и качества работы аудитора. Он зависит от многих факторов, например, от выбора аудитором уместных аудиторских процедур, степени надежности получаемых аудиторских доказательств, времени, отводимого на проверку, квалификации аудиторов, степени предыдущего знакомства с деятельностью аудируемого лица, риска выборки, использования аудитором компьютерных информационных технологий, полноты предоставляемой аудируемым лицом информации и так далее [5].

Преобразовав формулы 1 и 3, получим формулы расчета риска необнаружения:

$$РН = \frac{АР}{РСИ}, \%$$ (4)

или:

$$РН = \frac{АР}{Н_{от}Р \cdot РСК}, \%$$ (5)

Риск-ориентированный аудит предусматривает, что сначала аудиторы должны понять деятельность организации, а затем оценить аудиторские риски. При этом для сокращения аудиторского риска до приемлемо низкого уровня аудитор должен оценить риски существенного искажения и ограничить риск необнаружения [1, с. 3] Этого можно добиться выполнением аудиторских процедур (рис. 2).

Дополнительные аудиторские процедуры по оцененным рискам разрабатываются для выполнения действий в ответ на конкретные оцененные риски.

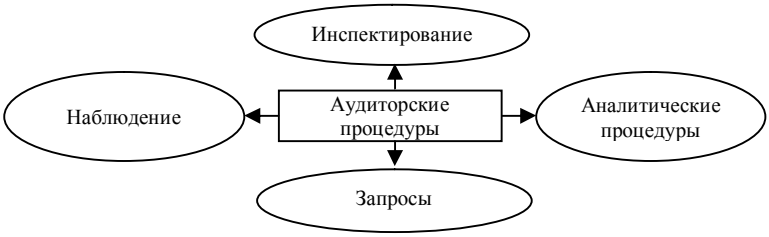

Рис. 2. Основные процедуры при оценке аудиторского риска

Итак, общий подход к оценке риска существенного искажения включает в себя два компонента:

1. Понимание деятельности экономического субъекта:
   - отрасль;
   - природа организации;
   - учетная политика;
   - цели и стратегии организации;
   - измерения и обзор финансового состояния.
2. Внутренний контроль:
   - контрольная среда;
   - процесс управления рисками;
   - информационная среда;
   - контрольные средства;
   - мониторинг.

Таким образом, построенный адекватно процесс оценки рисков помогает аудитору при определении рисков существенных искажений информации и способствует качественному проведению аудита.

Список литературы:

1. Сквирская Е.Л. О последних изменениях стандартов аудиторской деятельности / Е.Л. Сквирская // Аудит. – 2009. – №3. – С. 2-9.

2. Глоссарий терминов стандартов аудиторской деятельности. Одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 29 мая 2008 года, протокол № 66.

3. Федеральный стандарт аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (в ред. Постановления Правительства РФ от 19.11.2008 № 863).

4. Сквирская Е.Л. Последние изменения стандартов аудиторской деятельности: внедрение риск-ориентированных подходов к аудиту / Е.Л. Сквирская // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009. – № 1.

5. Левицкая Н.В. Риски при применении выборочного метода в аудите / Н.В. Левицкая // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 6.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТАТИСТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© Волкова Н.В.[♣]
Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

В статье показывается актуальность, раскрывается содержание Федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах» и подводятся основные итоги её реализации на данном этапе.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики России является сегодня главной комплексной задачей, от которой, в конечном итоге, зависит результат всей хозяйственной системы страны. Работа по реализации этой политики нуждается в адекватном статистическом сопровождении. Ведущая роль в этой сфере принадлежит государственной статистике [1, 3].

2 октября 2006 г. Постановлением Правительства Российской Федерации утверждена Федеральная целевая программа (ФЦП) «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах» [2]. ФЦП носит характер инновационного проекта и, кроме решения текущих задач, закладывает общую стратегию развития информационно-статистической системы в будущем. Таким образом, продолжится формирование новой статистики, в целом адекватной социально-экономическому состоянию общества, находящегося на переходном к рыночным отношениям этапе, и соответствующей основным принципам официальной статистики, одобренным Статистической комиссией ООН.

Сохраняя преемственность предыдущих Программ, новая Программа предусматривает в наибольшей степени ориентировать деятельность Росстата на последовательное достижение стратегических целей развития страны в части создания условий для повышения эффективности деятельности системы федеральных органов власти и реального их информационного отображения.

Целью Программы [2] является обеспечение пользователей достоверными статистическими данными, отвечающими международным статистическим стандартам, путем формирования единой межведомственной информационно-статистической системы, направленной на повышение эффективности принятия управленческих решений.

Достижение цели Программы обеспечивается решением следующих задач:

[♣] Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение».

- задача 1: оптимизировать состав официальной статистической информации, разрабатываемой федеральными органами государственной власти для принятия управленческих решений и прогнозирования на различных уровнях государственного, муниципального и корпоративного управления, с учетом международного опыта;
- задача 2: минимизировать информационную нагрузку на респондентов на основе применения современных методов статистического наблюдения;
- задача 3: интегрировать и гармонизировать статистические информационные ресурсы, разрабатываемые федеральными органами государственной власти;
- задача 4: модернизировать системы сбора, обработки, хранения и распространения статистической информации органов государственной статистики на основе применения современных информационно-телекоммуникационных технологий;
- задача 5: развить системы обратной связи с респондентами и пользователями статистической информации.

Осуществляется реализация Программы в течение 5 лет (2007-2011 годы) в четыре этапа.

На I этапе (2007-2008 годы) – проведение мероприятий по обеспечению внедрения проектно-технологических решений технического проекта развития информационно-вычислительной системы Федеральной службы государственной статистики, отработанных в пилотных центрах, разработке структуры единой межведомственной информационно-статистической системы и ее организационно-правовому обеспечению.

На II этапе (2009 год) – создать на основе интеграции информационных ресурсов Федеральной службы государственной статистики и статистических информационных ресурсов федеральных органов государственной власти систему, которая позволит осуществить дальнейшее развитие на основе применения новейших технологий информационно-статистической системы Федеральной службы государственной статистики.

На III этапе (2010 год) – осуществить опытную эксплуатацию системы и разработку регламента подключения к ней соответствующих систем отдельных федеральных органов исполнительной власти, формирующих статистические данные.

Кроме того, должна быть внедрена в полном объеме информационно-статистическая система Федеральной службы государственной статистики, а также разработаны необходимые документы по внедрению и эксплуатации системы.

На IV этапе (2011 год) планируется завершить работы:

- по совершенствованию статистической методологии;

- по модернизации информационно-вычислительной системы Федеральной службы государственной статистики и программно-технологическому оснащению других участников Программы;
- по реконструкции здания центрального аппарата Федеральной службы государственной статистики.

В результате к концу 2011 года система должна быть создана и введена в промышленную эксплуатацию.

Критериями оценки социально-экономической эффективности реализации программы являются следующие показатели, определенные экспертным путем:

- повышение скорости обработки информации на 10-15 %;
- увеличение объема статистической информации, находящейся в свободном доступе, на 20 %;
- увеличение числа пользователей информационных ресурсов государственной статистики на 22-25 %;
- увеличение объема информации (в электронном виде) при межведомственном информационном обмене на 40 %;
- снижение доли малопроизводительного труда, включая ручной ввод данных, на 20 %.

Совершенствованием информационно-статистического обеспечения управленческой деятельности в социальной сфере будет являться социальная эффективность Программы, которая относится к нематериальным выгодам.

Также, эффект от реализации Программы выражается в повышении роли официальной статистики вследствие:

- создания необходимых условий для объединения статистических информационных ресурсов федеральных органов государственной власти;
- существенного расширения доступа заинтересованных пользователей к официальной статистической информации;
- повышения оперативности представления статистической информации путем сокращения сроков ее формирования и использования информационных технологий и телекоммуникационных систем;
- повышения достоверности статистической информации для осуществления экономических моделей и расчетов;
- модернизации материальной базы, оптимизации расходования бюджетных средств, сосредоточения ресурсов на решении приоритетных задач в области статистики.

Использование системы важнейших целевых индикаторов и показателей, отражающих стратегические приоритеты развития государственной статистики и позволяющих оценить ход и результативность решения поставленных задач определит эффективность реализации Программы.

На оценке текущих и перспективных выгод и затрат будет основываться общая эффективность реализации Программы.

В 2009 году все показатели были выполнены в полном объеме. Уровень запланированных на 2009 год результатов достижения практически по всем показателям выше фактического уровня 2008 года. В 2009 году отмечается перевыполнение по двум показателям. Выше запланированного уровня выполнены в 2009 году показатели: «Количество обращений на Интернет-сайты официальной статистики» (на 250 тыс. единиц) и «Индекс роста доверия пользователей к официальной статистической информации», составивший 1,029, тогда как его плановое значение было 1,025.

В соответствии с Федеральным законом от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» [1] на официальном Интернет-сайте Росстата и официальных Интернет-сайтах территориальных органов Росстата реализован открытый бесплатный доступ ко всей размещаемой на них официальной статистической информации.

Одним из главных принципов государственной статистики является уважение прав респондентов. Показатель «Индекс роста доверия пользователей к официальной статистической информации» позволяет оценить востребованность обществом статистической информации.

Результаты обследований в 2007-2009 гг. свидетельствуют о достаточно высоком уровне удовлетворенности и доверия к официальной статистической информации. Прослеживается отчетливая тенденция к увеличению общего уровня доверия к статистическим данным: общий уровень доверия по 10-бальной оценке в 2009 году составил 7,57 (справочно: в 2008 году – 7,36, в 2007 году – 7,24, в 2006 году – 7,13), индекс роста доверия пользователей к официальной статистической информации – 1,029 при плане – 1,025 (справочно: в 2008 году – 1,02, в 2007 году – 1, 015).

В соответствии с Докладом о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной службы государственной статистики на 2011-2013 годы [5] в 2008-2009 гг. Росстатом также были выполнены следующие важнейшие работы.

1. В 2009 году Росстат закончил 2-ой этап реализации федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 2 октября 2006 года № 595, мероприятия которой в 2007-2009 годах были в основном выполнены.

2. Особым событием для государственной статистики стало Всероссийское совещание статистиков, состоявшееся в феврале 2009 года и объединившее представителей органов власти, науки и бизнеса.

3. В 2008 году в соответствии с Соглашением о займе от 30 ноября 2007 года между Российской Федерацией и Международным банком ре-

конструкции и развития, вступившим в действие 18 апреля 2008 года, Росстат приступил к реализации проекта «Развитие системы государственной статистики – 2», финансируемого за счет средств займа МБРР № 4867-RU.

4. В 2008 году были сформированы окончательные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи и выпущены официальные статистические издания в 9 томах в целом по России, в разрезе федеральных округов и субъектов Российской Федерации, а в 2009 году подготовлены статистические сборники с основными итогами переписи в разрезе административных (муниципальных) районов субъектов Российской Федерации.

5. Продолжилась работа по совершенствованию комплекса «Двухуровневой интегрированной системы подготовки данных для формирования национальных счетов» (ДИС ПДНС), способствующей согласованности исходных данных, используемых при расчете показателей СНС на региональном и федеральном уровнях.

6. Проводилась работа по осуществлению сопоставлений ВВП ОЭСР-Евростата по данным за 2008 год. Проведены ценовые наблюдения и рассчитаны среднегодовые национальные цены за 2008 год. Полученные данные отправлены в ОЭСР для осуществления расчетов паритетов покупательной способности. В соответствии с решением Статистической Комиссии ООН о проведении Глобального раунда программы международных сопоставлений ВВП за 2011 год начата подготовительная работа, в частности формируются предложения по списку товаров-представителей, уточняются спецификации товаров-представителей, совершенствуется методология проведения международных сопоставлений ВВП.

7. В 2009 году впервые проведено выборочное наблюдение микропредприятий по итогам за 2008 год.

8. Росстатом сформирована новая версия Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД-2007) с учетом изменения 1/2007 ОКВЭД, утвержденного приказом Ростехрегулирования от 22.11.2007 № 329-ст. В целях внедрения ОКВЭД-2007 в статистическую практику разработан Переходной ключ между ОКВЭД-2001 и ОКВЭД-2007.

Начиная с 1 января 2009 года, официальная статистическая информация разрабатывается в соответствии с ОКВЭД-2007.

9. Сформирована номенклатура отраслей на основе ОК 029-2007 (ОКВЭД-2007) и продуктов на основе ОКПД для обеспечения разработки базовых таблиц «затраты – выпуск».

10. В 2009 году разработана первая редакция проекта новой версии Общероссийского классификатора основных фондов на основе Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности, а также первая редакция проекта новой версии Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ).

11. В 2009 году завершена разработка переходного ключа между Международной стандартной торговой классификацией (МСТК) и Товарной

номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД России), что обеспечит выпуск статистической информации по внешней торговле Российской Федерации в разрезе группировок МСТК для информационного обмена с международными организациями. Для заполнения международных вопросников разработан переходной ключ между Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД-2007) и Международной стандартной отраслевой классификацией всех видов экономической деятельности ООН (МСОК / ISIC Rev.4).

Осуществление реализации Федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах» [2] производится в полном объёме в соответствии с установленным порядком.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.11.2007 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации».

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 октября 2006 г. № 595 Федеральная целевая программа «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах».

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 2.06.2008 № 420 «О Федеральной службе государственной статистики».

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 6.05.2008 № 671-р «Об утверждении Федерального плана статистических работ на 2008-2010 гг.».

5. Доклады о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной службы государственной статистики на 2009-2013 годы.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ КОНВЕРГЕНЦИИ СИСТЕМ УЧЕТА

© Говдя В.В.[♣], Шулепина С.А.[♦]

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

В статье изложены проблемы формирования учетной политики для российских организаций с иностранным капиталом. Пути сближения российской и международной методологий учета. Поднят вопрос составления учетной политики в целях налогового учета.

На сегодняшний день российские предприятия, заинтересованные в привлечении зарубежных инвестиций, вынуждены вести двойной бухгал-

[♣] Заведующий кафедрой Бухгалтерского учета, доктор экономических наук, профессор.

[♦] Аспирант кафедры Бухгалтерского учета.

терский учет: в соответствии с МСФО и РСБУ. Поэтому российское законодательство в области бухгалтерского учета и отчетности приняло курс последовательного сближения российских положений по бухгалтерскому учету и международных стандартов финансовой отчетности. Таким образом, проблема необходимости ведения бухгалтерского учета в двух различных системах ослабевает.

Отечественные организации предпочитают вести бухгалтерский учет по российским стандартам, а затем трансформировать полученные данные в международный формат.

Трансформация – процесс составления отчетности в соответствии с МСФО на базе данных отчетности, составленной по российским стандартам, посредством изменения параметров классификации и оценки объектов учета и раскрытия информации о них с целью приведения к международным стандартам.

При данном процессе показатели отчетности, составленной по требованиям международных стандартов финансовой отчетности, формируются на базе показателей отчетности, подготовленной по российским стандартам, скорректированных на величины определенных и оговоренных различий.

Цель сближения с МСФО может также преследоваться и при разработке и совершенствовании учетной политики. Сближение учетных норм позволит снизить затраты на проведение трансформационных процедур.

В условиях конвергенции систем учета при разработке учетной политики за основу следует взять учетную политику, составленную по российским стандартам учета как более жестко регламентируемую, и попытаться привести ее положения в соответствие с МСФО, которые более ориентированы на профессиональное суждение и поэтому дают большую свободу действий.

Порядок и общие принципы формирования учетной политики предприятия установлены МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки», а также ПБУ 1/98 «Учетная политика организации (Приказ Минфина России от 9 декабря 1998 г. № 60н).

Несмотря на то, что основные вопросы учетной политики по МСФО рассматриваются в двух стандартах, при ее составлении и применении компания должна принимать во внимание все международные стандарты финансовой отчетности.

Российские стандарты имеют ряд существенных отличий от стандартов международных.

Учетная политика в МСФО трактуется как конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности. При выборе учетной политики и в случае отсутствия МСФО или ПКИ (КИМФО) менеджмент применяет профессиональное суждение таким образом, чтобы получаемая информация обладала всеми качественными характеристиками. Информация о профес-

сиональных суждениях, принятых и оказавших на оценку показателей отчетности существенное влияние, должна быть раскрыта в отчетности.

Выбирая учетную политику, необходимо, прежде всего изучив все МСФО, установить для отражения конкретных операций или элементов отчетности какой-либо разрешенный метод (признания, оценки, расчета и т.п.), если в стандартах предлагается несколько методов; либо в случае отсутствия метода в стандартах выбрать какую-либо методику, не противоречащую принципам и правилам МСФО.

ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н) так же устанавливает основы формирования и раскрытия учетной политики. Под ней понимается принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущая группировка и итоговое обобщение фактов хозяйственной деятельности [4].

При разработке учетной политики в российском учете необходимо утвердить целый ряд документов. Согласно нормам ПБУ 1/2008 учетную политику организации следует оформлять соответствующим организационно-распорядительным документом, например приказом.

Кроме того, необходимы: рабочий план счетов бухгалтерского учета, формы первичных учетных документов и документов для внутренней бухгалтерской отчетности, правила документооборота и т.п. Не стоит забывать и о порядке проведения инвентаризации активов и обязательств организации, утверждении методов их оценки.

Что касается МСФО, то при составлении учетной политики не требуется утверждать отдельный документ, регулирующий положения учетной политики организации, все можно отразить непосредственно в приложениях к отчетности, либо в качестве ее отдельного документа[7]. План счетов, который законодательно утвержден для российских компаний, по МСФО не обязателен. Также МСФО более лояльна и по многим другим вопросам документооборота.

Отличительной чертой формирования учетной политики в соответствии с МСФО является наличие ее двух вариантов у крупных иностранных организаций на начало и конец года. Первый вариант учетной политики «... выступает формальной и отображает учетные принципы, отработанные в данной компании в прошедшем году, с приведенными изменениями и уточнениями в следующем году» [3]. Перед составлением отчетности в конце отчетного года формируют вторую учетную политику организации.

Таким образом, при трансформации бухгалтерского учета организации, в частности его методологической основы – учетной политики, необходимо провести сравнительный анализ норм российского законодательства в области бухгалтерского учета и составления отчетности и норм международных в соответствии с практикой деятельности хозяйствующего субъекта.

Это позволит выявить существенные положения, которые будут являться основой теоретических положений ведения бухгалтерского учета в организации.

На основе выделенных и подкрепленных практикой положений, организация сможет сформировать учетную политику на основании требований, представленных в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».

Дальнейшими действиями предприятия по сближению методологических основ по ведению бухгалтерского учета на предприятии в соответствии с российскими и международными стандартами является анализ составленной учетной политики организации и выявление следующих групп положений:

- отвечающие требованиям международных стандартов финансовой отчетности;
- не противоречащие требованиям международных стандартов финансовой отчетности;
- отсутствующие в международных стандартах;
- противоречащие международным стандартам.

При выявлении последних двух групп положений в учетной политике предприятия необходимо провести корректировку данных положений, таким образом, чтобы полученные вновь положения соответствовали требованиям российского законодательства в области бухгалтерского учета. Следующим шагом необходимо зафиксировать отдельные положения учетной политики организации по международным стандартам.

Но попытка построения учетной политики по российским и международным стандартам намного труднее, чем может показаться на первый взгляд, поскольку идет трансформация требований не двух различных систем, а трех: системы российского бухгалтерского учета, налогового учета, систему бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами (МСФО или US GAAP).

На сегодняшний день многие российские компании не могут похвастать даже полным отождествлением бухгалтерского и налогового учетов.

Таким образом, можно отметить необходимость выделения групп методов учета, которые должны быть раскрыты в учетной политике организации:

- методы ведения бухгалтерского учета, выбранные организацией в соответствии с вариантами, предусмотренными нормами действующего законодательства;
- методы ведения бухгалтерского учета, уточняющие варианты, представленные законодательством;
- методы, вариантность которых обусловлена противоречивостью законодательства в основном в части противоречий норм бухгалтерского и налогового учета;
- методы, разработанные хозяйствующим субъектом самостоятельно ввиду отсутствия соответствующих норм в законодательстве,

либо если применение установленных законодательством способов не позволяет организации сформировать достоверную информацию об объектах учета и организация может обосновать использование иных способов.

Особенно важным является раскрытие последних двух групп методов, поскольку неоднозначная трактовка положений российского законодательства может привести к налоговым спорам.

Следовательно, на сегодняшний день перед российскими организациями и предпринимателями стоит сложная задача в области формирования и построения системы учета внутри хозяйствующего субъекта. Возникает необходимость вести бухгалтерский учет в соответствии с требованиями международных стандартов, при этом не позволив налоговым органам выявить нарушения в области российского законодательства.

Список литературы:

1. Рожнова О.В. Трансформация финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2007. – № 2.

2. Международные стандарты финансовой отчетности / Под ред. Л.В. Горбатовой. – «Волтерс Клувер», 2006.

3. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 2009. – 1047 с.

4. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008), утвержденная Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.

5. Трофимова Л.Б. Основы построения учетной политики в соответствии с МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 12.

6. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ.

7. Требования к составлению учетной политики, изменению бухгалтерских оценок и исправлению ошибок – сравнительный анализ МСФО и РСБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/144268.html.

НАЧИСЛЕНИЕ АМОРТИЗАЦИИ ПРИ ВОССТАНОВЛЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

© Гужвина Н.С.[♣], Назарова С.Е.

Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия, г. Зерноград

Для многих организаций в условиях ограниченности финансовых ресурсов экономически целесообразным является восстановление имею-

[♣] Доцент кафедры Бухгалтерского учёта, анализа и аудита, кандидат экономических наук.

щихся объектов материально-технической базы. В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с порядком расчёта и учёта амортизации после восстановления объектов основных средств.

Основные средства – один из главных компонентов производственной деятельности любой организации. На практике часто встречаются ситуации, когда организация восстанавливает объекты основных средств путём модернизации, реконструкции. При этом в учётной политике предприятия следует предусмотреть порядок начисления амортизации по таким объектам. Актуальность этого вопроса заключается в следующем: во-первых, стоимость выполненных организацией работ по реконструкции и модернизации основных средств, включается в их первоначальную стоимость; во-вторых, по завершении восстановительных работ перед организацией встает вопрос о необходимости пересмотра срока их полезного использования.

Эти причины вызывают изменение размера амортизационных отчислений и требуют разработки соответствующей методики начисления амортизации по модернизированным объектам основных средств. Начисление амортизации по восстановленным основным средствам в бухгалтерском и налоговом учёте может осуществляться по различным правилам (табл. 1).

В бухгалтерском учете начисление амортизации после реконструкции, модернизации объекта основных средств производится исходя из его остаточной стоимости и оставшегося срока полезного использования (с учетом увеличения при принятии руководителем соответствующего решения).

Таблица 1

Расчет амортизации после восстановления объектов основных средств

Положение учетной политики	Схема расчета суммы амортизационных отчислений	
	бухгалтерский учет	налоговый учет
Не увеличение срок полезного использования объекта после реконструкции или модернизации	Сумма амортизация = (Остаточная стоимость объекта + Затраты на восстановление) : Оставшийся срок полезного использования объекта	Сумма амортизации = (Первоначальная стоимость объекта + Затраты на восстановления) : Оставшийся срок полезного использования объекта
Увеличивать срок полезного использования объекта после реконструкции или модернизации	Сумма амортизация = (Остаточная стоимость объекта + Затраты на восстановление) : Увеличенный срок полезного использования объекта (оставшийся срок + период увеличения полезного использования объекта)	Сумма амортизации = (Первоначальная стоимость объекта + Затраты на восстановления) : Увеличенный срок полезного использования объекта (в пределах своей амортизационных группы)

В налоговом учете нужно руководствоваться общими правилами, которые предписывают начислять амортизацию исходя из первоначальной стоимости и срока полезного использования объекта основных средств, также с учетом его увеличения при принятии соответствующего решения.

При этом увеличение срока полезного использования основных средств может быть осуществлено в пределах сроков, установленных для той амортизационной группы, в которую ранее было включено такое основное средство.

Порядок начисления амортизации после завершения реконструкции (модернизации) в налоговом учете отличается от порядка, установленного бухгалтерским законодательством. Поэтому после реконструкции (модернизации) данные бухгалтерского и налогового учета по амортизационным отчислениям не будут совпадать.

Кроме того, несовпадение будет большим, если организация в налоговом учете использует амортизационную премию.

При осуществлении достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технологического перевооружения объектов основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, предельный размер амортизационной премии, т.е. тех расходов, которые организация вправе признать единовременно для целей налогообложения, составляет не более 30 % от суммы восстановительных работ. По остальным основным средствам (относящимся к первой – второй и восьмой – десятой амортизационным группам) размер амортизационной премии не более 10 %.

При реализации объекта основных средств до истечении 5 лет с момента его ввода в эксплуатацию амортизационная премия по затратам на реконструкцию, модернизацию и иные улучшения объектов основных средств должна быть восставлена, т.е. включена в доходы. Восстановление амортизационной премии при ином выбытии объекта основных средств (кроме реализации) налоговым законодательством не предусмотрено.

Организации часто проводят модернизацию полностью самортизированного объекта основных средств, который все еще используется в производстве. Затраты по восстановительным работам увеличивают остаточную стоимость объекта основных средств, и в результате у полностью самортизированного объекта появляется новая остаточная стоимость, от которой следует начислять амортизацию.

В этом случае организация может увеличить срок полезного использования модернизированного объекта и начислять амортизацию исходя из нового срока. С этой целью следует привлекать специалистов в области оценки объектов движимого и недвижимого имущества.

Нормативные акты по бухгалтерскому учету предполагают еще один вариант решения вопроса по списанию затрат по модернизации объектов основных средств. В случае, если модернизируется полностью самортизированный объект, можно воспользоваться положениями п. 42 Методических указаний по учету основных средств, в котором определяется возможность обособленного учета затрат на восстановительные работы, которые будут представлять собой отдельный объект основных средств со своей первоначальной стоимостью и сроком полезного использования.

Таким образом, по объектам основных средств с нулевой остаточной стоимостью срок полезного использования подлежит обязательному увеличению (пересмотру).

В налоговом учете срок полезного использования модернизированного объекта можно увеличить только в пределах сроков, установленных для амортизационной группы, в которую включен объект. Соответственно, если объект эксплуатируется в организации больше максимального срока, установленного для соответствующей амортизационной группы, то она не может увеличить срок полезного использования этого объекта. Налоговым законодательством пересмотр срока полезного использования при модернизации объектов с нулевой стоимостью не предусмотрен.

Позиция Минфина заключается в следующем. Если произведена модернизация объекта основных средств, остаточная стоимость которого равна нулю, а срок полезного использования, уставленный ранее, совпадает с максимально возможным сроком полезного использования, следует считать, что в данном случае фактически создается новое основное средство с измененными характеристиками, которые предусматривают установление нового срока полезного использования. Причем первоначальная стоимость в данном случае формируется из сумм, затраченных на модернизацию или реконструкцию основного средства.

Однако позиция Минфина представляется спорной. Новое имущество и полностью самортизированное, но модернизированное имущество – это не одно и то же. Модернизация является способом восстановления объекта основных средств, а сроки амортизации нового имущества и имущества, уже бывшего в эксплуатации, не могут быть одинаковыми.

Следовательно, если организация провела модернизацию полностью самортизированных объектов основных средств, то она имеет полное право самостоятельно установить срок полезного использования по таким объектам.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1 и 2): Официальный текст // СПС «Консультант-Плюс».

2. Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств: Приказ Минсельхоза РФ от 19.06.2002 г. № 559 // СПС «Консультант-Плюс».

3. Учёт основных средств: Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 6/01 от 30.03.2001 г. № 26н // СПС «Консультант-Плюс».

4. Письма Минфина России от 02.03.07 №03-03-06/1/146, 06.02.07 № 03-0306/4/10 // СПС «Консультант-Плюс».

5. Проняева Л.И. Учёт реконструкции, модернизации и технического перевооружения основных средств / Л.И. Проняева // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 1. – С. 42-47.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Евстафьева А.Х.♣, Низамеева А.И.
Казанский государственный архитектурно-строительный университет, г. Казань

В статье рассмотрены основы учета и анализа материально-производственных запасов строительной организации, выявлены достоинства и недостатки, предложены мероприятия по их совершенствованию.

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах организации установлены Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). В состав материально-производственных запасов включаются: материалы, готовая продукция, товары [1].

При возведении строительных объектов используется значительное количество строительных материалов, строительных конструкций и деталей. Удельный вес стоимости материалов в общей стоимости строительства составляет 50-60 % [2].

Для обеспечения эффективности деятельности по управлению материальными запасами целесообразно применение логистических принципов при определении потребности в закупаемых товарах, использование различных систем контроля состояния запасов, а именно системы оперативного управления, равномерной поставки, пополнения запаса до максимального уровня, с фиксированным размером заказа при периодической или непрерывной проверке фактического уровня запаса.

Запасы материальных ресурсов являются одним из важнейших видов активов организации. От организации требуется наладить систему эффективного контроля за состоянием материальных запасов, обеспечить их сохранность, твердо знать, где что лежит, чтобы при необходимости вовремя обеспечить производство нужными материалами.

Для определения и установления количества имеющихся материальных ресурсов необходимо проводить регулярную проверку. Однако периодичность ее проведения для каждой организации может быть различна (в зависимости от ее специфики). Если проводить проверку материальных запасов один раз в год, то можно будет точно знать реальный объем своих материальных ресурсов и будет возможность сопоставить полученную

♣ Доцент кафедры «Экономики и предпринимательства в строительстве», кандидат экономических наук, доцент.

информацию с данными балансового отчета. Но в этом случае нельзя знать, что происходит с уровнем товарных запасов в остальное время года. Кроме того, во время проверки возникает вероятность того, что практически невозможно заниматься ничем другим.

Если же проводить проверки регулярно на протяжении года, то можно осуществлять контроль за различными видами ресурсов каждую неделю или каждый месяц. В результате запасы каждого вида материальных ресурсов в течение года хотя бы один раз будут проверены. Эти данные нельзя использовать для составления балансового отчета, однако они дают представление о текущем движении запасов материальных ресурсов, помогают выявить возможные расхождения между балансовой и фактической величиной товарных запасов, а также выявить слабые места выбранной системы контроля.

Следует заметить, какой бы хорошей ни казалась созданная самой же организацией система формирования и хранения материальных запасов, организация должна время от времени проверять, в каком состоянии находятся запасы материальных ресурсов, и принимать необходимые меры для минимизации материальных потерь.

Пунктом 5 ПБУ 5/01 (как и п.5 ПБУ 5/98) установлено, что материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, зависящей от того, каким образом они поступают в хозяйствующий субъект [5]. Фактическая себестоимость материально-производственных запасов складывается из покупной стоимости (суммы, уплачиваемой поставщику (продавцу) в соответствии с договором) и затрат на их приобретение. Покупная стоимость материально-производственных запасов за исключением НДС и иных возмещаемых налогов – основная составляющая себестоимости. Цена товара (или порядок ее определения) устанавливается сторонами договора купли-продажи (поставки) и согласно п. 1 ст. 485 ГК РФ покупатель оплачивает товары по этим ценам. Если цена договором не предусмотрена, то она определяется на основании п. 3 ст. 424 ГК РФ и равна цене товара, продаваемого при подобных обстоятельствах за аналогичные товары.

Документальное оформление поступления сырья и материалов зависит, прежде всего, от способа их поступления в организацию. Поставщиками могут выступать промышленные и сельскохозяйственные организации, торговые и посреднические структуры, индивидуальные предприниматели, физические лица. Кроме того, сырье и материалы могут поступать в организацию и от подотчетных лиц, в том случае, если сырье и материалы приобретаются за наличный расчет. В крупных организациях, как правило, существует специальная служба снабжения, обеспечивающая своевременное поступление сырья и материалов. Доставка материально-производственных запасов может осуществляться от поставщиков несколь-

кими способами: силами поставщика (централизованные поставки), силами самой организации (самовывоз) и с привлечением транспортных организаций. Независимо от вида доставки поставщик обязан выдать организации – покупателю комплект всех необходимых документов: счета-фактуры, накладные, товарно-транспортные накладные и другие. Причем к указанным документам должны прикладываться документы, подтверждающие качество приобретенных материально-производственных запасов, например, сертификаты соответствия.

При централизованных поставках материально-производственных запасов приемка сырья и материалов осуществляется непосредственно на складе организации-покупателя. В том случае, если организация самостоятельно вывозит приобретаемые ценности, то приемка осуществляется на складе поставщика. В этом случае представитель организации-покупателя обязан предъявить поставщику доверенность (ф. № М-2, № М-2а) и документ, удостоверяющий личность.

Для характеристики эффективного использования материальных ресурсов применяют частные показатели эффективности затрат отдельных видов ресурсов – материалоотдача и материалоемкость [3].

Материалоотдача определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.). Материалоемкость продукции – отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции – показывает, сколько материальных затрат необходимо произвести или фактически приходится на производство единицы продукции [4].

Учет поступления материалов может осуществляться не только по фактической себестоимости их приобретения (заготовления), но и по учетным ценам. Принятый организацией способ учета материалов закрепляется в ее учетной политике. Если организация небольшая и нерегулярно осуществляет приобретение материалов, то более целесообразно применять способ учета материалов по фактической себестоимости их приобретения.

Для синтетического учета наличия и движения материалов при их учете по фактической себестоимости приобретения (заготовления) используется счет 10 «Материалы». К счету 10 «Материалы» могут быть открыты субсчета: 10-1 «Сырье и материалы»; 10-2 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали»; 10-3 «Топливо»; 10-4 «Тара и тарные материалы»; 10-5 «Запасные части»; 10-6 «Прочие материалы»; 10-7 «Материалы, переданные в переработку на сторону»; 10-8 «Строительные материалы»; 10-9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»; 10-10 «Специальная оснастка и специальная одежда на складе»; 10-11 «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации» и др.

Рассмотрим ведение бухгалтерского учета материальных ценностей строительной организацией ООО «Строй-Сервис». Согласно учетной политики в данной организации к счету 10 открыт субсчет 1 «Сырье и материалы», на котором учитываются все материалы, используемые в производстве. Счет 10/1 корреспондирует со счетами: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 66 «Расчеты по кредитам и займам».

Показатели использования материальных ресурсов в ООО «Строй-сервис» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели использования материальных ресурсов в ООО «Строй-сервис»

№ п/п	Показатели	План	Факт	% выполнения
1.	Объем товарной продукции в оптовых ценах организации, тыс. руб.	4015	6619	164,86
2.	Материальные затраты в себестоимости продукции, тыс. руб.	1580	2206	139,62
3.	Материалоотдача	2,54	3	118,11
4.	Материалоемкость	0,39	0,32	0,82

Согласно показателю материалоотдачи в отчетном периоде по факту на 1 руб. материальных запасов в себестоимости продукции относится 3 руб. товарной продукции в оптовых ценах предприятия. По плану же предусматривается 2,54 руб., т.е. имеет место перевыполнение на 0,46 руб.

Материалоемкость показывает величину материальных запасов, относящихся на 1 рубль товарной продукции в оптовых ценах предприятия. По факту этот показатель составил 0,32, что на 0,07 меньше, чем по плану.

В ООО «Строй-Сервис» многое сделано по улучшению учетного процесса, в том числе по организации учета и контроля использования материальных ресурсов на производство. Так, например:

- принята учетная политика организации. В ней четко обозначены формы и методы бухгалтерского учета, также способы оценки объектов бухгалтерского учета, в том числе материальных ресурсов;
- бухгалтерский учет полностью автоматизирован и ведется с помощью современных персональных компьютеров. Это привело к тому, что повысилась оперативность и достоверность информации о движении и остатках материальных ресурсов.

Однако в ходе исследования были выявлены следующие недостатки:

- контроль за рациональным использованием материальных ценностей в производстве недостаточно эффективно организован;
- наиболее эффективные виды расходных первичных документов, такие как лимитно-заборные карты, в первичном учете не исполь-

зуются. Они могли бы применяться для текущего контроля за лимитами отпуска некоторых систематически потребляемых при выполнении работ материалов на производственные и хозяйственные нужды;

– рабочие места заведующих складов не оснащены компьютерами, вследствие чего работа значительно усложняется, также повышается вероятность возникновения ошибок при заполнении первичных документов, а также расхождений с данными бухгалтерского учета.

Для совершенствования учета, контроля расхода материалов на производство, а также анализа эффективности использования производственных запасов в ООО «Строй-Сервис» представляется целесообразным предложить:

– автоматизировать процесс контроля за использованием материалов в производстве. Для этого нужно установить единую информационную сеть, связывающую компьютеры в бухгалтерии, на складах, что позволит оперативно и достоверно выявлять нерациональное использование в производстве материалов и лиц, ответственных за это.
– ввести «Реестр приемки-сдачи документов» ф. М-13 для контроля за полнотой сдачи первичных документов заведующими складов в бухгалтерию.
– компьютеризировать складской учет, вследствие чего существенно облегчится труд заведующих складов.

На основании выполненного анализа производственных запасов ООО «Строй-Сервис» можно заключить, что экономическая политика организации достаточно успешна. Проведенный анализ показал, что в данной организации имеет место увеличение материалоотдачи, снижение материалоемкости и, как следствие, увеличение прибыли.

Полагаем, что решение выявленных проблем поможет наладить более действенный, стандартизированный и менее трудоёмкий учёт и контроль за наличием, движением и использованием материальных ресурсов, а так же и достичь их экономии.

Список литературы:

1. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / Под. ред. проф. Ю.А. Бабаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 476 с.

2. Соколов С.П. Бухгалтерский учет. – 2009. – № 4.

3. Бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.

4. Фролова Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.

5. Медведев А.Н. ПБУ 5/01: «Учет материально-производственных запасов». Расширенный комментарий.

РОЛЬ И ЗНАЧАНИЕ ЛИЗИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Иванова Н.В.[♣]
Новошахтинский филиал Южного федерального университета,
г. Новошахтинск

Раскрыты основные этапы развития лизинга в России, а также определена роль лизинга в период экономического кризиса.

Развитие рыночной экономики ставит перед многими российскими предприятиями проблему поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий, укрепления своих позиций на рынке. Ограниченность собственных ресурсов, жесткие требования банков по обеспечению кредита актуализируют внимание к такому источнику инвестирования, как финансовая аренда – лизинг.

Российский лизинг имеет достаточно интересную и долгую историю, истоки которой относятся к советскому периоду. Развитие лизинга в России проходило по этапам. Мы остановимся на последних двух: 2006-2008 гг. – новый этап развития рынка лизинга; 2009 г. – стагнация российского рынка лизинга.

Прирост объема профинансированных средств составил примерно 90 %, прирост объема нового бизнеса – 83 %. Такие показатели в 2006 году явились фундаментом устойчивого и быстрого роста на ближайшие несколько лет [9]. Продажи автомобилей бурно росли, за 9 месяцев 2006 г. сбыт иномарок вырос на 59 %. Автобизнес рос, следовательно, вместе с ним росли и потребности в лизинге автосервисного оборудования. По данным Рейтингового агентства «Эксперт РА» преимущество лизинга преобладало над его недостатками, об этом говорит то, что в 2006 г. рынок лизинга в России, набравший обороты в предыдущие годы, продолжил стремительное развитие. Объем нового бизнеса составил 14,7 млрд. долл., а суммарный портфель лизинговых компаний – 19,5 млрд. долл. Доля лизинга в ВВП достигла 1,5% (в 2005 г. она составляла 0,99%). В объеме средств, инвестированных в основной капитал, лизинг занял 8,7% (в 2005 г. – 5,7 %). Лизинговые платежи, полученные лизингодателями в 2006 году, превысили 5 млрд. долл. [6].

Итак, в 2006 году началась новая фаза развития и роста рынка. Темпы прироста лизинговых платежей и профинансированных средств увеличились уже почти вдвое по сравнению с 2005 годом. В последнее время су-

♣ Старший преподаватель кафедры «Финансов и бухгалтерского учета».

щественно улучшилась информированность о лизинге потенциальных заемщиков. Все большее количество предприятий решило воспользоваться услугой лизинга, заметно уменьшилась стоимость привлекаемых кредитных ресурсов. Работать в сфере лизинга стало несколько легче, так как многие компании по достоинству оценили преимущества лизинга, и нет необходимости объяснять, что лизинг – удобный и экономически выгодный финансовый инструмент. Приведем пример: генеральный директор лизинговой компании «Медведь» П. Голубков отметил, что «стало намного интереснее работать. Клиенты, понимая все преимущества, стали более ориентированы на лизинг и, как говорится, стали более подкованными. Мы говорим с клиентами на одном языке. А это позволяет всем достигать намеченных целей: клиентам переоснащать мощности и развивать свой бизнес, а нам реализовывать различные, в том числе и крупные инвестиционные и «национальные» проекты, усовершенствуя свою деятельность и свои услуги» [6].

Большим спросом среди лизингополучателей пользуются оборудование для производства продуктов питания, обработки древесины, пластмасс и металла, складское оборудование, увеличивается лизинг дорожно-строительной техники и строительного оборудования.

В 2007 г. продолжился рост лизинга транспорта, строительной техники, энергетического оборудования. Рос и лизинг недвижимости. Несмотря на специфику этой отрасли и объективные сложности в реализации таких сделок, этот сегмент рынка набирал силу. В последнее время лизинговые сделки стали более масштабными, сроки договоров – более продолжительными, деньги – более «дешевыми» [4].

В России первая половина 2007 года на рынке лизинга прошла под флагом стабильного роста и отсутствия каких-либо значимых изменений в законодательстве. Наиболее заметными событиями для участников рынка стали усиление активности банков в части кредитования лизинговых компаний, а также рекордные объемы привлечения лизингодателями синдицированных кредитов и облигационных займов. Существенный рост лизинговых сделок в последние годы объяснялся динамичным развитием народнохозяйственного комплекса страны и острой потребностью в обновлении основных фондов. Конкуренция на этом рынке требовала от лизинговых компаний постоянной разработки лучших предложений для клиентов, в первую очередь по стоимости и сроку лизинга [7]. В России наблюдалась тенденция к увеличению объема и расширению спектра лизинговых услуг: за первое полугодие 2007 г. лизингодатели заключили договоров лизинга на сумму, превышающую общую сумму договоров за весь 2006 г. Так, для обновления муниципального транспортного парка власти г. Красноярска планировали взять в лизинг 20 троллейбусов. Управление федеральной почтовой связи г. Санкт-Петербурга завершило переоснаще-

ние отделений почтовой связи РФ по проекту, согласно которому поставка компьютерной и оргтехники производилась по договору лизинга, общая стоимость которого составила более 16 млн. руб. [5].

По оценкам руководителей лизинговых компаний и экспертов ассоциации «Рослизинг», развитие лизинга в дальнейшем предусматривало бы как увеличение общего объема лизинговых операций, так и освоение новых сфер лизинговой деятельности. Дальнейшее уменьшение ставки рефинансирования, стабилизация курса рубля, доработка принципов регулирования лизинговой деятельности должны были обеспечить позитивный рост масштабов российского лизингового рынка [2].

Однако, финансовый кризис, начавшийся в конце 2008 г., отрицательно сказался на лизинговых отношениях. С осени 2008 г. при сохранении спроса на лизинговые услуги стало значительно меньше возможностей для их предоставления. Были нарушены механизмы рефинансирования лизингового портфеля. Номинированный в рублях капитал лизинговых компаний постепенно обесценивался. Многие банки стали досрочно отзывать кредиты. Рынок облигационных заимствований также не позволял привлекать дополнительные ресурсы. Все эти факторы обусловили остановку рынка. Около 70 % лизинговых компаний остановили финансирование новых сделок. В числе таких компаний – крупнейшие игроки рынка; 25 % компаний продолжают финансировать новых клиентов, существенно ужесточив условия и сузив продуктовое предложение. И только 5% компаний продолжают работать приблизительно на тех же условиях, что и до кризиса. К последним относятся компании, так или иначе имеющие доступ к государственному финансированию («ВТБ Лизинг», «Росагролизинг»), а также некоторые компании, специализированные в наиболее конкурентном сегменте лизинга нового автотранспорта.

По всем основным параметрам сделок и по ожидаемому объему сделок рынок лизинга в 2009 г. возвратился к уровню 2005 г. Практически все лизинговые компании применили «защитные» стратегии. Таким образом, оставляя в основе имевшиеся продукты, они сократили количество лизинговых программ, ужесточили требования к заемщикам, вообще перестали предоставлять финансирование для многих категорий заемщиков и под многие активы [3]. Многие специалисты пророчили крах лизингового рынка страны. Объективных причин тому было очень много.

С приходом нестабильности, многие компании ушли с рынка или стали работать только на сбор платежей по уже подписанным договорам. Лучше всего во время кризиса себя чувствовали лизинговые компании, которые работают с иностранными кредитами. Зарубежные деньги, в основном, поступают из Европы (Франция, Германия). Именно на Западе можно найти «длинные» деньги, с которыми в России проблемы были и до кризиса. Таким образом, например, в 2009-2010 годах компании Europlan вообще не

понадобится привлечение денежных средств, поскольку все кредиты здесь взяты на длительный период от 5 до 7 лет. Деньги успели привлечь еще до кризиса, под хорошие ставки [8].

Кризис удается пережить сильнейшим. Сейчас ситуация постепенно начинает меняться в лучшую сторону. Лизингодатели, стойко пережившие самые трудные времена, начали вести активные действия на рынке: привлекать новых клиентов, осваивать перспективные сегменты. По мнению крупных лизингодателей, сейчас самое время укрепиться на рынке и значительно увеличить долю рынка. Банки также стали более активны. В экономике постепенно начинают появляться деньги, компании начинают активнее работать [8].

Таким образом, сегодня, в период постепенного выхода страны из финансового кризиса не надо забывать о финансовой аренде. Форма лизинга снимает противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа [1].

Список литературы:

1. Горемыкин В.А. Из истории лизинговых отношений [текст]: Учебник / В.А. Горемыкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и К», 2003. – 944 с.

2. Макеев В.Г. Лизинг: учеб. пособие / В.Г. Макеев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с.

3. Банковское обозрение для бизнеса [текст] / В. Кашкин, исполнительный директор консалтинговой и брокерской компании «ДИСКАВЕРИ Лизинг», руководитель рабочей группы РСПП по лизингу «Лизинг в кризисе». – 2009. – № 1/3.

4. Деловой еженедельник «Экономика и время». – СПб., 2006. – № 45.

5. Библиотека Интернет Индустрии I2R.ru [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.i2r.ru/static/491/out_18750.shtml.

6. Издания «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru.

7. Информационный портал Лизинг град [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.leasing-grad.ru.

8. Информационный портал Лизинг град [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.leasing-grad.ru/rus/articlesleasing/?action=show&id=3751.

9. Пути развития: вверх или вниз? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru.

СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

© Круглов А.А.[♣]
Воронежский государственный университет, г. Воронеж

В статье рассмотрены проблемы места анализа производственного потенциала в структуре комплексного экономического анализа, уточнены цель и направления анализа производственного потенциала и раскрыто его содержание в зависимости от стадии жизненного цикла организации.

Анализ производственного потенциала коммерческой организации является важнейшим элементом комплексного экономического анализа. Однако как самостоятельное комплексное направление в рамках экономического анализа он не рассматривался. Зачастую анализ производственного потенциала ассоциируют с анализом производственной мощности. Однако это неправомерно.

Кроме того, производственная мощность определяется только по основным средствам, что также, по нашему мнению, некорректно. В результате получается однобокая система, при которой исследуются только основные средства, остальные же элементы производственного потенциала остаются без внимания. Не прорабатываются и взаимосвязи элементов производственного потенциала и их взаимозамены. Именно этот анализ позволяет выявлять дополнительные резервы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности коммерческой организации за счет применения неиспользуемых ресурсов и или их устранения, а также за счет расшивания «узких мест» производственного процесса.

Построение системы комплексного экономического анализа базируется, в первую очередь, на научно-обоснованной классификации его видов. Систематизация экономического анализа позволяет организовать аналитическую работу на предприятиях всех отраслей народного хозяйства. Опираясь на классификации видов экономического анализа, предложенные отечественными теоретиками и практиками экономического анализа М.И. Баканов ым, Н.В. Войтовским, В.В. Ковалевым, Н.П. Любушиным, В.В. Осмоловским, Г.В. Савицкой, В.А. Черновым, Л.Н. Чечевицыной, А.Д. Шереметом, мы предлагаем следующие классификационные критерии, составляющие основу построения системы комплексного экономического анализа:

1. по пространству аналитической деятельности – внутрихозяйственный, межхозяйственный;

[♣] Аспирант кафедры Экономического анализа и аудита.

2. по подсистемам организации – управленческий, финансовый, технико-экономический и др.;
3. по объектам анализа – инвестиционный, проектный, маркетинговый, рисковый, маржинальный и др.

Этот подход во многом поддерживают профессоры Н.П. Любушин, В.А. Чернов. Согласно данной трактовке анализ хозяйственной деятельности подразделяется на управленческий и финансовый, а также выделяются внутрихозяйственный производственный, внешний финансовый и внутренний финансовый анализ [3, с. 252]. Экономический анализ производственного потенциала входит в состав внутрихозяйственного производственного анализа и содержит, в первую очередь, элементы анализа в обосновании и реализации бизнес-планов, в системе маркетинга, анализа объема продукции, анализа взаимосвязи затрат, объема продукции и прибыли.

Систематизации направлений и блоков комплексного экономического анализа осуществлял в своих научных работах профессор Д.А. Ендовицкий. Анализ производственного потенциала в соответствие с его подходом вошел в состав анализа экономического потенциала [2, с. 9]. По нашему мнению, в этой трактовке потенциал и его исследование строится только с позиций ресурсной составляющей.

Цель экономического анализа производственного потенциала заключается в исследовании обеспеченности элементами производственного потенциала его сбалансированностью для выполнения намеченных стратегических и операционных планов, выявлении степени эффективности его использования в целом и по отдельным ресурсным составляющим, оценке влияния на обобщающие показатели эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, поиске резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

По нашему мнению, в рамках анализа производственного потенциала следует выделять три основных направления исследования – анализ обеспеченности элементами производственного потенциала, анализ эффективности использования производственного потенциала и факторно-резервный анализ.

Иллюстрированно содержание экономического анализа производственного потенциала представлено в табл. 1.

Проблема выживания и развития организаций является актуальной для любого типа экономики. В условиях быстро меняющейся среды ведения хозяйствования, характерной для рыночной экономики, эта задача становится особенно значимой. На рис. 1 представлена традиционная кривая жизненного цикла.

Стадии жизненного цикла организации могут быть охарактеризованы следующими параметрами: уровень дохода (прибыли), контролируемость / управляемость. Введем третью ось координат – доход, тогда график соотношения дохода, стадии жизненного цикла, контролируемости / управляемости будет выглядеть следующим образом (рис. 2).

Таблица 1

Содержание анализа производственного потенциала

Элемент производственного потенциала	Направление анализа		
	Анализ обеспеченности элементами производственного потенциала	Анализ эффективности использования производственного потенциала	Анализ факторов и резервов
Основные средства	Анализ состава, структуры основных производственных фондов, Анализ наличия основных фондов для выполнения производственной программы, Анализ оборудования	Анализ эффективности использования основных средств (обобщающими показателями – фондоотдача); Анализ эффективности использования оборудования по количеству, времени и отдаче	Факторный анализ фондоотдачи; Выявление резервов повышения эффективности фондоотдачи
Материальные ресурсы	Анализ состава и структуры материальных ресурсов производственного назначения; Анализ обеспеченности материалами под производственную программу, Анализ ритмичности поставок материалов	Анализ эффективности использования материальных ресурсов с использованием обобщающих и частных показателей	Факторный анализ материалоотдачи; Выявление резервов повышения эффективности материалоемкости
Трудовые ресурсы	Анализ состава и структуры трудовых ресурсов, анализ квалификационного состава промышленно-производственного персонала; Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами под производственную программу	Анализ эффективности трудовых ресурсов с помощью обобщающих и частных показателей	Факторный анализ производительности труда; Выявление резервов повышения эффективности производительности труда
Технология	Анализ времени работы по каждому элементу производственного потенциала; Анализ сбалансированности времени и ресурсов под производственную программу	Анализ эффективности использования технологии с помощью обобщающих и частных показателей	Факторный анализ эффективности использования рабочего времени по всем элементам производственного потенциала; Выявление резервов улучшения использования рабочего времени
Информация	Анализ обеспеченности информацией для выполнения производственного плана	Анализ эффективности использования информационных ресурсов для нужд производства	Факторный анализ эффективности использования информации, выявление резервов улучшения использования информации
Управление производством	Анализ состава и структуры управленческого персонала и обеспеченности для выполнения плана производства	Анализ эффективности управления производством с помощью обобщающих и частных показателей	Факторный анализ эффективности управления производством, выявление резервов улучшения управления производством

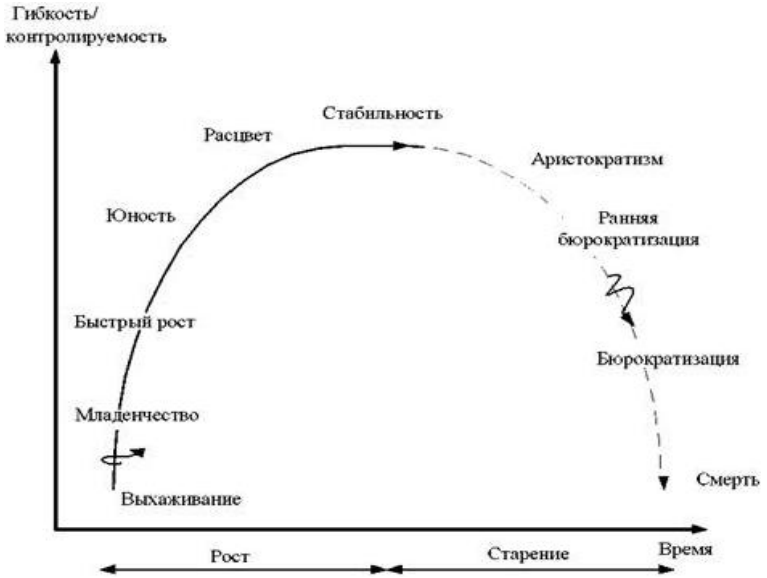

Рис. 1. Этапы жизненного цикла организации

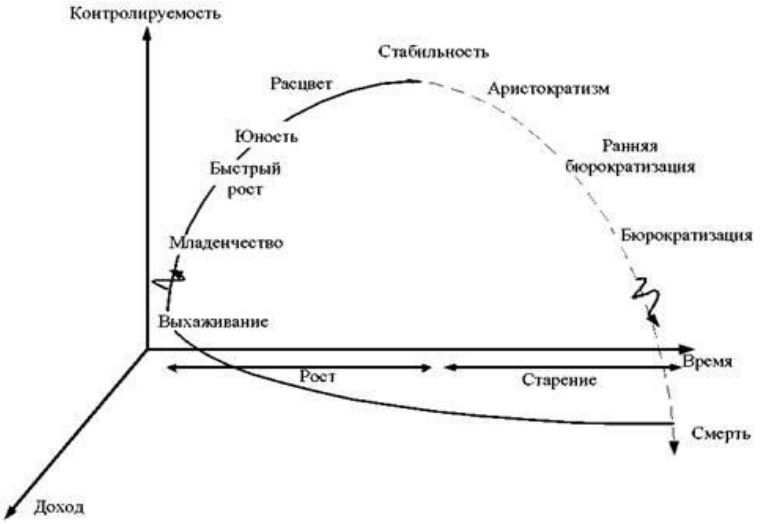

Рис. 2. Зависимость дохода от стадии жизненного цикла организации

Таким образом, можно предложить изложенный в табл. 2 набор параметров для определения стадии жизненного цикла организации.

Таблица 2

Содержание экономического анализа производственного потенциала по стадиям жизненного цикла

Стадия жизненного цикла	Признаки стадии			Содержание производственного потенциала
	По критерию гибкость-управляемость	По критерию дохода	Болезни роста	
Выхаживание	Готовность к риску, Ориентация на продукт, контроль у основателя	нет	нет	в рамках экономического анализа производственного потенциала необходимо сфокусировать свое внимание на соответствии размера производственного потенциала маркетинговым ожиданиям, наличию в отдаленной перспективе рынков сбыта продукции. Особое значение имеет исследование сбалансированности элементов производственного потенциала
Младенчество	Централизованный стиль управления, Отсутствие четкой структуры и разделения функционала, Управление от кризиса к кризису, Необходимость внешних вливаний	Убытки	Неразвитый менеджмент	анализировать как сбалансированность элементов производственного потенциала, соответствие продукции ожиданиям потребителей и наличие неиспользуемых или недостаточно используемых элементов производственного потенциала
Быстрый рост	Частичное делегирование полномочий, Концентрация среди людей Ориентация на объемы а не на прибыль	Неотрицательное финансовое сальдо	Распыление возможностей	компании следует в первую очередь учитывать неиспользуемые элементы производственного потенциала и принимать по ним решение на основе стратегического анализа
Юность	противоречивость целей, противоречивость системы вознаграждения, ориентация на прибыль, а ненаобъемы	Положительное финансовое сальдо	Возврат к стадии быстрого роста	следует анализировать в первую очередь неиспользуемые ресурсы. Но самое главное, начиная с этой стали нормативы отдачи и эффективности использования производственного потенциала должны увеличиваться.
Расцвет	Наличие функциональных схем и организационной структуры, Наличие обоснованных планов развития, Образование новых компаний, Возможность предсказания среды деятельности, сбалансированность гибкости и управляемости	Рост прибыли ан фоне роста производства	Недопущение изменений	следует усиливать действия по поводу сбалансированности элементов производственного потенциала по времени использования и объему, а также выявлять неиспользуемые ресурсы и принимать стратегические решения по их дальнейшему использованию.
Стабильность	Потеря гибкости управления, Снижение бюджета исследований, Отсутствие возможностей роста	Снижение темпов роста прибыли	Повышение управляемости – патология компоненты гибкости	именно на этой стадии необходимо принимать решения, а соответственно направление анализа должно строится на поиск решений по изменению наращиванию, в конечном счете реструктуризации производственного потенциала. Однако желание получать стабильный доход тормозит данный процесс. Задача менеджеров с помощью ана-

Продолжение табл. 2

Стадия жизненного цикла	Признаки стадии			Содержание производственного потенциала
	По критерию гибкость-управляемость	По критерию дохода	Болезни роста	
				литических инструментов донести до собственников как можно быстрее необходимость инвестирования средств в стратегическое обеспечение жизнеспособности бизнеса.
Аристократизм	Формализм отношений. Низкий уровень мотивации, Привлекательный объект для поглощения, Отсутствие понимания что и для чего нужно делать, и понимание как нужно делать	Прибыль в основном за счет роста цен. Рост необоснованных расходов, Увеличение расходов на контроль	Патология финансовой системы – повышение объема неэффективных расходов. Рост задолженности.	обеспечивать новый виток жизненной активности организации сложно, но еще возможно, поэтому важной задачей анализа производственного потенциала обеспечить необходимой информацией для принятия управленческого решения – продолжать выжимать из бизнеса последнее или реинвестировать средства в реструктуризацию бизнеса
Ранняя бюрократизация	Наличие конфликтов, Ликвидация последствий, а не причин конфликтов, Усиление контроля	Замораживание роста прибыли, Низкая ликвидность	Усиление контроля. Патология руководства.	анализ производственного потенциала необходимо направлять на исследование перспективных направлений деятельности компании в максимально близком сегменте рынка.
Бюрократизация	Отсутствие функциональной ориентации подсистем организации, Потеря контроля, Потеря связи с клиентами	Формирование устойчивых убытков, Рост задолженности	Патология всех организационных структур	поздно что-то менять, поэтому важно «во время остановится».
Смерть	Распад организации	Ликвидация организации	Ликвидация организации	анализ не осуществляется

Таким образом, анализ производственного потенциала является одним из стержневых направлений комплексного экономического анализа хозяйствующего субъекта. Важное значение при целеполагании и постановке задач анализа имеет его текущее положение в рамках своего жизненного цикла, а также рыночное окружение.

Список литературы:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.

2. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / [под ред. проф. Л.Т. Гиляровская]. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.

3. Чернов В.А. Экономический анализ. Торговля, общественное питание, туристический бизнес / В.А. Чернов. – М: ЮНИТИ-ДАТА, 2009. – 640 с.

ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В ПОРЯДКЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ

© Михайлова Т.А.[♣]
Казанский государственный архитектурно-строительный университет, г. Казань

Начиная с 2010 года происходят изменения не только в организационно-правовой форме учреждений, но и порядке финансирования, что, безусловно, отражается и на учете.

Согласно принятым документам Правительства Российской Федерации в России образуются 3 формы государственных учреждений: казенные, бюджетные и автономные. От бюджетного финансирования осуществляется переход на финансовое обеспечение государственного задания. В течение 2011 года планируется переходный период в связи с указанными изменениями. До 1 декабря 2010 г. сформируется перечень казенных учреждений (например, учреждения системы исполнения наказаний, психиатрические больницы), бюджетных и автономных учреждений. Учреждения образования могут входить как в перечень бюджетных, так и в перечень автономных учреждений. В настоящее время в России 8 автономных учреждений, подведомственных Министерству образования и науки Российской Федерации. Большинство государственных учреждений образования остаются в форме бюджетных учреждений. Законодательством допускается переход от бюджетной формы к автономной форме и обратно.

Финансовое обеспечение государственного задания концентрируется на оказываемые услуги учреждением (качество, объем и т.п.). Это характеризует то, что за «простое существование» учреждение не будет получать бюджетных денежных средств.

Согласно Бюджетному Кодексу РФ государственное задание – документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных услуг (выполнения работ). Государственное задание на оказание государственных услуг физическим и юридическим лицам также должно содержать: определение категорий физических и (или) юридических лиц, являющихся потребителями соответствующих услуг; порядок оказания соответствующих услуг; предельные цены (тарифы) на оплату соответствующих услуг физическими или юридическими лицами в случаях, если законодательством Российской Федерации предусмотрено их оказание на платной основе, либо порядок установления указанных цен (тарифов) [1].

[♣] Главный бухгалтер.

До 2011 г. учреждение получает финансирование на обеспечение деятельности по смете расходов с разбивкой по статьям затрат. Указанный порядок распространяется в 2011 году на федеральные бюджетные учреждения, в отношении которых федеральным органом исполнительной власти – главным распорядителем средств федерального бюджета не принято решение о предоставлении им субсидии из федерального бюджета.

Пример сметных статей расходов представлен в табл. 1.

Таблица 1

Пример сметных статей расходов

Подстатья КОСГУ	Наименование статьи (подстатьи)
211	Заработная плата
212	Прочие выплаты
213	Начисления на выплаты по оплате труда
223	Коммунальные услуги
225	Работы, услуги по содержанию помещения
226	Прочие работы, услуги
262	Пособия по социальной помощи населения
290	Прочие расходы (стипендиальный фонд)
310	Увеличение стоимости нефинансовых активов
340	Увеличение стоимости материальных запасов

Сумма средств по каждой статье расходов указывается в размерах, которые изменить в ряде случаев нельзя. Сметное финансирование не позволяет оценить результаты деятельности учреждения.

Финансовое обеспечение государственного задания осуществляется на основе расчетно-нормативных затрат на оказание услуг и на содержание имущества в виде субсидий.

К примеру, субсидия бюджетному учреждению образования на оказание государственных услуг включает в себя:

фонд оплаты труда профессорско-преподавательского состава, размер оплаты за коммунальные услуги, расходы на приобретение материалов, общехозяйственные расходы.

Субсидия бюджетному учреждению образования на содержание имущества включает в себя: фонд оплаты труда учебно-вспомогательного, административно-управленческого и хозяйственного персонала, средства на уплату налога на имущество и земельного налога.

Средства на выплату стипендий будут аккумулированы в публичном обязательстве.

Согласно Бюджетному Кодексу РФ публичные нормативные обязательства – публичные обязательства перед физическим лицом, подлежащие исполнению в денежной форме в установленном соответствующим законом, иным нормативным правовым актом размере или имеющие установленный порядок его индексации, за исключением выплат физическому лицу, предусмотренных статусом государственных служащих, а также

лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации, государственные должности субъектов Российской Федерации, муниципальные должности, работников бюджетных учреждений, военнослужащих, проходящих военную службу по призыву (обладающих статусом военнослужащих, проходящих военную службу по призыву), лиц, обучающихся (воспитанников) в государственных образовательных учреждениях [2].

Планируется, что на первом этапе сумма средств финансового обеспечения государственного задания в виде субсидий не будет сильно отличаться от суммы финансирования по бюджетной смете.

Главным распорядителям средств федерального бюджета, в ведении которых находятся федеральные казенные учреждения, и федеральным органам, осуществляющим функции и полномочия учредителя федеральных бюджетных или федеральных автономных учреждений, предложено до 1 декабря 2010 г. утвердить по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации и Министерством экономического развития Российской Федерации порядок определения нормативных затрат на оказание государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений [2].

Выделяются следующие преимущества субсидий для государственных образовательных учреждений:

- выравнивание условий доступа к обеспеченному государственному финансированию;
- повышение обоснованности финансирования из бюджета;
- гарантия получения финансирования в определенном объеме, зависящим от установленных нормативов, а не от административных решений;
- повышение самостоятельности учреждений и их заинтересованности в эффективном использовании бюджетных средств;
- оптимизация расходов учреждений.

В результате перехода ожидается повышение прозрачности бюджетных расходов, более тесная связь между бюджетными ассигнованиями и результатами, более объективное распределение бюджетных ассигнований между подведомственными учреждениями.

Изменение в порядке поступления бюджетных средств корректирует применяемый в учреждении управленческий учет, т.к. он связан с бухгалтерским учетом.

К примеру, в настоящее время, при финансировании по бюджетной смете, зафиксированы суммы по каждой статье и подстатье экономической классификации расходов. За образование неиспользованных остатков бюджетной сметы учреждение подвергается наказанию. Корректировка показателей между статьями в ряде случаев запрещена. Возникает ситуация, когда нужно в пределах имеющихся зафиксированных сумм по смете осущест-

вить расход в «нужном направлении», т.е. по утвержденному Минфином РФ регламенту применения классификации операций сектора государственного управления. Оптимизировать расходы, «подгоняя» под смету, часто не представляется возможным. При финансовом обеспечении в виде субсидий попрежнему применяется регламент, утвержденный Минфином РФ, но нет «жестких» рамок в виде фиксированных цифр по статьям и подстатьям.

В результате, оптимизируются производимые расходы, и повышается самостоятельность учреждений. Руководство и существующие бухгалтерские и экономические службы в государственных учреждениях смогут более гибко и эффективно определять направления расходов.

Разработка нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений повлечет за собой пересмотр функций и задач ряда исполнителей в учреждениях. В наше время, когда постоянно меняется законодательство, неизбежно меняется учет и работа, как исполнителей, так и руководителей.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ с изменениями от 30 сентября 2010 г. глава 1 статья 6.

2. Приказ Минфина РФ от 17 августа 2010 г. № 92н «О внесении изменений в отдельные приказы Министерства финансов Российской Федерации».

ЗАКОНЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ

© Солоненко А.А.[♣]

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

Изучая эволюцию учетной системы можно сформулировать законы ее развития[1], которые сводятся к трем группам: статическим, динамическим и кинематическим. Чтобы учетная система была жизнеспособна необходимо выполнение ряда условий.

Статика – любая система возникает в результате синтеза в единое целое отдельных частей – системы элементов, при этом не всякое объединение частей дает жизнеспособную систему.

На рис. 1 представлены законы развития учетной системы. Для обеспечения жизнеспособности учетной системы должны выполняться следующие условия:

♣ Доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит», кандидат экономических наук.

[1] За основу приняты законы развития технических систем.

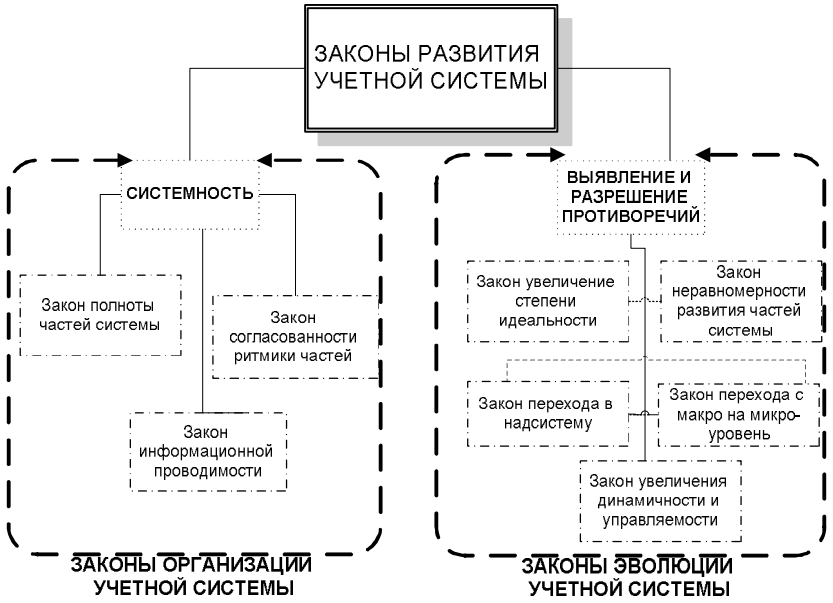

Рис. 1. Структурная схема законов развития учетной системы

1. Закон полноты частей системы. Необходимым условием жизнеспособности системы является наличие и минимальная работоспособность основных частей системы. При этом чтобы система была управляемой, необходимо, чтобы хотя бы одна из ее частей была управляемой, то есть могла правильно менять свои свойства. Из трех ключевых составляющих учетной системы (информация, методы и инструменты учета и пользователи учетной информации), традиционно признаются управляемой частью основные и вспомогательные учетные процессы. Однако чрезмерное законодательное нормирование учета не повышает творческий профессиональный потенциал учетных работников, затрудняет развитие учета в тех направлениях, в которых от персонала требуется понимание и применение нетрадиционных методов и подходов к организации учетного процесса, методов, обеспечивающих качественное функционирование и развитие учетных систем. Реорганизовать учетную систему в соответствии с современными требованиями со стороны пользователей информации посредством исключительно предметных методов невозможно.

2. Закон информационной проводимости. Необходимым условием принципиальной жизнеспособности учетной системы является сквозной проход информации по всем частям системы. Передача учетной информации от одной части системы к другой может быть вещественной (напри-

мер, первичный документ на бумажном носителе, либо опубликованная публичная отчетность компании), невещественной (например, передача информации с помощью электронной почты, либо данные Интернет сети), прагматической (получение информации от менеджера компании, сводки аналитиков) и т.д. Последнее время учетные задачи сводятся к подбору того или иного вида передачи, наиболее эффективного в заданных условиях, создании «информационного моста». При характеристике технических систем принято выделять однородные и неоднородные «мосты» (если вид энергии меняется при переходе от одной части системы к другой – это неоднородный «мост»). В нашем случае неоднородность моста может быть объяснена искажением информации при ее передаче, так учетная информация на входе не будет тождественна информации на выходе. Основной современной проблемой в учете является как раз определение возможных причин информационных искажений при формировании учетной информации.

3. Закон согласования ритмики частей системы. Развитие элементов должно происходить относительно согласованно. Так, например, внедрение в практику учета автоматизации повлекло за собой изменения во всех элементах учетной системы, на что повлияло, прежде всего, возможность расширения аналитики учетных объектов при сохранении принципа рациональности в учете. Однако компьютерный учет недостаточно проработан на методологическом уровне. Следует согласиться с мнением С.Н. Поленовой: «Содержание выходных учетных данных, порядок обработки первичной учетной информации, проведение логических бухгалтерских процедур определяются видом программного продукта для целей бухгалтерского учета, выбранного самой организацией» [1]. Применение информационных технологий принципиально меняет теорию и практику учета: изменяются процессы проектирования, эксплуатации учетной системы, меняется технология обработки данных, изменяется документооборот, аналитичность учета.

Изменения в учете требуют одновременного сбалансированного развития всех основных компонентов учетной системы, так как итоговая эффективность зависит от каждого из них.

Кинематика – законы, определяющие развитие учетной системы, независимо от конкретных факторов, обуславливающих это развитие.

4. Закон увеличения степени идеальности учетной системы. Развитие всех систем идет в направлении увеличения степени идеальности. Учетный процесс происходит тем идеальнее, чем он производительней, качественней и чем меньше он затратоёмок. В процессе развития происходит некоторая стандартизация, унификация преобразований структуры и функций учетной системы. Идеализация учетной системы происходит разными способами. Например, за счет объединений функций нескольких элементов в одном элементе, либо устранении некоторых операций. Многоас-

пектный учет позволяют внедрить возможности автоматизации. Многоцелевые информационные системы обеспечивают комплексную обработку данных и информационную поддержку пользователей на основе единой информационной базы, полученной однократным вводом данных, стандартизацией документооборота, ускорении учетных процессов, ликвидации ручной обработки данных.

5. Закон неравномерности развития частей учетной системы. Чем сложнее система, тем неравномернее развитие ее частей. Данное утверждение легко доказывается эмпирически: в современных условиях отчетность развивается быстрее остальных учетных процедур, эволюционируя уже в отдельную систему. Неравномерность развития частей системы является причиной возникновения новых противоречий. Так, возросшие требования к отчетности со стороны пользователей учетной информации – завершающей стадии учетного процесса, влияют на эволюцию остальных элементов системы, призванных генерировать для этих целей учетные данные.

6. Закон перехода в надсистему. Исчерпав возможности развития система включается в надсистему в качестве одной из частей, дальнейшее развитие идет на уровне надсистемы. Переход к надсистеме рассматривался ранее как завершающий этап развития систем. Однако эмпирически доказано, что этот переход может совершаться на любом этапе ее развития. При этом дальнейшее развитие идет по двум линиям: совершенствуется образовавшаяся надсистема и продолжается развитие исходной системы. Один из путей такого перехода заключается в образовании би- и поли-систем в процессе интеграции и дифференциации видов учета. Отдельные виды учета образуют самостоятельные функциональные подсистемы, интегрируются с другими функциональными частями информационной системы организации, а также между собой на базе единого технологического цикла переработки, хранении, передачи учетной информации. При процессе самовоспроизводства при увеличении информационного содержания внутри учетной системы порождается другая система, как правило, способная к саморазвитию. При образовании би- и поли-систем происходят качественные изменения.

Динамика – отражает развитие учетной системы под воздействием конкретных внешних факторов.

7. Закон перехода с макроуровня на микроуровень. Развитие элементов учетной системы происходило сначала на макроуровне, а затем – на микроуровне. Возможности экстенсивного развития учетной системы на макроуровне быстро исчерпываются. Единственный путь интенсивного развития учетной системы – повышение организованности все более низких системных уровней. Дифференциация свойств и функций в учетной системе приводит к возникновению противоречий – противоположные требования к свойствам одного и того же элемента, которые разрешаются пере-

ходом на микроуровень. Переход на микроуровень определяет способность системы приспосабливаться к меняющимся условиям существования, дифференцироваться. Исторически формирование различных видов в единой системе хозяйственного учета происходило по мере развития экономических отношений. С позиции системного подхода к явлению дифференциации учет рассматривается Л.В. Перекрестовой [2] как организационная и информационная система, состоящая их множества составных элементов, подразделяющаяся на типы, классы, виды, подвиды, которые представляют собой также системы, но уже низшего ранга.

8. Закон увеличения динамичности и степени управляемости. Происходит переход от управления учетной системы как целым к управлению структурой и частей системы. При этом необходимо анализировать изменение потребностей пользователей учетной информации, информационный бум при недостатке релевантной информации, воздействия внешней среды, возрастающее влияние человеческого фактора, развитие общества в целом, учитывать комбинационный характер законов развития учетной системы, их вторичность (и в этом смысле относительность, релятивизм).

Список литературы:

1. Поленова С.П. Влияние глобализации информации на процесс стандартизации бухгалтерского учета и отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 7.

2. Перекрестова Л.В. Информационное пространство управления предприятиями / Л.В. Перекрестова, Н.Н. Нелюбова; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград, 2004. – 209 с.

Секция 13

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© Аверьянова М.В.[♣]
Филиал ООО «Росгосстрах-Поволжье» – «Главное управление по РМ», г. Саранск

В данной работе рассмотрены различные точки зрения отечественных и зарубежных авторов на проблему развития налогового планирования. Предложен комплекс предложений и практических рекомендаций по совершенствованию системы планирования в страховых организациях.

Налоговая деятельность предприятия должна рассматриваться как часть его финансово-хозяйственной деятельности. Действительно, вопросы уплаты налогов прямо являются частью финансовых операций организации по выполнению обязательств перед государством. Такие обязательства предусмотрены специальным законодательством и представляют собой формы перераспределения создаваемого валового продукта. Однако неверно было бы считать, что налоговая деятельность начинается и заканчивается уплатой налогов и составлением соответствующих деклараций. В течение всей финансово-хозяйственной деятельности происходит непрерывное создание и движение различных видов имущества и обязательств, практически все они формируют базу исчисления того или иного налога. Вопросы управления налогами являются одними из самых актуальных среди стоящих перед организацией в настоящий момент. Одним из способов такого управления является налоговое планирование.

В современных условиях налоговое планирование перестает быть лишь способом оптимизации налоговых платежей налогоплательщика. Оно становится неотъемлемой частью бизнеса, видом финансово-управленческой деятельности. Налоговое планирование сегодня должно быть ориентировано не только и не столько на оптимизацию (или минимизацию) налоговых платежей, сколько на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Налоговое планирование имеет индивидуальный характер. Оно зависит от поставленных перед бизнесом цели и задач, от выбранной каждым конкретным налогоплательщиком финансовой стратегии, от сложившейся производственной, экономической и финансовой ситуации. Вместе с тем российская практика налогового планирования предлагает широкий спектр способов, элементов и инструментов осуществления налогового планирования. Разработанные на практике способы и элементы налогового планирования хорошо фор-

[♣] Ведущий бухгалтер, аспирант кафедры Налогов и налогообложения Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева.

мализуются и являются основой для индивидуального налогового планирования, осуществляемого каждым конкретным налогоплательщиком [1].

В данной статье предлагается алгоритм построения налогового планирования для страховой организации. Предлагаемый алгоритм является:

- универсальным для применения в страховых организациях, занимающихся предоставлением различного рода услуг;
- простым для понимания страховщиком;
- удобным для практического использования;
- эффективным.

Разработанный алгоритм проведения налогового планирования включает три этапа:

1. Общая характеристика деятельности страховой организации.
2. Анализ динамики налоговых платежей и налоговой нагрузки.
3. Составление обоснованного плана налоговых обязательств.

Первый этап. Страховщик составляет общую характеристику своей экономической деятельности, определяет бизнес-концепцию, ставит цель и задачи по ее достижению.

Знание предлагаемых руководством компании альтернативных финансово-управленческих решений для реализации бизнес-концепции и финансовой стратегии необходимо, так как окончательный выбор осуществляется с учетом результатов налогового планирования.

Для выполнения данной задачи необходимо собрать и обобщить следующую информацию:

- виды деятельности, которые осуществляет страховая организация-налогоплательщик;
- место постановки на налоговый учет страховщика и место ведения предпринимательской деятельности;
- средняя численность работников;
- годовой объем выручки (дохода) от реализации страховых услуг.

Второй этап. На данном этапе составляется перечень налогов и сборов, обязательных к исчислению и уплате в бюджет конкретным страховщиком при применении им:

- общего порядка налогообложения;
- применении различных льгот при осуществлении инвестиционной деятельности.

Далее следует анализ динамики налоговых платежей и влияния налоговой нагрузки как в целом, так и по отдельным налоговым платежам на финансовые показатели налогоплательщика. На основе этой информации принимается решение о необходимости:

- минимизации отдельных налогов;
- оптимизации налоговых платежей в целом;
- смене налогового режима.

Третий этап. На данном этапе налогоплательщик составляет налоговые планы для каждого из предложенных на первом этапе налогового планирования финансово-управленческих решений. Кроме того, составляются налоговые планы для каждого возможного для данного конкретного налогоплательщика режима налогообложения. Затем на основе их сравнения делается окончательный выбор в пользу того или иного финансово-управленческого решения, либо иногда происходит отказ от выбранной бизнес-концепции и финансовой стратегии.

При проведении третьего этапа налогового планирования главным критерием в пользу выбора того или иного решения является показатель чистой прибыли, а не объем налоговых обязательств налогоплательщика.

Следует отметить, что результаты налогового планирования выполняют вспомогательную роль в окончательном выборе того или иного финансово-управленческого решения. Приоритет в степени влияния на судьбу бизнеса всегда остается за бизнес-концепцией и финансовой стратегией, разработанной руководством страховой организации. Нередко собственник сознательно идет на ожидаемое увеличение налоговых обязательств, снижение прибыли или получение убытков в краткосрочной перспективе для достижения иной цели, например завоевания определенного сегмента рынка. На заключительном этапе налогового планирования страховым организациям целесообразно проанализировать последствия применения следующих вариантов налогообложения:

- общий порядок налогообложения без применения каких-либо вариантов налоговой оптимизации;
- общий порядок налогообложения в сочетании с правом налогоплательщика на получение освобождения от исполнения обязанностей плательщика НДС;
- общий порядок налогообложения в сочетании с применением определения даты получения доходов (осуществления расходов) по кассовому методу при исчислении налога на прибыль организаций;
- общий порядок налогообложения в сочетании с применением кассового метода определения доходов и расходов при исчислении налога на прибыль организаций и использованием права на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС.

Вся система налогового планирования в страховых организациях имеет одну конечную цель – увеличение прибыли группы компаний в целом. Оценить ее эффективность можно только по степени влияния применяемых методов и способов налогового планирования на финансовые результаты деятельности страховщика. Полученная информация позволяет установить наиболее и наименее эффективные элементы налогового планирования, оценить результативность их с точки зрения, как получаемой экономии, так и стоимости внедрения. На этой базе производится необходимая коррек-

тировка действующей системы налогового планирования, принимаются решения об отказе от неэффективных методов или о разработке новых.

Налоговое планирование предусматривает несколько уровней, каждый из которых требует определенных знаний и навыков:

1. Уровень первый – выучить налоговые законы и научиться своевременно и правильно платить налоговые платежи. Для этого нужно знать только перечень всех налогов и сборов, их объекты налогообложения, ставки, источник и сроки уплаты. Вычислить базу налогообложения, умножить ее на ставку и отнести за счет соответствующего источника – это все, что нужно сделать, чтобы налог был начислен. При принятии решения относительно осуществления любой хозяйственной операции следует внимательно выучить законодательное поле и пользоваться только официальными нормативными документами;

2. Уровень второй – научиться оптимально платить налоговые платежи (планировать соразмерность доходов и затрат в одном налоговом периоде, избегать дебиторской задолженности, т.е. не платить лишнего), анализировать финансовое состояние предприятия;

3. Уровень третий – научиться платить минимально, используя законные методы уменьшения налогового давления [2].

Таким образом, эффективность налогового планирования значительно повышается при условии правильной и целенаправленной организации, которая предусматривает формирование коллектива людей, которые будут заниматься этой работой, разработкой плана, целей и задач налогового планирования, а также разработкой и реализацией схем минимизации налоговых платежей [3].

Налоговое планирование на предприятиях осуществляется с помощью основных методов налогового планирования. Существует внешнее и внутреннее планирование.

Внешнее планирование может проводиться несколькими методами: замены налогового субъекта, замены вида деятельности, замены налоговой юрисдикции.

1. Метод замены налогового субъекта основывается на использовании в целях налоговой оптимизации такой организационно-правовой формы ведения бизнеса, в отношении которой действует более благоприятный режим налогообложения. Так, например, включение в бизнес-схему «инвалидных» компаний, имеющих льготы как общества инвалидов или имеющих долю инвалидов в штате более определенного уровня, позволяет экономить на прямых налогах.

2. Метод изменения вида деятельности налогового субъекта предполагает переход на осуществление таких видов деятельности, которые облагаются налогом в меньшей степени по сравнению с теми, которые осуществлялись. Примером использования этого метода может служить превра-

щение торговой организации в торгового агента или комиссионера, работающего по «чужому» поручению с «чужим» товаром за определенное вознаграждение, или использование договора товарного кредита – из соображений более легкого учета и меньшего налогообложения (создание перестраховочной организации страхование сельхоз культур).

3. Метод замены налоговой юрисдикции заключается в регистрации организации на территории, предоставляющей при определенных условиях льготное налогообложение. Выбор места регистрации (территории и юрисдикции) важен при условии неоднородности территории. Когда каждый регион страны наделен полномочиями по формированию местного законодательства и на этом поле субъекты обладают некоторой свободой, каждая территория использует эту свободу по-своему. Отсюда различия в размере налоговых отчислений. Разработка стратегии развития компании подразумевает возможную организацию аффилированных структур во внешних зонах с минимальным налоговым бременем (офшор).

Внутреннее планирование. Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей путем внутреннего планирования, в связи с чем можно выделить общие и специальные методы. Среди общих методов выделяют: выбор учетной политики, разработку контрактных схем, использование оборотных средств, льгот и прочих налоговых освобождений. Среди специальных: метод замены отношений, метод разделения отклонений, метод отсрочки налогового платежа и метод прямого сокращения объекта налогообложения.

Все методы оптимизации налогообложения складываются в оптимизационные схемы. Ни один из методов сам по себе не приносит успеха в налоговом планировании, лишь составленная грамотно и с учетом всех особенностей схема позволяет достичь намечаемого результата; напротив, некачественная схема налоговой оптимизации может нанести компании ощутимый вред. Любая схема перед внедрением проверяется на соответствие нескольким критериям: разумности, эффективности, соответствию требованиям закона, автономности, надежности, безвредности.

Список литературы:

1. Никулин Н.Н. Теоретические основы финансовых постулатов страхового предпринимательства // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2009. – № 2. – С. 15.

2. Лаптев И.И., Кузнецов Л.Д. Налоговая политика и интересы общества // Налоговый вестник. – 2003. – № 3.

3. Налоговая оптимизация // Налоги и финансовое право. – 2004. – № 12. – С. 73-80, 132-134.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Заика В.С.[♣]
Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, г. Сургут

В статье предлагаются и раскрываются основные принципы формирования налоговой политики организации. Предложены дополнительные принципы налоговой политики, характерные для группы компаний. Данные принципы сформулированы исходя из авторского понятия налоговой политики организации.

Налоговые платежи занимают существенную долю в финансовых потоках организации, требуют определенного управляющего воздействия, основанного на четкой политике организации в данном направлении и подкрепленного соответствующими теоретическими изысканиями.

Налоговая политика организации является составной частью ее финансовой политики и основой для осуществления налогового менеджмента. Налоговая политика организации – это форма реализации идеологии и целеполагания в области налогов, представляющая собой программу, метод действий или сами действия, осуществляемые группой людей, управляющих организацией (собственниками, менеджерами), направленные на реализацию стратегических и тактических целей деятельности организации.

Для формирования эффективной налоговой политики организации необходимо придерживаться определенных принципов.

По нашему мнению, налоговой политике организации присущи следующие основные принципы, в некоторой степени естественным образом перекликающиеся с распространенными принципами налогового планирования (как одного из методов налоговой политики организации):

1. Принцип законности.

Принцип законности является основополагающим принципом налоговой политики организации, заключающимся в неукоснительном и строгом соблюдении требований действующего законодательства при исчислении и уплате налогов.

Игнорирование принципа законности может дорого обойтись организации. С введением в действие части первой НК РФ ответственность за налоговые правонарушения стала самостоятельным и полноценным видом юридической ответственности. Кроме налоговой ответственности, определяемой НК РФ, субъектом которой являются только непосредственно

[♣] Научный руководитель: Г.Е. Каратаева, заведующий кафедрой «Финансы, денежное обращение и кредит», доктор экономических наук, доцент.

сам налогоплательщик, за нарушения законодательства о налогах и сборах предусмотрены также административная и уголовная ответственность должностных лиц.

Более того, можно пойти далее и ставить вопрос о принципе юридического соответствия. Суть этого принципа заключается в недопустимости построения схем оптимизации налогообложения, основанных на коллизиях или «пробелах» в нормативных актах. Если отдельные положения законодательства являются спорными и могут трактоваться как в пользу налогоплательщика, так и в пользу государства, имеется вероятность возникновения в будущем судебных разбирательств либо необходимости доработки схемы. Что же касается вопросов, не урегулированных законами («пробелов»), то однажды такие пропуски могут быть «заполнены» законодателем, и не всегда так, как хотелось бы коммерческим организациям. Основной риск в этой ситуации связан с тем, что данные незапланированные издержки могут привести к нарушению принципа адекватности затрат, рассмотренному далее.

2. Принцип разумности.

Разумность налоговой политики организации означает, что все хорошо в меру. Определенную сумму налогов заплатить придется. Применение грубых и необдуманных налоговых схем будет иметь только одно последствие – применение налоговых санкций со стороны государства.

3. Принцип адекватности затрат.

Суть данного принципа заключается в том, что выгода, получаемая от реализации направления налоговой политики организации, должна превосходить затраты, которые необходимо осуществить для реализации принятого решения.

Допустимое соотношение затрат на созданную систему оптимизации налогообложения и ее обслуживание к сумме экономии налоговых издержек имеет индивидуальный порог, который может зависеть и от степени риска, связанного с данной схемой, и от психологических факторов. Следует также помнить и о том, что большинство схем, помимо затрат на создание и обслуживание, требуют и определенных расходов на их ликвидацию. При этом ликвидационные расходы могут значительно превышать первоначальные вложения.

Следует отметить, что выгоду от налоговой оптимизации необходимо оценивать не только суммами уменьшенных налогов, но и с точки зрения уменьшения возможного ущерба и издержек, которые были бы неизбежны при ведении хозяйственной деятельности без учета существующих особенностей налогообложения.

4. Принцип оперативности.

Разработанная организацией налоговая политика должна своевременно корректироваться с учетом всех изменений в действующем законода-

тельстве, и прежде всего в системе налогообложения. Причем уточняться должны не только основные направления налоговой политики, но и виды хозяйственных операций, а в отдельных случаях и направления хозяйственной деятельности фирмы.

Без контроля над процессом законотворчества в стране и отражения его результатов в стратегических и текущих планах организация вряд ли сможет управлять собственными финансами. В связи с этим хозяйствующему субъекту необходимо учитывать такой фактор, как налоговые риски. Налоговые риски могут быть связаны с изменениями в государственной налоговой политике, появлением новых форм обложения, увеличением или снижением ставок, введением новых налогов и пошлин, отменой налоговых льгот и т.д.

Принцип оперативности предполагает учет не только изменений внешней среды, но и представлений организации о своих внутренних приоритетах, ценностях и возможностях. Если такие изменения не будут учитываться, запланированный и полученный результат может оказаться никому не нужным.

5. Принцип комплексной налоговой экономии.

Выбрав метод снижения какого-либо налога, следует проверить, не приведет ли его применение к увеличению других налоговых платежей.

6. Принцип обоснованности.

Так как в качестве отдельного немаловажного элемента налоговых отношений установлено право государство на проведение мероприятий налогового контроля, любые действия в рамках налоговой политики должны разрабатываться таким образом, чтобы впоследствии можно было с легкостью обосновать их правомерность и целесообразность перед должностным лицом налогового органа и в случае необходимости перед арбитражным судом.

Кроме того, целесообразность, правомочность, эффективность и последствия любого мероприятия, осуществляемого в рамках экономической деятельности, должны осознаваться, прежде всего, самим хозяйствующим субъектом.

7. Принцип конфиденциальности.

Доступ к информации о фактическом предназначении и последствиях проводимых трансакций должен быть максимально ограничен.

На практике это означает, что, во-первых, отдельные исполнители и структурные единицы, участвующие в общей цепи, не должны представлять себе картину в целом, а могут руководствоваться только определенными инструкциями локального характера. Во-вторых, должностные лица и собственники должны избегать отдавать распоряжения и хранить общие планы с использованием средств личной идентификации (почерк, подписи, печати и т.д.).

8. Принцип правильного документального оформления.

Небрежность в оформлении или отсутствие необходимых документов могут послужить формальным основанием для переквалификации налоговыми органами всей операции и, как следствие, привести к применению более обременительного для организации порядка налогообложения.

9. Принцип добросовестности.

Применение данного принципа подразумевает под собой создание и сохранение имиджа добросовестного налогоплательщика.

10. Принцип индивидуальности.

Только изучив все особенности деятельности организации, можно рекомендовать тот или иной метод налоговой политики. Механически переносить одну и ту же схему с одной организации на другую нельзя.

Для формирования эффективной налоговой политики группы компаний необходимо руководствоваться указанными общими принципами налоговой политики организации. Вместе с тем, управление группой компаний как совокупностью юридических лиц, осуществляющих самостоятельную деятельность (зачастую в различных сферах бизнеса) для реализации общей цели, требует несколько иных подходов в отличие от управления одной компанией. На первое место выходит построение устойчивой системы взаимодействия субъектов.

Методики управления налогами в группе компаний и в одной организации несколько различаются в силу юридических, экономических и структурных аспектов, поэтому для построения эффективной налоговой политики группы компаний необходимо дополнительно придерживаться следующих принципов:

1. Принцип приоритетности стратегических целей бизнеса.

Этот принцип определяет необходимость разработки всех стратегических налоговых решений в соответствии с основной целью деятельности группы (миссией организации), общим направлением ее развития. Тактические налоговые решения, экономически оправданные сами по себе, но не соответствующие общей стратегии развития бизнеса, не должны приниматься.

2. Принцип целостности.

Данный принцип предполагает внутреннее единство системы управления, реализацию общих целей развития бизнеса группы.

3. Принцип иерархии.

Использование этого принципа позволяет ранжировать элементы управления налогами группы компаний и реализуется путем построения системы целей налогового менеджмента, определения приоритетов налоговой стратегии, формирования многоуровневой системы управления налоговыми отношениями.

4. Принцип интегрированности с общей системой управления группой компаний.

Применение данного принципа определяет необходимость тесной увязки управления налогами со всеми другими элементами управления группой компаний. Налоговый менеджмент – неотъемлемая часть общей системы управления.

5. Принцип структурности.

В соответствии с принципом структурности признается устойчивость связей между всеми элементами системы управления налогами группы (между отдельными подразделениями группы компаний, участниками налоговых отношений, объектами и субъектами системы управления и т.д.). Система взаимосвязей обеспечивает целостность всей структуры.

6. Принцип согласованности.

Этот принцип вытекает из взаимозависимости налоговых управленческих решений внутри группы компаний. Практически любые решения, связанные с движением денежных потоков, вызывают те или иные налоговые последствия и оказывают влияние на формирование конечного финансового результата. Управленческие решения, принятые различными участниками группы, могут носить противоречивый характер (из-за наличия конфликта интересов между ними) и при несогласованности действий нанести существенный экономический ущерб интересам группы в целом.

7. Принцип развития.

Принцип развития (высокого динамизма, оперативности) обязывает оперативно учитывать изменения во внешней и внутренней среде и соответственно корректировать систему управления налогами группы по всем ее элементам.

Сегодня, в условиях мирового финансового кризиса и падения доходности, когда период «легких» денег, позволявших покрывать высокие управленческие издержки, позади, повышение качества внутреннего управления и контроля становится не просто первоочередной задачей, а практически единственным рецептом выживания для многих компаний.

При этом интегрированной структуре, в силу ее особенностей, повышенное внимание необходимо уделять качеству управления именно налоговой функцией.

Для каждого предприятия цели налоговой политики и пути их решения могут быть различны. Вместе с тем, рассмотренные принципы определяют общий подход к определению целей налоговой политики и путей их достижения.

Список литературы:

1. Адамов Н., Козенкова Т. Сущность финансового менеджмента в группе компаний // Финансовая газета. – 2008. – № 5. – С. 16.

2. Артемьева А.Н. Оптимизация налогообложения // Налоговый вестник. – 2009. – № 6. – С. 166-168.

3. Балакирев Н.Н., Литвиненко А.Н. Налоговое планирование на предприятии: учеб. пособие. – СПб.: ИВСЭП, Знание, 2008. – 59 с.

4. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: учеб. пособие / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2008. – 269 с.

5. Грищенко А.В. Налоговая оптимизация в рамках закона // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2009. – № 2. – С. 28-32.

6. Козенкова Т.А. Формирование финансовой стратегии в интегрированных предпринимательских структурах // Финансы. – 2008. – № 8. – С. 66-70.

7. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налогообложения: рекомендации по исчислению и уплате налогов. – М.: Налоговый вестник, 2008. – 352 с.

8. Липатова И.В. Налоговое планирование: принципы, методы, правовые вопросы // Финансы. – 2003. – № 7. – С. 28-31.

9. Налоговый менеджмент: учебник / Под ред. докт. экон. наук, проф., чл.-корр. РАН А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 442 с.

10. Овчинникова Н.О. Налоговое планирование и налоговый контроль со стороны правоохранительных органов: практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2008. – 284 с.

11. Ройбу А.В. Налоговое планирование. Схема минимизации налогов в современном российском правовом поле: практическое руководство. – М.: Эксмо, 2006. – 320 с.

12. Селезнева Н.Н. Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080107 «Налоги и налогообложение», 080105 «Финансы и кредит», 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 224 с.

13. Сидорова Е.Ю. Налоговое планирование: курс лекций: учебное пособие для вузов. – М.: Экзамен, 2006. – 221 с.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Иванова Н.Е.[♣]

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В данной статье рассмотрены особенности оценки финансового состояния консолидированной группы предприятий и приведены основ-

[♣] Доцент кафедры Финансов и бухгалтерского учёта, кандидат экономических наук.

ные направления совершенствования методики анализа для оценки влияния показателей каждого члена группы на её финансовое состояние в целом.

Традиционно под консолидированными группами предприятий понимают экономические объединения юридически самостоятельных организаций, созданных на основе большинства прав собственности или прав, обеспечивающих значительное влияние в дочерних и зависимых обществах, что порождает экономический и правовой казус.

С одной стороны, консолидированная группа предприятий действует как целостная хозяйствующая единица и осуществляет единую финансово-хозяйственную политику с целью получения прибыли и осуществления инвестиционных проектов. С другой стороны, консолидированная группа предприятий является не юридическим, а чисто экономическим образованием, по сути квазисубъектом гражданско-правовых взаимоотношений, который существует только в бухгалтерском учёте и налогообложении и составляет, помимо отчётов каждого члена группы, консолидированную бухгалтерскую отчётность. В этой связи особую актуальность приобретает оценка финансового состояния как консолидированной группы предприятий в целом, так и отдельных её членов [1].

Под финансовым состоянием консолидированной группы автор статьи понимает способность консолидированной группы финансировать свою деятельность, которая характеризуется:

1. обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования консолидированной группы;
2. целесообразностью их размещения и эффективностью использования;
3. финансовыми взаимоотношениями консолидированной группы с другими юридическими и физическими лицами;
4. платежеспособностью;
5. финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние консолидированной группы зависит от результатов деятельности каждого её предприятия, и определяется соотношением их производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Большинство принципов финансового анализа, применяемых для отдельных предприятий, приемлемо и для консолидированного учета в группе. Однако для анализа в консолидированных группах на каждом этапе требуются сводные показатели, характеризующие положение как в целом по группе, так и отдельных ее субъектов.

Оценку финансового состояния консолидированной группы целесообразно начинать с общей характеристики совокупности средств предприятий группы и источников их образования, отражаемых в консолидированном балансе. При этом важно оценить долю участия каждого предпри-

ятия консолидированной группы в имуществе и обязательствах консолидированного отчета, а также определить целесообразность размещения средств по предприятиям консолидированной группы.

Необходимо различать, являются ли рассматриваемые денежные потоки внешними по отношению к группе или межгрупповыми. При переводе денежных средств между предприятиями консолидированной группы внутригрупповые денежные потоки на консолидированном балансе не отражаются, но изменяются балансы отдельных предприятий.

При этом консолидированная группа может испытывать финансовые трудности даже при хороших финансовых результатах и высоком уровне рентабельности, если её финансовые ресурсы были использованы нерационально, в виде сверхнормативных производственных запасов или большой дебиторской задолженности.

Наряду с анализом активов для оценки финансового состояния консолидированной группы необходим и анализ структуры пассивов, состоящих из собственных и заёмных средств. Структуру пассива отдельного члена группы можно охарактеризовать следующими показателями: коэффициент независимости, коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент финансирования [2]. Однако в анализе структуры пассива в целом по консолидированной группе необходимо учесть, что взаимная задолженность (кредиторская и дебиторская) предприятий группы из баланса должна исключаться.

Кроме того, в ходе анализа структуры пассивов желательно рассчитать такой показатель, как величина чистых активов, с которым связывают основные характеристики деятельности предприятий, включая и саму возможность их существования. Для консолидированной группы рассчитанная величина чистых активов позволит оценить уровень инвестиций, через который проявился процесс консолидации и который должен в обязательном порядке найти отражение в учёте материнского общества и предприятия-партнёра для включения в консолидированную финансовую отчётность.

Важнейшими показателями устойчивости финансового состояния любого предприятия является его обеспеченность собственными оборотными средствами и анализ их оборачиваемости. Показатели оборачиваемости, характеризующих деловую активность консолидированной группы, отражают эффективность использования лишь части ее имущества – оборотных средств. Поэтому в мировой практике для финансового анализа консолидированных групп применяются показатели, позволяющие оценивать эффективность использования всех её активов. Наиболее популярными из них являются ROTA – отдача всех активов предприятия, который определяется как отношение выручка от реализации в целом по группе к среднегодовой стоимости всех активов группы, и аналогичный показатель RONA, который использует в знаменателе стоимость чистых активов.

Однако в условиях рынка большинство предприятий работают в форме акционерных обществ, а для акционеров важнее всего эффективное использование средств, вложенных в акционерный капитал общества. Для оценки этого в консолидированных группах применяют показатель нормы или отдачи чистой прибыли на акционерный (собственный) капитал – ROE [2].

Реальное развитие консолидированной группы зависит также от политики распределения ее прибыли, которая может быть охарактеризована показателем RR – коэффициент удержания прибыли в бизнесе, представляющий собой отношение разницы между чистой прибылью и дивидендами к чистой прибыли. Право на все 100 % чистой прибыли дочернего общества имеет материнское, поэтому коэффициент удержания прибыли в бизнесе сохраняется для всех предприятий консолидированной группы.

В практике финансового анализа используют систему показателей ликвидности, среди которых обычно выделяют: коэффициент покрытия баланса, промежуточный коэффициент покрытия и коэффициент абсолютной ликвидности. Однако, помимо характеристики степени платежеспособности отдельных предприятий, целью анализа ликвидности консолидированного баланса является оценка риска потери платежеспособности в целом по консолидированной группе. При этом, поскольку материнское общество несет солидарную ответственность с дочерним, данные анализа необходимы для разработки мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятий консолидированной группы в целом.

Таким образом, для оценки финансового состояния на основе данных консолидированной отчетности группы необходимо провести общую оценку:

1. имущества и обязательств группы;
2. общегрупповой деловой активности;
3. показателей рентабельности собственного капитала группы;
4. ликвидности баланса консолидированной группы;
5. уровня общегрупповой платежеспособности.

Методика финансового анализа консолидированной группы предприятий должна быть построена на использовании метода элиминирования, который широко применяется в консолидированном учёте и обеспечивает исключение взаимозадолженности предприятий внутри группы. Данный факт приводит к изменению показателей финансового состояния в целом по группе по сравнению с теми же показателями по отдельно взятым предприятиям [3].

Вместе с тем, для проведения более глубокого анализа финансового состояния консолидированной группы автор статьи рекомендует также:

1. установить взаимосвязь между показателями предприятий группы методом множественной регрессии (с проверкой адекватности модели и исключением фактора мультиколлинеарности);
2. устранить случайные величины путём расчётов коэффициентов ассоциации и контингенции;

3. оценить взаимосвязь между качественными альтернативными и количественными варьирующими результатами работы предприятий группы путём расчёта коэффициента биссериальной корреляции;
4. с использованием коэффициентов корреляции рангов Спирмена или Кэнделла или коэффициентов взаимной сопряжённости Пирсона и Чупрова определить влияние показателей каждого члена группы на её финансовое состояние в целом [4].

Полученная в итоге информация о финансовом состоянии консолидированной группы предприятий позволяет акционерам иметь реальную картину о состоянии собственного капитала и дивидендах, инвесторам – оценить степень инвестиционного риска, кредиторам и поставщикам – получить информацию о платежеспособности в целом по консолидированной группе, а руководству группы – иметь объективную финансовую информацию, обеспечивающую эффективность управления консолидированной группой.

Список литературы:

1. Величко О.В., Цветкова В.А., Церфас О.Р. Организационно-структурные формы корпоративных объединений в современной рыночной экономике. – М.: Издательство «Бук лтд», 1999. – 213 с.

2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 617 с. – (Высшее образование).

3. Международные стандарты финансовой отчётности: учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение», «Финансы и кредит» / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова; под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 571 с.: табл. – (Высшее финансовое образование).

4. Статистика: учеб. пособие / Л.П. Харченко, В.Г. Долженкова, В.Г. Ионин и др.; под. ред. канд. экон. наук В.Г. Ионина. – изд. 2-е, перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2006. – 384 с. – (Высшее образование).

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

© Карякина Л.А.[♣]

Саранский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации, г. Саранск

В представленной статье осуществлена попытка раскрыть возможности венчурного финансирования инновационного бизнеса в России.

[♣] Доцент кафедры Валютно-кредитных и финансовых отношений, кандидат экономических наук.

Современная структура внешней торговли, платежного баланса, валового внутреннего продукта, динамика рентабельности по секторам народного хозяйства, подтверждает наличие структурного дисбаланса в российской экономике. Сегодня Россия обладает преимуществом в экспорте средне-низких технологий, что отражается на технологической структуре экспорта: более 80 % экспортируемой продукции – это продукция добывающей промышленности и низкотехнологичных отраслей. Наша страна постепенно теряет позиции в сферах, объявленных национальными приоритетами, сокращается количество патентов по нанотехнологиям, в то время как страны Азии (Япония, Ю. Корея, Китай) активно наращивают свое присутствие на данном рынке. Россия по версии Всемирного экономического форума занимает 58 место среди 131 страны по уровню конкурентоспособности. Следует признать, что в настоящее время динамичное развитие государств и высокое качество жизни населения обеспечиваются не сырьевым, а инновационно-интеллектуальным характером экономики. Основным фактором позитивного старта российской экономики сегодня является инновационная деятельность.

Следует отметить, что в современных условиях инновации являются важнейшим фактором конкуренции. Конкурентные преимущества компании тесно связаны с ее способностью к проведению и внедрению инноваций, к организации инновационного бизнеса как ключевого фактора успеха в глобальной конкуренции. Как известно, конкурентоспособность зависит от целого ряда фундаментальнообразующих факторов, среди которых доминирующую роль играют такие как: способность вводить новшества и модернизироваться; использование новых знаний; способности компании создавать и добиваться конкурентных преимуществ посредством инноваций; наличие четырех атрибутов конкурентного преимущества (модель национального ромба М. Портера) и избирательного использования источников преимуществ в ромбах других стран.

Рыночная особенность инноваций состоит в том, что они тесно связаны с инвестиционным процессом, т.е. с инвестированием в бизнес или экономическими инвестициями, которые имеют своей целью извлечение прибыли. Источниками финансирования инновационного бизнеса являются:

Собственные средства. Источниками собственных средств являются амортизационные отчисления и нераспределенная прибыль. За последнее десятилетие прослеживается тенденция роста доли амортизации в общем объеме капиталовложений, например в США – с 58 до 76 %, в Германии – с 37 до 60 %, в Японии – с 32 до 50 % [1].

Собственные накопления (перераспределенная прибыль) хозяйствующего субъекта зависят от характера производственной деятельности и экономической политики субъекта. Практика успешно хозяйствующих компаний в промышленной сфере показывает, что около 37-44 % чистой

прибыли сберегаются, остальная часть тратится на потребление [2]. В целом собственные средства (внутренние источники) инноваций составляют значительную, около 70%, часть капиталовложений, когда речь идет об инвестиционном потенциале рентабельно функционирующего крупного предприятия.

Внешние источники финансирования инноваций формируются за счет банковских кратко- и долгосрочных займов, выпуска акций, коммерческих кредитов, прямых иностранных инвестиций. В структуре источников финансирования инноваций внешние занимают около 27 %. На выбор источника инвестиций влияют наличие предложения на финансовом рынке долгосрочных кредитов и рост (снижение) курса корпоративных ценных бумаг (акций). Получение долгосрочных займов облегчается также государственной политикой снижения банковской процентной ставки.

Венчурное финансирование. Наиболее адекватной формой инновационной предпринимательской деятельности в странах с рыночной экономикой становится венчурный бизнес (рисковый). Он органично сочетает два вида предпринимательства: финансовое и инновационное, что выделило в рисковом бизнесе два типа экономических субъектов: компании венчурного капитала и финансируемые им малые инновационные фирмы. Рисковый бизнес выполняет в рыночной экономике важную функцию стимулирования конкуренции.

Венчурный капитал предназначен для осуществления долгосрочных и потенциально высокоприбыльных рисковых инвестиций на основе создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм, а также для финансирования приватизации государственной собственности.

Венчурные инвестиции финансируют предпринимательские проекты. В силу высокого риска такие проекты не получают финансовой поддержки из традиционных источников, а имущество и прочие активы рисковых предприятий не могут выступать гарантией для обеспечения банковского кредита. Наиболее важной является роль венчурного капитала в распространении научно-технических нововведений.

Рисковый капитал, финансирующий инновационные проекты частных фирм, характеризуется рядом особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала. Рисковый капитал функционирует в условиях «одобренного риска». При этом вкладчики капитала заранее учитывают возможность потери своих средств в случае неудачи финансируемой фирмы, рассчитывая на высокую норму прибыли только в случае успеха. Рисковый капитал предназначен для долгосрочного инвестирования. Капиталисту приходится обычно ожидать в среднем 3-5 лет, чтобы убедиться в перспективности новой идеи, и от 5 до 10 лет, чтобы начать получать прибыль на вложенный капитал.

Рисковый капитал размещается обычно не в виде кредитов, а в форме паевого взноса в уставном капитале малой фирмы, причем вкладчики капитала выступают в качестве партнеров с ограниченной (размерами вклада) ответственностью. В зависимости от доли своего участия, оговариваемой при предоставлении денег, рисковые капиталисты приобретают право на получение будущих прибылей финансируемой фирмы. Главный стимул вложения рискового капитала заключается в стремлении получить не предпринимательский, а учредительский доход, выращивая подопечную фирму до такой стадии, когда станет выгодно продать ее крупной корпорации либо выпустить и реализовать на фондовой бирже ее акции. Повышение рыночной стоимости своих акций над вложенным капиталом и представляет главный объект интереса рисковых капиталистов, их учредительскую прибыль.

Таким образом, венчурное финансирование – это вложение капитала в обмен на долю в уставном капитале компании, находящейся на стадии начального развития, в расчете на рост капитализации компании в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли.

Родиной венчурного финансирования являются США, где первые венчурные фонды возникли после Второй мировой войны. В этой стране сложились три основные организационные формы рискового капитала:

- инвестиционные компании малого бизнеса, находящиеся под опекой федерального правительства;
- специализированные частные компании рискового капитала;
- специализированные рисковые филиалы крупных корпораций (в том числе для внутрикорпоративного рискового финансирования).

Наиболее характерными источниками венчурного финансирования выступают:

а) корпорационные венчуры. Их разновидностями являются «спин-оффс» (предоставление самостоятельности инициативным предпринимателям в рамках корпорации) и «спин-ауте» (учреждение новых фирм, когда соинвесторы предоставляют средства при гарантии предпринимательской свободы). Участие инвесторов в корпорационных венчурах может состоять во включении новой фирмы в число их портфельных компаний, инвестировании отделения от корпорации проектной группы или малого предприятия, в совместной деятельности с предпринимателями-новаторами на начальных стадиях инвестиционного цикла;

б) управленческие выкупы руководством и работниками компании доли ее капитала, принадлежащей внешним инвесторам;

в) внешние выкупы (средства исходят от внешних инвесторов, которые стремятся изменить производственную и управленческую направленность компании, что и отличает такую фирму от фирмы,

образующейся в результате слияния и поглощения одной компанией другой.

В сфере рискового капитала также действуют отдельные самостоятельные лица («бизнес-ангелы»), оказывающие поддержку рискованным проектам малых инновационных фирм. Они стремятся участвовать в управлении финансируемых компаний, выступают в роли консультантов либо членов советов директоров. Следует отметить, что венчурные инвестиции считаются успешными, если норма прибыли за весь период превышает среднюю норму прибыли по обрабатывающей промышленности и средний банковский процент на капитал.

Достоинства венчурного инвестирования, как основного источника финансирования в сфере малого и среднего инновационного бизнеса, заключаются в его двух особенностях:

1. развивающееся предприятие может получить инвестиции тогда, когда иные финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений (в условиях отсутствия устойчивых потоков наличности и залогового обеспечения);
2. этот вид финансирования в большей мере, чем любой иной устраняет противоречия между инвестором и предпринимателем, поскольку в его природе заложены основы для объединения целей и задач по увеличению стоимости бизнеса как для предпринимательства – общественно-полезного вида деятельности, так и для капитала – средства реализации предпринимательства.

Венчурный бизнес во всем мире это сплав свободы творчества, свободы предпринимательства, здоровой жажды наживы. Поэтому, на мой взгляд, сегодня главная проблема для развития венчурной индустрии это не столько проблема денег, сколько проблема востребованности научных разработок. На это указывал в своем докладе Ж.И. Алферов. В Концепции инновационной политики РФ говорится, что в XXI веке положение страны в геополитической конкуренции, наряду с образованием и здоровьем населения, будут определять развитие науки и ключевых программных систем новейшего технологического уклада, возможности информационной среды, а также способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность. Потому вопрос перехода к инновационной экономике является вопросом геополитическим. Однако следует придерживаться того принципа, что ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах одновременно. Отсюда вполне логично, что руководство страны в своей Концепции обозначило ряд отраслей, в которых Россия еще сохранила конкурентоспособность на мировом уровне. В эту группу входят топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, химическая, деревообрабатывающая, авиационная и аэрокосмическая промышленности, приборостроение, судостроение, от-

дельные подотрасли военно-промышленного комплекса. Что касается других отраслей, таких как пищевая, автомобильная, отдельные направления машиностроения, фармацевтики, то они косвенно попадают под «геополитический» статус, потому как от них зависит здоровье и благосостояние населения. Это те отрасли промышленности, которые сегодня ориентированы в большей степени на внутренний рынок, т.е. на отечественного потребителя.

В этой связи задача перевода России на инновационный путь развития требует укрепления действующих и создания дополнительных институтов развития экономики, в том числе и ускоренного формирования института венчурного финансирования.

Список литературы:

1. Носов Ю. Упущенные приоритеты // Журн. Вокруг света. – 2007. – № 5. – С. 104-106.

2. Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 336 с.

ПОНЯТИЕ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА В РФ И ЕГО ИНФРАСТРУКТУРА

© Кожевникова Е.И.[♣]

Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва

В статье уточнено понятие кредитного рынка, выявлена его сущность, функции и особенности, раскрыта структура.

Для обеспечения высоких темпов экономического роста целесообразно эффективное функционирование кредитного рынка. Современный кредитный рынок способствует росту производства, товарооборота, реализации научно-технической революции, трансформирует денежные сбережения в капиталовложения, выступает инструментом внутри- и межотраслевого перелива капиталов, а также оказывает влияние на процесс интернационализации мирового хозяйства посредством обеспечения миграции капиталов. Кредитный рынок предоставляет средства для инвестиций и инноваций в распоряжение фирм.

Экономическая роль современного кредитного рынка в России заключается в способности объединить небольшие, разрозненные денежные потоки, позволяющие активно влиять на концентрацию и централизацию производства и капитала.

♣ Аспирант.

Следует отметить, что единого определения термина «кредитный рынок» до сих пор еще не сложилось. Разные авторы дают отличные друг от друга определения.

В современном экономическом словаре кредитный рынок определяется, как часть финансового рынка, образующая рынок ссудного капитала; включает денежный рынок, рынок долгосрочных кредитов, рынок финансовых посредников.

По мнению С.В. Галицкой «под кредитным рынком понимается совокупность сделок купли-продажи кредитов» [2, с. 664].

Согласно определению, представленному в финансово-кредитном энциклопедическом словаре, под кредитным рынком понимается сфера рыночных отношений, в которой происходит аккумулирование, распределение и перераспределение кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения непрерывности и эффективности общественного воспроизводства.

Куликов А.Г. считает, что «кредитный рынок – часть финансового рынка, на котором покупаются и продаются кредитные ресурсы» [3, с. 634].

Кредитный рынок можно также определить, как основанный на конкурентном обмене механизм взаимодействия независимых хозяйствующих субъектов (кредиторов и заемщиков), посредством которого достигается установление взаимоприемлемых условий кредитных сделок, их заключение и свободное обращение кредитных инструментов. Или более коротко, кредитный рынок – это механизм, обеспечивающий создание и обращение кредитных инструментов.

Исходя из вышеизложенного, кредитный рынок – это экономическое пространство, где организуются отношения, обусловленные движением свободных денег между заемщиками и кредиторами на условиях срочности, возвратности и платности.

Место и роль кредитного рынка определяется выполняемыми им функциями, которые и выражают его сущность.

Различают следующие функции кредитного рынка:

- перераспределительная, заключается в перекачивании временно свободных финансовых ресурсов из одной отрасли в другую;
- замещение действительных денег кредитными деньгами, то есть трансформирует денежные фонды в ссудный капитал, применяя его в виде капиталовложений для обслуживания: государства, процессов производства, товарного обращения, населения, и иностранных клиентов;
- экономия издержек обращения состоит в том, что кредитный рынок, мобилизуя временно свободные средства в процессе кругооборота промышленного и торгового капитала, дает возможность восполнить недостаток собственных финансовых ресурсов тем, кто в них нуждается;

– ускорение концентрации и централизации капитала влияет на расширение масштабов производства и хозяйственных операций, что позволяет извлечь дополнительную прибыль;
– ускорение научно-технического прогресса заключается в финансировании инноваций. На микроэкономическом уровне инновации влияют на формирование и внедрение научно-исследовательских разработок в серийное производство продукции, что важно для устойчивого долгосрочного конкурентного преимущества фирмы. На макроэкономическом оказывает влияние на повышение конкурентоспособности национальной экономики, характеризуется ростом ВВП.

Указанные функции современного кредитного рынка сосредоточены в поддержании капиталистического способа производства и в обеспечении функционирования экономической системы России.

Отличительная особенность кредитного рынка от других рынков состоит в том, что объектом торговли являются деньги. На кредитном рынке ссуженные деньги перемещаются от кредитора к заемщику, а через определенное время возвращаются от заемщика к кредитору с процентами.

Для стабильного функционирования современного кредитного рынка необходима инфраструктура, которая обеспечивала бы взаимодействие между обладателями свободных денежных ресурсов и нуждающимися в них. Такая инфраструктура есть. Она состоит из совокупности кредитно-финансовых учреждений, которые аккумулируют свободные денежные средства и предоставляют их в ссуду.

Отметим, что в данной статье кредитный рынок рассматривается только с точки зрения «чистого кредитования» без учета «косвенного кредитования», к которому относится: лизинг, факторинг, форфейтинг, вексельное кредитование, предоставление гарантий. Исходя из вышеизложенного, к инфраструктуре современного кредитного рынка в Российской Федерации относят: Центральный банк РФ, коммерческие банки, кредитные бюро, агентства по страхованию вкладов, оценочные компании, коллекторские агентства, страховые компании и кредитных брокеров.

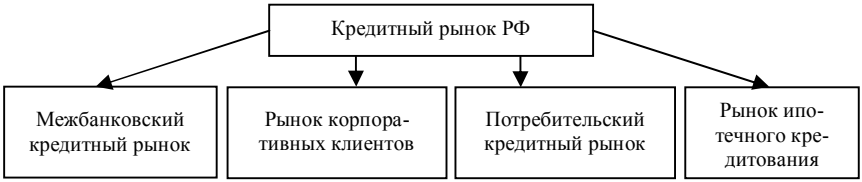

Рис. 1. Структура современного кредитного рынка Российской Федерации

Межбанковский кредитный рынок представляет собой часть кредитного рынка, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учре-

ждений привлекаются банками в форме межбанковских кредитов на короткие сроки.

Межбанковский кредит является основным источником заемных ресурсов коммерческих банков, источником средств для поддержания платежеспособности баланса и обеспечения бесперебойности выполнения обязательств. Он предоставляется в рамках корреспондентских отношений. Субъектами кредитных отношений на межбанковском кредитном рынке России выступают банки: Центральный банк Российской Федерации и коммерческие банки.

На рынке корпоративных клиентов субъектами кредитных отношений являются: в качестве кредиторов – банки и небанковские кредитные организации, заемщиков – коммерческие организации (предприятия различных форм собственности; торговые организации и фирмы, предоставляющие различные виды услуг).

Потребительский кредитный рынок характеризуется любыми видами ссуд, предоставляемыми населению: на приобретение товаров длительного пользования; получения образовательных, медицинских услуг; на неотложные нужды.

Ипотечный кредитный рынок представлен коммерческими банками, которые «могут предоставлять три вида жилищных ипотечных кредитов:

1. краткосрочный или долгосрочный кредит на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство – земельный кредит;
2. краткосрочный кредит на строительство (реконструкцию) жилья, предоставляемый для финансирования строительных работ, – строительный кредит;
3. долгосрочный кредит для приобретения жилья – кредит на приобретение жилья» [2, с. 279].

Кредитный рынок можно классифицировать по срокам кредитования: краткосрочный (кредиты до 1 года), среднесрочный (кредиты от 1 до 2 лет) и долгосрочный (свыше 2 лет).

Список литературы:

1. Деньги. Кредит. Финансы: учебное пособие / С.В. Галицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 736 с.

2. Банковское дело: учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2009. – 590 с.

3. Деньги, кредит, банки: учебник / А.Г. Куликов. – М.: КНОРУС, 2009. – 657 с.

ДИАГНОСТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Кувшинова Ю.А.[♣]
Российский новый университет, г. Москва

Создание эффективных механизмов взаимодействия реального и банковского секторов экономики позволит придать национальной хозяйственной системе большую устойчивость, а активное участие банков в инвестиционном процессе ускорит модернизацию банковской системы.

Современная хозяйственная система имеет структуру, состоящую из нескольких уровней, к которым можно отнести мировую и национальную экономики, хозяйствующих субъектов, домашние хозяйства. В условиях динамичного изменения экономики хозяйственная система формируется под действием многообразных факторов, к которым можно отнести: природно-географические, климатические, ресурсную базу.

С учетом данных факторов одной из наиболее важных проблем развития экономики России является организация эффективного взаимодействия реального и банковского секторов экономики.

Взаимодействие реального сектора экономики и банковской системы нельзя оценить, как эффективное, если говорить о создании условий для устойчивого экономического роста. В качестве причин сложившейся ситуации можно выделить низкую результативность банковской системы, связанную с неэффективностью ее структуры.

Выделяя экономические предпосылки, на основании которых можно определить необходимость совершенствования взаимодействия этих двух систем, отметим:

- структурный и финансовый кризис в экономике, особенно во внутренне ориентированных отраслях, которые испытывают недостаток в инвестиционных ресурсах;
- потребность реального сектора экономики в создании новой системы инвестирования;
- недостаточное участие банковского сектора в развитии производственных отраслей;
- состояние экономики, характеризующее наличием значительного объёма временно свободных финансовых ресурсов, которые не задействованы в инвестиционном процессе.

[♣] Заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело», кандидат экономических наук, доцент.

В современных условиях трансформации экономики можно отметить достаточно большой разрыв между возможностями финансовой системы и потребностями экономики, особенно в области модернизации производства, на которую по данным Минэкономразвития в ближайшие 20 лет потребуется инвестировать около 2 трлн. долл. средств из разных источников или по 100 млрд. долл. в год [1]. Для преодоления такого разрыва потребуется длительный период времени, что может негативно отразиться на конкурентоспособности как реального, так и банковского секторов.

Недостаточно активное участие банков в развитии реального сектора экономики является одной из причин недостатка инвестиционных ресурсов. Данный фактор делает банковский сектор весьма зависимым от краткосрочных колебаний макроэкономических условий его функционирования, что приводит к росту рисков потери ликвидности, кредитного и рыночного.

С другой стороны, концентрация и централизация капитала в банковских структурах приводит к развитию банковского сектора, как на национальном, так и на мировом уровнях. Такие процессы проводятся за счет укрупнения банковских учреждений. Для этих целей можно использовать капитализацию части прибыли или количественное увеличение акционерного капитала, рост объемов вкладов и трастовых операций, создание филиалов и отделений. Если говорить об институциональности таких банков, то этот процесс проявляется в расширении ими своей филиальной сети, в вытеснении и поглощении мелких и средних банков. Данные процессы позволят обеспечить контроль над значительной частью банковских ресурсов национального рынка капиталов [2].

Однако не стоит забывать, что в основе концентрации банковского капитала лежит концентрация производства. Промышленные предприятия как крупные, так и мелкие предъявляют спрос на кредиты в широком масштабе, но удовлетворить их потребность в состоянии только банки, располагающие достаточными ресурсами. При этом крупные предприятия, чаще всего, также размещают свои вклады в крупных банках, что только увеличивает силу последних. В условиях развития любого производства значительную долю получаемой прибыли предприятия направляют на инвестиции, что позволяет расширять используемые производственные мощности и вовлекать в производство дополнительную рабочую силу. Подобная политика приводит к укрупнению предприятий и расширению масштабов производства, то есть концентрации промышленного капитала. При подобных условиях можно говорить о том, что денежная форма промышленного капитала является основой собственно банковского капитала.

Таким образом, концентрация и централизация банковского капитала позволяет банкам выйти на качественно новый уровень деятельности, отличительными чертами которого выступают универсализация и трансна-

ционализация деятельности, а также широкое внедрение современных информационных технологий. Подобные изменения способствуют росту клиентской базы, улучшению качества банковского обслуживания, сглаживанию конъюнктурных колебаний, которые распределяют риски по отраслям и регионам. В такой ситуации население также предпочтет увеличить объем своих сбережений в банках, что в очередной раз приведет к расширению банковских операций, более эффективному использованию накопленных средств и, следовательно, к росту прибылей и капиталов.

Данное обстоятельство позволяет сделать вывод, что от взаимодействия промышленных и банковских структур, в рамках концентрации и централизации банковского и промышленного капитала, будет зависеть формирование инвестиционных ресурсов, как и было отмечено выше. В случае грамотного взаимодействия реального сектора экономики и банковской системы будет изменена существующая экономическая модель производства, а экономический рост будет осуществляться на новой технологической базе.

Создание новых механизмов взаимодействия реального и банковского секторов экономики позволит придать хозяйственной системе большую устойчивость, а активное участие банков в инвестиционном процессе ускорит модернизацию и самой банковской системы. В этом случае можно говорить об изменении институционально-правового режима банков, повышении их открытости, прозрачности, эффективности, конкурентоспособности. Подобные изменения позволят преодолеть кризис ликвидности, а также заложить фундамент принципиально новой банковской структуры, в рамках которой будут созданы новые типы кредитных организаций, более устойчивых к кризисным ситуациям [3].

В случае невыполнения банковской системой своих функций по развитию национального хозяйства, промышленность будет создавать свою систему концентрации финансовых ресурсов в форме финансово-промышленных групп. Уже на сегодняшний день рост кредитования внутри финансово-промышленных групп становится серьезной проблемой, сдерживающей переход банковского капитала из сырьевых секторов в обрабатывающие. Причина такой ситуации связана с неправильным принципом построения организационной структуры российских финансово-промышленных групп. Уменьшению объема банковского капитала, используемого для финансирования реального сектора экономики, способствует тенденция, связанная с поддержанием валютной ликвидности большинства крупных российских банков через размещение их ресурсов в зарубежных кредитных организациях.

Однако, на сегодняшний день, можно говорить о том, что масштаб российских банков не соответствует уровню ведущих отечественных промыш-

ленных гигантов. Из-за этого российские банки пока не могут претендовать на роль основного звена экономических преобразований в России. Мы считаем, что для определения оптимальной величины концентрации и централизации банковского капитала, необходимо обеспечить равновесное соотношение промышленного и банковского капитала, обеспечить возможность удовлетворения реального сектора экономики в инвестиционном кредите.

Также мы можем говорить о проблеме наличия значительного объема временно свободных финансовых ресурсов, которые не задействованы в инвестиционном процессе. Для ее решения необходима интеграция промышленного и банковского капитала, которая позволила бы решить ряд актуальных проблем, таких, например, как инвестиционная активность, улучшение расчетно-кассового обслуживания и другие.

Укрупнение банков России, приводящее к упрочению банковской системы, способствует повышению эффективности взаимодействия двух рассматриваемых секторов. Подобная тенденция позволяет поддерживать социально-экономическое развитие, рост производственного потенциала, интеграцию банковского и промышленного капитала, функционирование финансово-промышленных групп.

Одной из перспективных форм закрепления банковского капитала в реальном секторе экономики является создание и развитие финансово-промышленных групп. В частности, финансирование инноваций является мощным фактором стратегических выгод для всей группы, что позволяет повысить экономический эффект от интеграции промышленного и банковского капитала.

В заключении необходимо отметить, что национальная экономика, имеющая в своей основе долгосрочное банковское финансирование, имеет больше возможностей для развития. Но современная банковская система России пока не готова к такой роли. Необходимо усилить участие банковского сектора в развитии производственных отраслей. Именно от этого будет зависеть повышение инвестиционного потенциала банковского сектора и определяться возможность перехода от краткосрочного к долгосрочному кредитованию реального сектора экономики.

Список литературы:

1. Минэкономразвития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.ru.

2. Булатов А.С. Экономика. – М.: Юристъ, 2009. – 896 с.

3. Программа антикризисных мер Правительства РФ и стратегии развития финансовых рынков до 2020 г.

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ

© Макеева Ю.Н.[♣]
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти

В статье рассматривается категория производные финансовые инструменты» как один из элементов развития организации, ведущий к положительному эффекту в экономической сфере деятельности.

Производные инструменты являются неотъемлемой частью любой мировой биржевой инфраструктуры и важным инструментарием опытного трейдера. Благодаря широким возможностям эффективно управлять капиталом при минимальных затратах рынок фьючерсных и опционных контрактов снискал популярность среди большого круга инвесторов. Оборот срочного рынка в развитых странах уже давно превышает объем торгов на рынках базовых активов.

Срочные биржи в мире являются центрами финансовой активности и ценообразования по многим активам, а также механизмом, позволяющим хеджировать многомиллионные риски. Общие суммы рисков, передаваемых ежедневно участниками крупнейших срочных бирж, достигают миллиардов долларов, а общий объем рынка в терминах объема торгов и открытых позиций в последнее время показывает ускоряющиеся темпы роста.

На сегодняшний день в России срочный рынок – самый динамично развивающийся сегмент финансового рынка. В ноябре 2007 г. объем торгов на ведущей срочной площадке России и стран СНГ FORTS практически сравнялся с объемом торгов на рынке акций. А 16 ноября 2007 г. по итогам дневной сессии он достиг на FORTS абсолютного рекорда и составил 4,5 млрд. долл. (рис. 1) [5]. Всего же по результатам прошлого года объем торгов на срочном рынке РТС вырос почти в 3 раза (на 177,4 % в рублях) по сравнению с аналогичным показателем 2006 г. и достиг своего рекордного значения. Число сделок увеличилось более чем в 2 раза. С начала года на FORTS было заключено 11,7 млн. сделок с 144,9 млн. контрактов на общую сумму 7,5 трлн. руб. Количество клиентов за год выросло более чем в 2 раза – на 10 676 и к концу года достигло 23 600 клиентов.

Широкая линейка инструментов, предлагаемая группой компаний РТС, позволяет проводить операции с минимальными рисками и максимальной доходностью. Можно инвестировать не только в деривативы – акции, но и в фондовые индексы, нефть, золото, сельхозпродукцию, процентные став-

[♣] Студент Института финансов, экономики и управления.

ки, валюты. Самым ликвидным инструментом российского срочного рынка является фьючерс на индекс РТС. 17 января 2008 г. объем торгов по нему на FORTS составил 2,5 млрд. долл. Сегодня на FORTS представлено 63 контракта (44 фьючерса и 19 опционов).

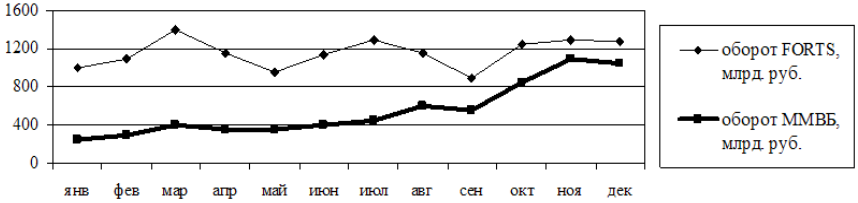

Рис. 1. Обороты рынков FORTS и ММВБ в 2008 г.

Согласно прогнозам экспертов, в нашей стране в ближайшие 3-5 лет ожидается существенное развитие рынка деривативов. В течение последних 7 лет фондовый рынок России непрерывно рос. Увеличение стоимости ценных бумаг было связано с недооцененностью отечественных предприятий, а также с высокими темпами роста российской экономики. Однако рыночная конъюнктура показала, что бурный рост отечественного фондового рынка не может продолжаться вечно, поэтому многие частные инвесторы, а особенно профессиональные управляющие, ощутили потребность в деривативах для хеджирования инвестиций и получения дополнительных доходов при отсутствии роста цен акций и облигаций [2, с. 47].

К 15 февраля 2008 г. индекс РТС показал снижение на 13,5% (рис. 2) по сравнению с закрытием 2007 г., а значит, инвесторы самых популярных ПИФов, на индексы фондовых бирж, получили убытки [6].

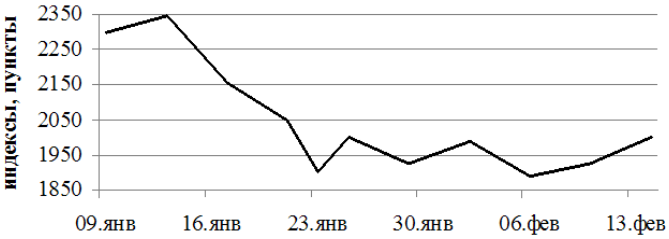

Рис. 2. Динамика индекса РТС (январь – первая половина февраля 2008 г.)

Поэтому если высокая волатильность и отсутствие роста цен акций и облигаций сохранятся, то это приведет к оттоку клиентов у управляющих, которые в это время исключительно покупали и продавали акции. В настоящее время использование фьючерсов и опционов как для хеджирования, так и для повышения доходности является необходимым условием

для успешной деятельности управляющих компаний, и многие из них это уже поняли [1, с. 25]. В январе 2008 г., в моменты сильного падения рынка, на FORTS было зарегистрировано рекордное количество счетов ДУ (доверительных управляющих).

В немалой степени скорейшему распространению инструментов срочного рынка среди инвесторов могут поспособствовать изменения в ряде законодательных и нормативных актов, разрешающие доверительным управляющим применять в работе производные инструменты. Так, в 2007 г. Правительство Российской Федерации выпустило Постановление, которое позволило НПФам применять инструменты срочного рынка.

Летом того же года вступил в силу Приказ ФСФР России, согласно которому управляющие в индивидуальном доверительном управлении могут без ограничений использовать в работе расчетные и поставочные фьючерсы как для хеджирования, так и для направленных стратегий.

В конце прошлого года Государственная дума приняла поправки в закон «Об инвестиционных фондах», которые позволяют создавать фонды для квалифицированных инвесторов. Такие фонды могут использовать фьючерсы и опционы не только для хеджирования, но и для активных операций.

В настоящее время все инвестиционное сообщество ожидает от ФСФР постановление, которое станет логическим завершением всех принятых ранее правительством и Госдумой нормативных актов. Этот документ должен появиться в I кв. 2008 г. Он будет детально регулировать работу ПИФов и НПФов с фьючерсами и опционами. В соответствии с ним ПИФы и НПФы смогут хеджировать с помощью фьючерсов и опционов 100 % активов, инвестированных в ценные бумаги. Они получат возможность замещать инвестиции в ценные бумагами фьючерсными и опционными контрактами, но с условием, что объем позиции по фьючерсному контракту не будет превышать объема позиции по разрешенному базовому активу (например, 1 акция ОАО «Газпром» равна фьючерсу на 1 акцию ОАО «Газпром»), а также остаток от гарантийного взноса управляющий фондом сможет вложить только в инструменты с фиксированной доходностью высокой надежности (например, в облигации федерального займа).

Если данное постановление выйдет в свет, то это приведет к значительному увеличению хеджерского интереса на рынке фьючерсов и опционов и, как следствие, к уменьшению волатильности на фондовом рынке.

Самой разумной идеей в моменты неопределенности рынка является хеджирование. Приведем два примера, как вели бы себя в начале этого года 2 инвестиционных портфеля, если бы они были захеджированы и если бы инструменты срочного рынка не использовались.

Пример 1. Портфель, состоящий из акций ОАО «Газпром».

10 января 2008 г. акции ОАО «Газпром» стоили 352,4 руб. / акцию.

Премия (стоимость) опционов put на акции Газпрома с исполнением 12 февраля 2008 г. и ценой исполнения 340 руб. / акцию была 4 руб. То есть общие затраты на приобретение акций и страховки составили 352,4 + 4 = 356,4 руб. / акцию. С 14 января по 12 февраля цена акций упала на 16,7 % – с 362 руб. до 303 руб. за 1 акцию (рис. 3).

При этом компенсация по купленным опционам на акции ОАО «Газпром» с исполнением 12 февраля 2008 г. и ценой исполнения 340 руб. / акцию была 37 руб. То есть стоимость застрахованных акций 12 февраля составляла 303 + 37 руб. = 340 руб. / акцию, а с учетом вычета уплаченной премии – 336 руб.

Пример 2. Инвестиционный портфель, идентичный индексу РТС.

11 января 2008 г. индекс РТС составлял 2314 пунктов. Пусть индексный портфель в это же время стоил 4628 долл. Для такого портфеля каждый пункт индекса РТС стоил 2 долл., так же, как и во фьючерсных контрактах и опционах. Для того чтобы застраховаться от возможного падения индекса РТС, можно было бы купить опцион put с ценой исполнения 2200 пунктов и датой исполнения 14 февраля. За покупку опциона надо заплатить премию 5,33 индексных пункта, или 10,66 долл. Для получения дополнительного дохода можно было продать опцион call 2400 по цене 24,7 индексных пункта или 49,4 долл.

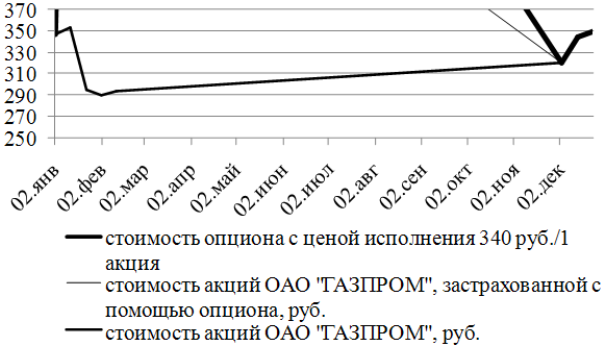

Рис. 3. Сравнение динамики незастрахованной и застрахованной акций ОАО «ГАЗПРОМ»

С 14 января по 14 февраля 2008 г. индекс РТС упал на 13,5 % – до 2025 пунктов. Незастрахованный индексный портфель также потерял 13,5 % и стал стоить 4050 долл.

При этом put компенсировал 350 долл., а прибыль по опциону call составила 49,4 долл. Всего стоимость портфеля вместе с опционами put и call составила бы 4050 + 350 49,4 – 10,66 = 4438,74.

Нестабильность на мировом и российском фондовых рынках, которая наблюдалась в начале текущего года, негативно отразилась на доходности

отечественных управляющих компаний – у большинства из них в январе она оказалась отрицательной.

Многие профессиональные управляющие приходят к выводу, что в такой ситуации правильнее всего использовать инструменты срочного рынка. Только они в моменты кризиса на рынке базовых активов способны повысить эффективность операции, снизить риски, а главное, увеличить прибыльность сделок.

Рынок производных финансовых инструментов относительно молод и в будущем будет претерпевать изменения. На сегодняшнем этапе данный рынок обладает как положительными, так и отрицательными чертами, но, очевидно, что без его существования процессы, характерные для современной развитой экономики, работают иначе, с другими темпами и результатами.

Список литературы:

1. Аюпов А.А. Производные финансовые инструменты: учебное пособие. – Тольятти: ТГУ, 2008. – 114 с.

2. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой – М.: ИНФРА-М, 2001. – 238 с. – (Серия «Высшее образование»).

3. Финансовое консультирование на фондовом рынке: для специалистов по корпоративным финансам и специалистов рынка ценных бумаг / Под общ. ред. О.Г. Меликяна: в 2 т. Т. 1. – М.: Флинта: Наука, 2005. – 688 с.

4. www.forex.ru.

5. www.micex.ru.

6. www.rts.ru.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕСУРСА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

© Машнина Е.Н.[♣]

ЗАО «БТА Банк», Республика Беларусь, г. Минск

Автором приводятся систематизированные по теме исследования фактические данные деятельности крупнейших банков мира за последние четыре года, предшествующие мировому кризису и подтверждаю-

♣ Заместитель Председателя Правления, аспирант кафедры Банковского дела Белорусского государственного экономического университета.

щие происходящие в них аналогичные процессы, не позволившие выдержать в условиях кризиса испытания внешних факторов, а именно, капитал рос медленнее, чем активы, следовательно, капитализация падала, а риски росли.

В период экономического подъема, для деятельности большинства банков характерна чрезмерная кредитная экспансия. Оборотной стороной кредитной экспансии является ухудшение качества кредитного портфеля, завышенная оценка обеспечения ссуд, увеличение кредитного риска. Кроме того, ускоренный рост кредитного портфеля банка затрудняет мониторинг регулирующими органами качества кредитного портфеля банков в результате его быстрого изменения.

Мировой опыт показывает, что рост кредита, более чем вдвое превышающий рост ВВП, может считаться сигналом потенциальной угрозы банковского кризиса. Кредитная экспансия предшествовала банковским кризисам во многих странах в последние 30 лет, включая Японию, страны Латинской Америки в 80-х годах, страны Юго-Восточной Азии в 90-х годах.

Инфляция воздействует на банковский сектор по нескольким каналам – через процентные ставки, ослабление стимулов для сбережений и сужение депозитной базы, вывод национальных капиталов за границу, изменение структуры активных и пассивных операций. Во время инфляции банковские активы могут быстро расти, даже в реальном выражении, может расти и прибыль банков, если им удается поддерживать на высоком уровне процентную маржу. В тяжелое положение попадают финансовые институты с гораздо более долгосрочными активами по сравнению с пассивами. Вкладчики, особенно при высоких темпах роста цен, могут негативно для банков реагировать на снижение реальных процентных ставок, прежде всего, в случае существования альтернативных вариантов инвестирования сбережений.

Целесообразно выделить следующие внешнеэкономические факторы, которые оказывают существенное влияние на деятельность финансовых институтов: резкий рост внешнего долга страны за счет увеличения заимствований на международном рынке капиталов, удорожание обслуживания внешнего долга в результате резкого повышения стоимости привлечения, падение цен на нефть и другие основные экспортные товары, падение объема внешней торговли.

Подтверждением вышесказанному являются случившиеся кризисы банков в различных странах, где отмечалось серьезное влияние внешнеэкономических факторов – в Аргентине (1980-1982 гг.), Мексике (1982-1988 гг.), на Филиппинах (1981-1987 гг.), Таиланде (1982-1987 гг.), Малайзии (1985-1988 гг.), Индонезии (1983-1988 гг.).

Либерализация внешних финансовых рынков открывает огромные возможности для привлечения иностранных инвесторов. При всех поло-

жительных сторонах этого явления, как показал опыт Латинской Америки в первой половине 80-х и первой половине 90-х годов и опыт Юго-Восточной Азии в 1997-1998 гг., приток капиталов в виде спекулятивных краткосрочных денег, а также портфельных инвестиций, делает финансовую систему страны особо чувствительной к колебаниям процентных ставок, валютных курсов и ставит ее под удар при стремительном оттоке иностранного капитала из страны [1].

Фиксированный валютный курс, используемый в целях стабилизации цен, при поддержании на искусственно высоком уровне приводит, как правило, к истощению валютных резервов Центральных банков. В этом случае обостряются проблемы обслуживания внешнего долга, активизируется параллельный валютный рынок, процентные ставки достигают чрезвычайно высокого уровня, ухудшается платежеспособность заемщиков.

Все это ведет к массовому ухудшению платежеспособности банков и отражает неспособность банковской системы осуществлять эффективное распределение финансовых ресурсов. Статистически снижение эффективности распределения ресурсов наиболее отчетливо проявляется в увеличении доли просроченных кредитов в общем объеме банковских кредитов. Основным сигналом является возникновение кризиса ликвидности, который не только может поражать ограниченное число неплатежеспособных банков, но и захватывать стабильные банки. Банковский кризис характеризуется резким увеличением доли сомнительной и безнадежной задолженности в кредитных портфелях банков, ростом их убытков в связи с переоценкой непокрытых рыночных позиций, уменьшением реальной стоимости банковских активов.

Системный банковский кризис означает несостоятельность большей части банковской системы. Под несостоятельностью понимается неспособность банка выполнять условия контракта, заключенного с вкладчиками в силу невыполнения обязательства заемщиками банка, контракта с банком, либо в результате обесценения банковских активов. При открытой форме кризиса несостоятельность выражается в прекращении банками выдачи депозитов по требованию вкладчиков. Прекращение платежей по вкладам большим числом банков – наиболее явное проявление открытого системного кризиса. Для поддержания депозитной базы банки вынуждены повышать процентные ставки по вкладам. Если при этом возможности повышения доходности по активным операциям ограниченны в силу низко ликвидных или неликвидных долгосрочных активов, банки испытывают резкое падение прибылей.

В итоге, все это привело к тому, что банки, слишком увлекавшиеся до финансового кризиса ипотечным кредитованием, начали банкротиться один за другим. Кроме того, из-за уменьшения ликвидности стали дорожать кредиты, как потребительские, так и для компаний. В результате многие компании, не имея возможности взять кредит для развития, закрылись, что

привело к новой волне безработных. Раскручивание данной спирали и привело к тому, что финансовый кризис перерос в экономический, а вернее, в финансово-экономический кризис [7].

Автором приводятся систематизированные по теме исследования фактические данные деятельности крупнейших банков мира за последние четыре года, предшествующие мировому кризису. Представленные в статье данные по нескольким крупнейшим банкам (рис. 1-3) подтверждают происходящие в них аналогичные процессы, не позволившие в последующем выдержать в условиях кризиса испытания внешних факторов, происходящих в мировой экономике, а именно фактические данные деятельности крупнейших финансовых институтов на протяжении последних лет показывают, что капитал рос медленнее, чем активы, следовательно, капитализация (отношение капитала к активам) падала, а риски росли.

В условиях снижения платежеспособности заемщиков, ухудшения или даже банкротства крупнейших мировых производителей происходит снижение качества активов. Рентабельность банка как основа покрытия принимаемых им рисков оказалась недостаточной для сохранения собственной кредитоспособности. Для еще одной составляющей устойчивого функционирования банков – капитализации за последние предкризисные годы характерно снижение темпов роста в сравнении с темпами роста активов, подверженных кредитному риску.

Как видно на рис. 1, активы Bank of America за предкризисные годы – с 2004 г. по 2007 г. – увеличились в 1,6 раза, капитал рос соразмерно – в 1,7 раза, в то время как рентабельность, начиная с итогов деятельности за 2006 г., имела резкую отрицательную динамику. Ее основные причины – превращение существенной доли высокорискованных активов банка в проблемные [2-4].

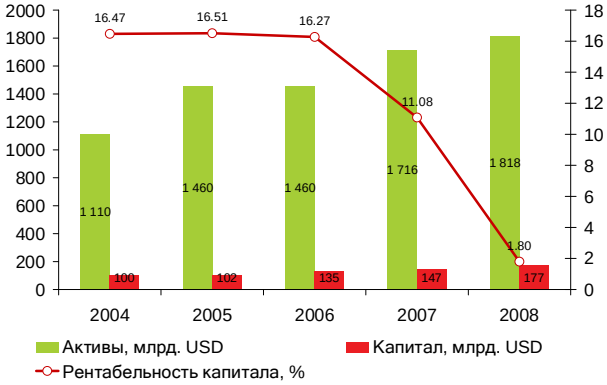

Рис. 1. Динамика роста активов, капитала
и снижения рентабельности капитала Bank of America

На рис. 2 прослеживается уверенный рост активов Citigroup с 2004 г. по 2007 г. (в 1,5 раза), который происходил на фоне роста капитала, всего лишь в 1,1 раза (2006 г.), а затем наблюдалось его снижение. Уже в 2007 г. рентабельность Citigroup была практически на нулевом уровне, что привело в последующем к серьезным финансовым убыткам [5].

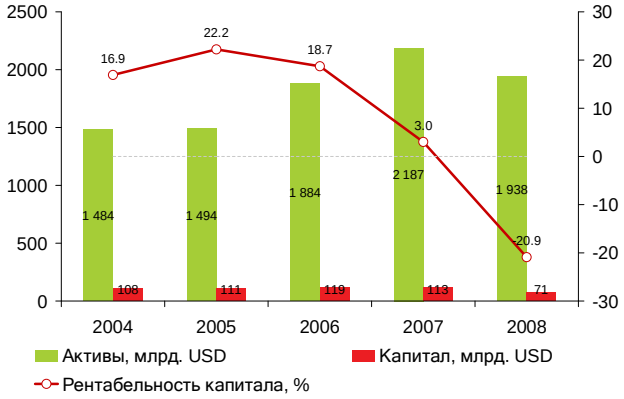

Рис. 2. Динамика изменения активов, снижения капитала и рентабельности капитала Citigroup

Динамика изменения активов, капитала и рентабельности Commerzbank Group (рис. 3) также подтверждает мнение автора, что уверенный рост активов банка, подверженных кредитному риску на протяжении последних лет, явно не соответствовал росту капитала банка и его рентабельности, как основных факторов устойчивого функционирования [6].

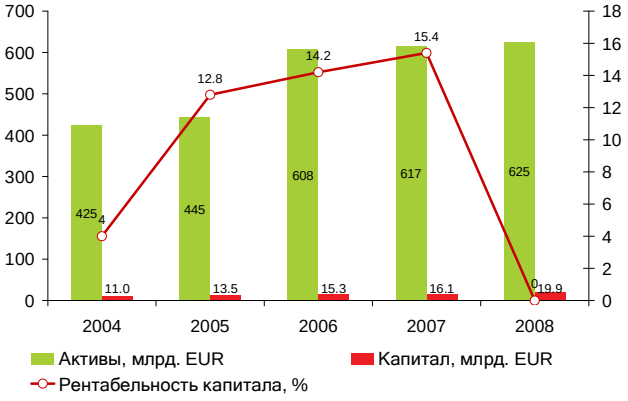

Рис. 3. Динамика изменения активов, снижения капитала и рентабельности капитала Commerzbank Group

Обобщая вышеизложенное, еще раз отметим: для того, чтобы банковский капитал превратился в мощный стимул экономического роста и повышения уровня жизни, необходимо существенно повысить его эффективность как инвестиционного ресурса. В решении этой непростой задачи ведущая роль принадлежит менеджменту банка. Мировой опыт показывает, что наивысшие экономические и финансовые показатели имеют корпорации с высоким уровнем организации процессов и управления рисками. Эффективность управления имеет фундаментальное значение для любого субъекта экономики, но особенно велика ее роль в механизме функционирования коммерческих банков.

Список литературы:

1. Астапович А.З., Белянова Е.В., Мягков Е.Б. Международный опыт реструктуризации банковских систем. – М.: Бюро экономического анализа. 1998. – С. 27.

2. Годовой отчет 2008 Bank of America [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.media.corporate-ir.net/media_files/irol/71/71595/reports/2008_AR.pdf.

3. Годовой отчет 2007 Bank of America [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.media.corporate-ir.net/media_files/irol/71/71595/reports/2007_AR.pdf.

4. Годовой отчет 2006 Bank of America [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.media.corporate-ir.net/media_files/irol/71/71595/reports/2006_AR.pdf.

5. Годовой отчет 2008 Citigroup [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.citigroup.com/citi/fin/data/ar08c_en.pdf.

6. Годовой отчет 2008 Commerzbank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.commerzbank.com/media/en/aktionaere/service/archive/konzern/2009/coba_gb2008_2.pdf.

7. Машнина Е.Н. Рентабельность и капитализация как основа функционирования банков // Банкаўскі веснік. – 2009. – № 25. – С. 23-31.

Секция 14

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АПК

© Азимов П.Х.[♣], Алибаева М.М.[♦], Дустматов Б.М.
Таджикский технический университет им. академика Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

Обеспеченность населения продуктами питания всегда являлась ключевым вопросом для многих стран мира, в том числе и для Таджикистана. Аграрный сектор в общей стратегии устойчивого развития республики занимает приоритетное место.

На сегодняшний день именно состояние АПК определяет место Республики Таджикистан и её регионов в международном разделении труда и её перспективной специализации, отвечающей особенностям рыночных отношений. Проблемы АПК требуют коренной модернизации сельского хозяйства и всего АПК с целью реального решения вопросов обеспечения населения собственным зерном, мясом, молоком и другими жизненно важными продуктами. Это определяет и проблемы нехватки собственного продовольствия, вызванные более высокими темпами роста населения по сравнению с темпами роста производства продовольствия и ограниченными ресурсами.

Внедрение новых современных передовых организационных, технических и технологических новшеств в системе АПК и в частности, развитие инновационных процессов в животноводстве позволяет обеспечить населения республики собственным продовольствием. Негативное влияние на развитие животноводства оказывают отсутствие государственной инновационной стратегии.

Мировой финансовый кризис с одной стороны, бремя долгов и разбушевавшаяся стихия с обильными дождями и градом в текущем году с другой стороны, достаточно ощутимо оказали отрицательное виляние на все сферы жизни общества, и в первую очередь на агропромышленный комплекс республики. В связи с нарастанием отрицательных воздействий финансового кризиса и в целях сдерживания снижающегося уровня макроэкономических показателей, разработана и принята программа неотложных мер по преодолению имеющихся определенных трудностей и возникающих диспропорций в народном хозяйстве страны.

Сельское хозяйство занимает одно из ключевых мест в народнохозяйственном комплексе Таджикистана, обеспечивая промышленность сырьем и население продуктами питания. В общем, сфера сельского хозяйства животноводства занимает особое место, выдавая до 25 % от общего объема производимого Валового внутреннего продукта страны.

[♣] Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.
[♦] Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.

Совершенствование системы животноводства заключается в организации производства продукции животноводства на промышленной основе, на крупных узкоспециализированных предприятиях. В отрасли мясного скотоводства, лидирующие позиции занимают крупные специализированные откормочные предприятия промышленного типа. Несмотря на тяжелые экономические и финансовые условия, общий объем продукции сельского хозяйства в Таджикистане в 2009 году составлял в сумме 11,5 млрд. сомони, что больше на 30 процентов показателя прошлого 2008 года. Результат работы отрасли в первом квартале текущего года подтверждает правильность намерений. В первом квартале текущего года объем продукции сельского хозяйства, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 6,6 %.

В результате повторно произведенного посева сельскохозяйственных культур дополнительно было получено овощей, бахчевых, зерна, кукурузы и кормовых культур. В целом из повторного сева сверх установленного задания произведено продукции на сумму более, чем на 1 млрд. сомони, что составляет почти 20 процентов прироста объема продукции сельского хозяйства 2008 года.

В 2009 году из бюджета страны на содержание аппарата управления, реализацию программ и другие работы выделены, с учетом незначительной корректировки бюджета в сторону уменьшения, более 105 млн. сомони. В настоящее время без учета грантов реализуются различные инвестиционные проекты на сумму, превышающую 250 млн. долларов США. В целях своевременного проведения полевых работ в 2009 году сельскому хозяйству выделен льготный кредит в сумме 180 млн. сомони. Кроме того, на другие всевозможные работы, связанные с производственными и иными процессами, направляются гранты, донорские средства и гуманитарная помощь.

Ежегодно для строительства производственных и социально – культурных объектов на селе направляются большие капитальные вложения. В 2008 году для приобретения сельскохозяйственной техники посредством лизинга из бюджета было направлено 8,5 млн. сомони, а в 2009 году на эти цели предусмотрено 6 млн. сомони. В настоящие время в нескольких районах республики созданы и действуют так называемые Центры технического обслуживания (ЦТО) по своевременному и качественному выполнению сельскохозяйственных работ.

В целях обеспечения бесперебойной работы отрасли от разного рода непредвиденных ситуаций, непогоды и стихий имеется резервный фонд ресурсов, который ежегодно пополняется из бюджета. В 2009 году на эти цели предусмотрено 50 млн. сомони. Несмотря на трудности с выполнением доходной части бюджета, для проведения сельскохозяйственных работ в отрасль направлены необходимые средства. Так, на 6 млн. сомони приобретены семена хлопчатника, а также для покупки пестицидов, препаратов и вакцин для борьбы с сельскохозяйственными вредителями и болезнями животных и других работ, выделены необходимые средства.

Реализация задач стоящих перед отраслями АПК требуют принятия комплексных решений, позволяющих дальнейшему развитию отрасли и обеспечения Продовольственной безопасности, на основе которой будет реализовываться положение Стратегии сокращения бедности в республике.

В качестве основных задач и стратегии этого сектора можно отнести:

- повышение уровня обеспеченности населения продовольствием и полное обеспечение продуктами местного производства (овощи, бахчи, картофель, фрукты, виноград и другие);
- наряду с удовлетворением внутреннего рынка увеличение объема экспорта продукции, особенно овощей и фруктов

Стратегия включает в себя:

- благоприятные правовые рамки для частной деятельности;
- приватизацию и реорганизацию коллективных хозяйств с целью повышения производительности;
- концентрация усилий на регулирующих функциях Правительства и развитие услуг по исследовательской и информационной деятельности;
- обеспечение общенациональной продовольственной безопасности.

Меры политики включают в себя:

- предоставление консультаций хозяйственникам по правовым процессуальным аспектам земельной приватизации, с целью обеспечения прозрачности и справедливой передачи земли;
- восстановление земельной инфраструктуры, особенно ирригационных и дренажных систем;
- укрепление сельской финансовой инфраструктуры и кредитных учреждений;
- укрепление ветеринарной и прочих вспомогательных услуг с целью оказания поддержки возникающим частным формам хозяйствования;
- меры по увеличению производства животноводства и производства кормов на частных землях;
- дальнейшая либерализация рынков;

Приоритетные проекты сектора:

а) инвестиции.

Действующие:

- проект «Развития сельской местности» АБР;
- проект «Устойчивого развития хлопкового сектора» АБР;
- проект «Восстановления хлопкового сектора» АБР;
- проект «По контролю за птичьим гриппом, готовности и реагирования на падения гриппа среди людей» ВБ;
- проект «Развития сельскохозяйственного производства и управления водосбросными бассейнами».

Новые:

– проект «Переработка хлопка и развития рынка».

б) техническая помощь.

– проект по поддержке сектора здоровья животных в Таджикистане;
– чрезвычайный проект по продовольственной безопасности и импорту семян;
– общинное сельскохозяйственное производство и управление водосборными бассейнами;
– улучшение роста производства скота и восстановления пастбищ;
– оказание экстренной помощи таджикистану в секторе аквакультуры, животноводства, а также проведение деятельной оценки и разработка программы;
– экстренное обеспечение животных кормов фермерам Таджикистана, занимающимся животноводством, которые пострадали в результате плохих погодных условий;
– экстренное обеспечение животных кормов и семян для фуража, клинической ветеринарной службы и обучение для наиболее уязвимых и пострадавших от погодных условий фермеров животноводов в Муминабадском районе;
– улучшение жизненного уровня населения Хатлонской области путем контроля заболеваемости бруцеллезом среди животных и людей;
– содействие разработке национальной программы по лесному хозяйству.

Список литературы:

1. www.cisstat.com/rus.
2. Добрин В.А. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в условиях перехода к рыночным отношениям. – 1994.
3. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК. – 2004.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

© Алафузов И.Г.[♣], Тимофеев Р.А.[♦]
Казанский государственный энергетический университет, г. Казань

В статье проводится анализ основных понятий связных с кластером и кластерным подходом, показаны преимущества кластерного подхода на уровне региональных экономических систем.

[♣] Доцент кафедры «Инженерный менеджмент».
[♦] Доцент кафедры «Инженерный менеджмент», кандидат экономических наук.

Термин «кластер» стал популярен среди экономистов с конца 1980-х годов. Сейчас применение кластерного подхода рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных путей развития территорий. К числу основных преимуществ, получаемых участниками кластера относятся [1]:

- условия производства (факторы производства): людские и природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура, в том числе факторы качества жизни;
- условия внутреннего спроса (спрос);
- родственные и поддерживающие отрасли (кластеры отраслей): сферы поступления сырья и полуфабрикатов, сферы поступления оборудования, сферы использования сырья, оборудования, технологий;
- стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция.

С позиции системного подхода кластер – это совокупность субъектов хозяйственной деятельности взаимосвязанных различных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью. Формирование эффективных технологических цепочек из нескольких самостоятельных хозяйствующих субъектов является стратегическим мероприятием, требующим определенных долгосрочных вложений в их реализацию, и возможно только посредством их самоорганизации в результате взаимодействия предпосылок, сложившихся как внутри, так и во внешней среде этих потенциальных систем. Такое взаимодействие должно приводить к дополнительным выгодам для каждого из субъектов, создавать определенный стимул к формированию единой системы функционирования, обеспечению целостной системы.

Необходимо отметить, что кластерное развитие экономики – это определенный инструмент бизнеса. Рыночно ориентированное общество формирует правила деятельности своих хозяйствующих субъектов через законы, взаимоотношения, банковский сектор, институты поддержки и т.д. Поэтому кластер, существующих в рамках данных правил, – это ни что иное, как особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться крупным фирмам, малым предприятиям, поставщикам (оборудования, комплектующих, специализированных услуг), объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям. При этом важно, что в кластере достигается, прежде всего, *синергетический* эффект, поскольку участие конкурирующих предприятий становится взаимовыгодным [2, с. 182].

Отличительная черта кластера – целевая предпринимательская деятельность. В рамках кластера объединяются не только производственный, но и инновационный бизнес, комплексное управление качеством продукции, сервисное обслуживание. Объединение усилий предпринимателей,

органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Такое объединение усилий в развитых странах оказалось достаточно эффективным.

Следует отметить, что кластеры создают условия для вовлечения инвестиций, так как необходимые для их образования инициатива, инновации, интеграция, информация, интерес являются необходимыми составляющими для привлечения инвесторов.

Внедрение кластерных технологий объединения предприятий способствует росту деловой активности предпринимательских структур, улучшению инвестиционного климата в регионе страны, развитию социальных, экономических, информационных и интеграционных систем, что, в свою очередь, дает импульс для более интенсивного развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического подъема территорий [3].

Для экономики всего государства кластеры исполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается, что обеспечивается, в том числе сильными позициями отдельных кластеров, тогда как вне них даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты.

В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей:

- новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя научно-исследовательские работы и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;
- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;
- взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности
- людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

Созидательная деятельность кластера состоит еще и в том, что большинство его участников не конкурируют непосредственно между собой, а обслуживают разные сегменты отрасли. Их создание исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития, что требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций независимо от

их величины. Среднему и малому бизнесу проще приспособиться к изменению конъюнктуры, они меньше зависят от состояния и уровня мировой экономики, а крупные национальные и транснациональные компании создают огромные финансовые ресурсы, позволяющие обеспечить долговременный стратегический маневр [2, с. 77].

Доминирование в экономике кластеров, а не изолированных компаний и отраслей важно и для региональной экономики, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей. Ключевым фактором успеха при разработке и реализации стратегий развития кластеров является активная позиция лидеров бизнеса и позитивное партнерство между интересами различных предпринимательских групп в регионе. Одним из условий формирования кластера в регионе является наличие специализации отраслей. Под специализацией понимается форма общественного разделения труда, которая отражает процесс сосредоточения производства отдельных видов продукции или ее частей в самостоятельных отраслях, производствах и на специализированных предприятиях [2, с. 78].

Наиболее подходящей интеграционной моделью экономики является кластерная модель экономики региона. Одним из отличительных признаков промышленного кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является принцип территориальной локализации [4]. Однако следует понимать, что географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города, области до страны или даже ряда соседствующих стран. Иными словами, регионом определяется лишь один из возможных вариантов кластера.

Для администрации регионов кластеры, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике; во-вторых, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом: в-третьих, на региональные администрации возложен большой объем задач, для решения которых требуются дополнительные средства, время и знания. Кластерный подход дает эффективный инструмент для достижения основных целей: повышение доходности региона и обеспечение занятости населения.

Таким образом, развитие кластера как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связей позволяет достичь определенного социально-экономического эффекта, который проявляется в следующих направлениях:

- повышение производительности и конкурентоспособности компаний и секторов экономики. Компании, работающие в более развитых кластерах, более производительны, чем компании в менее развитых кластерах;
- повышение инновационного потенциала. Более развитые кластеры обладают большим инновационным потенциалом, что может быть измерено, например, по количеству патентов;

– стимулирование новых компаний. Развитые кластеры способствуют появлению и развитию новых малых и средних компаний;
– повышение конкурентоспособности и экономическое развитие регионов. С точки зрения социально-экономического развития регионов развитие кластеров положительно влияет на уровень и структуру занятости, уровень заработной платы в регионе;
– обеспечение занятости в регионе, положительное изменения ее структуры, повышения уровня заработной платы.

Подытоживая вышесказанное можно констатировать, что построение кластеров является центральным пунктом реализации проектной установки управления страной введённой бывшим Президентом РФ Путиным в его идее национальных проектов, которая реализуется в данный момент его преемником нынешним Президентом РФ Медведевым. На сегодняшний день формирование и развитие кластеров становиться также частью стратегии регионов. Развивать кластер в отрыве от развития региона в целом неэффективно. Для успешной реализации региональные стратегии и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы. При разработке региональной стратегии надо учесть, какие ключевые точки роста существуют в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста. В то же время при выявлении перспективных кластеров и при планировании их развития обязательно должны быть учтены рамки региональных стратегии.

Кластерный подход способен коренным образом изменить содержание государственной промышленной политики. В этом случае усилия правительства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений: между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и правительственными институтами и т.д.

Кластер является объектом поддержки в рамках стратегий регионального развития, разработчики которых нередко предусматривают меры по формированию кластеров, рассчитывая на то, что кластеры повышают производительность, инновационность, конкурентоспособность, прибыльность и занятость в находящихся в данном регионе фирмах.

Формирование и развитие кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня (федеральной, региональной и муниципальной – в зависимости от масштаба кластера и существующих задач по его развитию); только взаимодействие между ними гарантируют достижение успеха в построении кластера. Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона является установление диалога и сотрудничества между всеми участниками процесса – малыми и крупными предприятиями, соответствующими властными структурами, сервисными и научно-исследовательскими организациями, системами профессионально-технического образования, СМИ и др.

Список литературы:

1. www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/2.htm.
2. Сизов В.В. Роль кластеров в формировании региональной экономической политики (на примере Томской области): теоретические и практические аспекты / В.В. Сизов; Сибирский научный центр Российской академии образования, Томский государственный педагогический ун-т. – Томск: Изд-во ТГПУ, 2008. – 399 с.
3. www.m-economy.ru/art.php3?artid=26329.
4. www.journal.vlsu.ru/index.php?id=723.

НАУКА – ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Алибаева М.М.[♣], Азимов П.Х.[♦], Дустматов Б.М.
Таджикский технический университет им. академика Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

Периодический анализ науки позволяет выявить современное состояние научно-технической сферы, основные тенденции развития научно-технической деятельности в стране, качественный и количественный состав научных кадров, эффективность и результативность научно-исследовательских работ (НИР).

Наука в современном мире представляет собой высокоразвитую отрасль деятельности по получению и использованию новых знаний, органически и системно связанную со всеми сферами общественной деятельности. По некоторым данным, научно-технический прогресс обеспечивает от 30 до 80 % экономического роста страны. Однако в Республике Таджикистан доля затрат на науку составляет всего лишь 0,11 % от ВВП, что является не утешительной долей для развитий науки, а также для развитий инновационной деятельности в целом.

Основные правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие функционирование науки в Республике Таджикистан, права научных работников и научных организаций, а также нормы, регулирующие взаимоотношения при проведении научных исследований и разработок отражены в Гражданском кодексе Республики Таджикистан (2000 г.) и Законе Республики Таджикистан «О науке и государственной научно-технической политике Республики Таджикистан» (1998 г.). Государство, располагая ресурсами (потенциалом) для получения и развития

[♣] Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.
[♦] Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.

знаний о природе и обществе, использует их для решения народнохозяйственных проблем и задач, для разработки новой техники и технологий, для производства новых товаров и услуг, а также для совершенствования системы управления обществом и общественным производством.

Совокупность целенаправленной деятельности по использованию указанных ресурсов составляет результативность научных исследований, что отражается в виде таких результатов, как новые технологии и нововведения, единицы новой техники или нового сорта растений, публикации, полученные патенты на изобретения и т.д. Однако, состояние и динамика науки в любом государстве, в основном зависят от особенностей и уровня развития экономики страны, от эффективности проводимой научно-технической политики.

В Республике Таджикистан в 2009году функционировало более 87 научных организаций и учреждений, которые относились к 19 административно-управленческим структурам (табл. 1). Это научно-исследовательские институты (НИИ), научно-производственные объединения (НПО) и их подразделения, проектно-технологические, конструкторские организации (ПКТО), научно-образовательные (ВУЗы, академии), научные центры и другие организации, деятельность которых связана с научными исследованиями. Анализ распределения научных организаций и учреждений по ведомственной принадлежности показывает, что большинство научных организаций страны относится к Академии наук (23 ед.). Министерства здравоохранения и образования, Таджикская академия сельскохозяйственных наук также занимают видное место по количеству научных организаций в своей структуре. Распределение научных организаций по характеру научно-технической деятельности показывает, что в Таджикистане функционируют в основном НИИ (40 ед., или 46 %), научно-образовательные организации (21 ед., или 24 %) в число которых входят Вузы (19 ед.) и институты повышения квалификации. Нужно отметить, что деятельность всего 40 организаций (НИИ) непосредственно связана с наукой, у других организаций она совмещается с другими видами деятельности (рис. 1).

В соответствии с распределением по государственному рубрикатору научной и технической информации (ГРНТИ) в структуре научных организаций Республики Таджикистан видное место занимает направление «естественные и точные науки», что из общего количества организаций составляет 33 % (29 ед.). Значительную долю в этой структуре занимают общественные науки – 24 % (21 организация), а также технические и прикладные науки, в том числе отраслевые – 20 % (18 ед.) (рис. 2).

Поскольку научная деятельность ВУЗов совмещается с образовательной деятельностью и проводится по различным отраслям науки, условно можно выделить группу «Вузовская наука» – такое понятие используется в сфере научно-информационной деятельности. В Таджикистане к этой группе относится 21 % (19 организаций) из общего числа научных организаций.

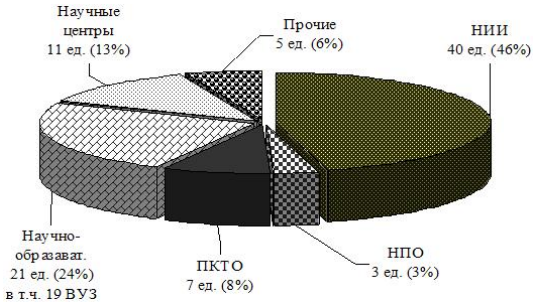

Рис. 1. Распределение научных организаций Республики Таджикистан по характеру научно-технической деятельности

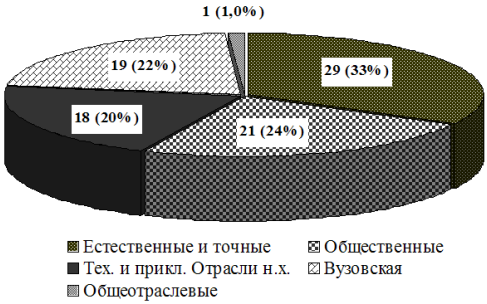

Рис. 2. Распределение научных организаций Республики Таджикистан по отраслям науки

Анализ распределения научных организаций и учреждений по отраслям народного хозяйства показывает, что наибольшее количество организаций функционирует при министерствах и ведомствах страны – 36 организаций (41 %). В структуре Академии наук и отраслевых академий состоит 34 организации, что составляет 38 % от всего числа научных организаций и учреждений страны. В образовательной отрасли работают 19 организаций, что составляет 21 %. (рис. 3).

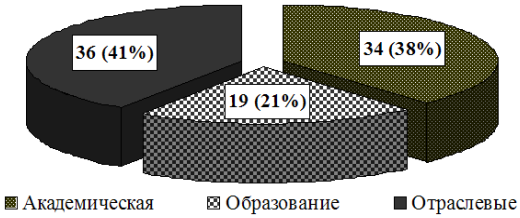

Рис. 3. Распределение научных организаций Республики Таджикистан по секторам народного хозяйства

По географическому расположению подавляющее большинство научных организаций – 79 ед. или 92 % находятся в городе Душанбе, и лишь 8 организаций находятся в других регионах страны (рис. 4).

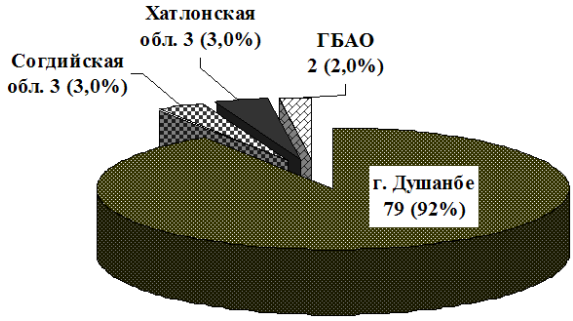

Рис. 4. Географическое расположение научных организаций РТ

Такое расположение для централизации научного потенциала страны имеет большое значение, но, по-видимому, оно не обеспечивает наиболее эффективного использования регионального потенциала науки, что может отрицательно сказаться на развитии регионов.

Список литературы:

1. www.cisstat.com/rus.
2. Добрин В. А. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в условиях перехода к рыночным отношениям. – 1994.
3. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК. – 2004.

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

© Алибаева М.М.[♣], Гинтер Ю.И.[♦], Азимов П.Х.[♥]
Таджикский технический университет им. академика Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

На современном этапе подъем аграрного сектора невозможен без перехода на инновационный путь развития, который является главным фактором повышения эффективности в условиях рыночной экономики.

[♣] Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.
[♦] Старший преподаватель кафедры «Экономика и управление на транспорте».
[♥] Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.

В последние годы в Республики Таджикистан резко снизилась инновационная активность. Поток иностранных технологий подавляет развитие национальной инновационной политики и прикладной науки в АПК, создает реальную опасность возникновения технологической зависимости от зарубежных разработок. Особенно глубокий инновационный кризис переживает аграрный сектор экономики.

До начала реформ 90-х годов государственная планово-распределительная система регулировала финансирование научных исследований и внедрение их результатов в жизнь. В настоящее время государственные органы власти сняли с себя такие обязательства, и необходимость активизации инновационного потенциала легла на плечи самих сельскохозяйственных предприятий. Поскольку тенденции развития инновационных процессов в АПК определяются в целом политической обстановкой в стране, ее экономической конъюнктурой и инновационным климатом, роль государства в урегулировании этих процессов слишком велика, чтобы ее недооценивать. А для аграрных регионов Таджикистана реализация собственной инновационной политики АПК, направленной на повышение конкурентоспособности агропромышленного производства, является единственно верным выходом из экономического кризиса.

Разработка и проведение региональной инновационной политики – весьма актуальная проблема для регионов. Влияние региональных особенностей на инновационный потенциал территории проявляется в специфике его направлений и содержания. Для каждой области характерны свои агропромышленный, инновационный и научно-технический потенциал; отраслевая структура; уровень жизни населения; ресурсная база; сложившийся образовательный комплекс; природные, исторические, этнические, экономические и социальные условия. Поэтому одним из наиболее универсальных рычагов повышения эффективности инновационной деятельности в АПК является рациональное использование потенциала регионов путем активизации имеющихся у них собственных научно-технических ресурсов.

Необходимость регулирования инновационной деятельности в АПК вытекает из особенностей аграрного производства и необходимости производить конкурентоспособные продовольственные ресурсы.

Инновационная деятельность является показателем научно-технического прогресса. Его ускорение состоит в качественном улучшении новшеств, а не в их количественном выражении. В связи с этим перед аграрной наукой ставятся важные государственные задачи на уровне открытий новых законов природы, выдающихся изобретений, которые бы вносили радикальные изменения в производство с целью получения новой продукции, отвечающей лучшим мировым образцам, обеспечивающим продовольственную безопасность страны при вхождении её в ВТО.

Сущность инновационного процесса и инновационной деятельности в аграрном секторе экономики, заключается во внедрении в аграрное производство интенсивных методов ведения хозяйства, которые базируются на методах эффективного производства продукции, применении нового поколения техники, использовании новой кадровой политики и др. с учетом накопленного научного и инновационного потенциала.

Исследования показали, что в среднем по Республике Таджикистан приоритетным направлением инновационного развития сельскохозяйственных предприятий является, в первую очередь, использование технологических инноваций, а в регионе с наиболее благоприятными природно-климатическими условиями, как например Согдийская область, существенное распространение получили базисные – новые сорта сельхозкультур и породы животных.

По нашему мнению, высокий научно-исследовательский потенциал АПК может складываться, прежде всего, из современного уровня материально-технической базы НИИ и ВУЗов. На сегодняшний день в Республике Таджикистан действует более 80 НИО. Вместе с тем, хроническое недофинансирование бюджетных источников аграрной науки привело к ее разрушению, снижению социального статуса преподавателей и научных работников, старению научно-педагогических кадров, а также деградации некогда ведущих в своих областях исследований научных школ. В табл. 1 показано Объем ВВП и доля госбюджетных затрат на науку в ВВП

Таблица 1

Объем ВВП и доля госбюджетных затрат на науку в ВВП

Год	Объем ВВП, млн. сомони	Бюджетное финансирование, млн. сомони	Доля затрат на науку в ВВП, %
1999	1345	1,5148	0.11
2000	1786,8	1,1558	0,06
2001	2563,8	1,938	0,075
2002	3375,3	2,3644	0,07
2003	4761,4	3,2041	0,067
2004	6167,2	5,5602	0,09
2005	7206,6	7,6633	0,1
2006	9335,2	9,812	0,1
2007	12804,4	14,8136	0,11
2008	17706,9	19,7694	0,11

Анализ данных объема затрат на науку, приведенных в табл. 1, позволяет сделать вывод, что за последние годы доля затрат на науку в ВВП является недостаточной и она не превышает 0,11 %, хотя в других странах этот показатель достигает до 3,5 %.

Финансирование науки в Таджикистане осуществлялось без достаточного учета необходимости развития науки и потребностей экономики в научно-технической продукции и услугах. Продолжает иметь место пре-

валирование принципа остаточного финансирования науки. В этой связи наиболее остро в настоящее время стоит вопрос о необходимости создания рынка инноваций в АПК, который способен помочь в решении проблемы самофинансирования и перехода на рыночные механизмы существования научных учреждений.

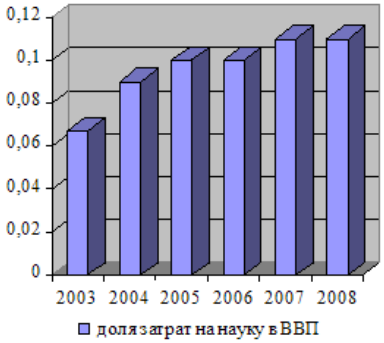

Рис. 1. Динамика изменения доли затрат на науку

Мы полагаем, что главная проблема формирования такого рынка в АПК заключается в низком платежеспособном спросе на научно-техническую продукцию, что в первую очередь связано со сложным механизмом сохранения уникальных прав на изобретения в АПК. Результаты аграрных НИОКР, подлежащие коммерциализации, обычно очень быстро становятся достоянием производственников и не могут выступать предметом торговли на рынке инноваций. Например, новые способы посадки и технологии возделывания сельскохозяйственных культур видны невооруженным взглядом, надо только доехать до экспериментального насаждения НИИ или до опытного поля соседа, который уже приобрел научную разработку в институте и воплощает ее в жизнь. Совершенно очевидно, что только узкий круг направлений исследований в агропромышленном производстве может стать предметом торговли на рынке инноваций. Это необходимо учитывать при формировании механизмов государственного финансирования аграрной науки, вследствие чего приоритетными целесообразно определить в первую очередь фундаментальные направления исследований, а среди прикладных наук поддерживать, в основном, социально-ориентированные проекты, например, в области экологии. С нашей точки зрения, направления исследований, являющиеся потенциально привлекательными для потребителя, должны быть не источником расхода, а формировать доходы бюджетной сферы.

Список литературы:

1. www.cisstat.com/rus.

2. Проект Всемирного банка о модернизации системы образования. – Душанбе, 2003.
3. Госкомстат РТ, Таджикистан. – Душанбе, 2009.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПЕРЕГРУЗОЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ МОРСКИХ ПОРТОВ

© Алимова Л.И.[♣], Аблязов В.К.[♦]
Новороссийский политехнический институт, г. Новороссийск

В статье рассматриваются риски в производственной деятельности морских портов, дана характеристика и вероятность их наступления. Представлены основные виды рисков деятельности перегрузочных комплексов.

Развитие концепции рыночного хозяйствования происходит с учётом множества трудностей, которые являются специфическими для современного состояния отечественной экономики.

Причины этого обусловлены как самой сутью состояния отечественной рыночной экономики, при которой на будущие результаты инвестиционной или предпринимательской деятельности существенно влияют сбои в экономической политике страны и многочисленные факторы рыночной конъюнктуры, не зависящие от инвесторов, как и тем, что экономические явления и процессы подвержены воздействию большего числа неэкономических факторов [2].

Политическая система России находится в стадии становления и постоянного реформирования, и поэтому еще недостаточно устойчива. Несмотря на то, что в последние несколько лет в России происходили позитивные изменения во всех общественных сферах – росла экономика, достигнута определенная политическая стабильность, Россия все еще представляет собой государство с быстроразвивающейся и меняющейся политической, экономической и финансовой системой.

Еще остаются риски снижения промышленного производства, негативной динамики валютных курсов, увеличения безработицы и прочее, что может привести к падению уровня жизни в стране и негативно сказаться на деятельности морских портов.

Сегодня на мировом рынке процесс доставки товаров сопряжен с процессом выполнения целого ряда работ, операций и услуг, комплекс кото-

[♣] Доцент кафедры Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук.
[♦] Преподаватель кафедры Государственного и муниципального управления.

рых обеспечивает эффективное распределение товаров. Особую роль в комплексе услуг занимает перевалка важнейших российских и транспортных грузопотоков.

В процессе деятельности любых коммерческих организаций всегда существует опасность потерь, связанных со спецификой хозяйственных операций. Опасность таких потерь представляет собой риск.

Каждая компания характерна собственными предпочтениями, связанными с рисками.

Производственная деятельность морских портов сопряжена со многими рисками. Развитие рыночных отношений в последние десятилетия привело к заметному росту доли частных транспортных предприятий и, как следствие, увеличению значимости экономических рисков в их деятельности.

Однако понимание их сущности, особенностей, специфики методов анализа и управления экономическими рисками в данной сфере носит неустоявшийся характер.

Сложность проблемы требует рассмотрения основных моментов теории риска и возможностей ее применения на транспорте.

Взаимодействие транспортной отрасли с другими отраслями экономики носит двоякий характер.

С одной стороны, развитие ключевых производственных отраслей региона, увеличение или снижение объемов производства и товарооборота влечет за собой изменения в транспортном секторе, требует и обуславливает соответственно рост или спад объемов и качества перевозок.

С другой стороны, недостаточное развитие транспортной системы ограничивает рост экономики региона, сдерживает развитие деятельности промышленных, строительных, торговых и других организаций в связи с ограниченными возможностями транспортировки продукции.

На сегодняшний день объемные и качественные характеристики транспорта, его инфраструктуры не позволяют в полной мере и эффективно решать задачи растущей экономики. Это требует существенной перестройки от регионального транспортного комплекса региона, развитие которого сопряжено с рисками.

Управление рисками направлено на классификацию, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска. Начальным этапом процесса управления рисками является его анализ, который подразделяется на два взаимно дополняющих друг друга вида. Главная задача качественного анализа состоит в определении факторов риска и обстоятельств, приводящих к рисковым ситуациям. Количественный – позволяет вычислить размеры отдельных рисков и риска компании в целом [2].

Управление риском требует, как уже было сказано, классификации его видов. В большинстве случаев она производится по ряду несвязанных критериев (так называемая фасетная система классификации).

Подобный подход, с одной стороны, дает возможность учесть множество аспектов и особенностей явления в каждом конкретном случае, а с другой стороны, не позволяет сформировать четкую систему, отражающую структуру совокупности рисков объекта.

Кроме того, в таких случаях классификационные позиции зачастую пересекаются, внося определенную долю хаотичности при анализе. В этой ситуации группировка видов риска требует системного подхода, построения иерархической структуры в зависимости от области применения.

Количественная оценка вероятности наступления выделенных рисков позволяют выделить наиболее вероятные по возникновению и весомые по величине риски, которые будут являться объектом дальнейшего анализа.

Особенности функционирования портовых перегрузочных комплексов по перевалке зерновых грузов позволяют выделить основные виды рисков, которыми они подвержены в процессе рыночной деятельности.

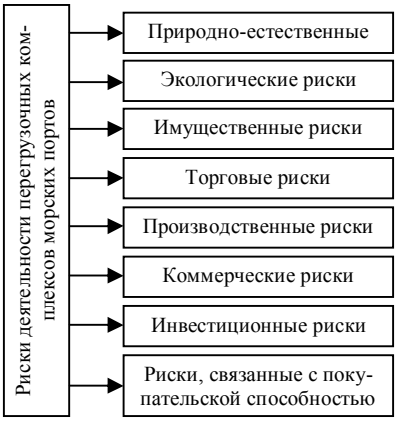

Рис. 1. Основные виды рисков деятельности перегрузочных комплексов

Оценка вероятности убытка от рисков (качественная оценка рисков) осуществлялась самым простым способом проведения рейтинга – непосредственным ранжированием.

На основании экспертной оценки были выделены наиболее вероятные риски (табл. 1).

Представленная классификация рисков, на наш взгляд, достаточно полно отражает риски, присущие портовым перегрузочным комплексам.

Выделенные риски отражают большую часть рисков, которым подвержены предприятия транспорта и вся отрасль в целом, а именно**:**. чистые риски (природное – естественные, экологические риски, имущественные риски, торговые риски, производственные риски) и финансовые (коммерческие риски, инвестиционные риски, риски, связанные с покупательской способностью).

Таблица 1

Вероятность наступления рисков на перегрузочном комплексе

Риски	Вероятность
Природно-естественные	0,18
Экологические риски	0,03
Имущественные риски	0,09
Торговые риски	0,15
Производственные риски	0,14
Коммерческие риски	0,2
Инвестиционные риски	0,12
Риски, связанные с покупательской способностью	0,09

Особенность чистых рисков заключается в том, что они практически несут в себе потери для предпринимательской деятельности [2].

Их причинами могут быть стихийные бедствия, наступление гражданской ответственности за выброс предельно допустимых норм загрязняющих веществ, потери качества товара в момент оказания услуги, отказ от выполненной услуги, транспортировка заказов.

Финансовые риски (спекулятивные) несут в себя либо потери, либо дополнительную прибыль. В зависимости от причины возникновения они делятся на следующие категории:

- коммерческие риски возникающие в процессе реализации услуг;
- инвестиционные риски связаны с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционного проекта;
- риски, связанные с покупательской способностью.

Таким образом, предложенная классификация рисков представляет собой весьма сложную задачу из-за многогранности их сущности и взаимосвязанности между собой.

Без наличия четкой классификации невозможно эффективное управление рисками, главной целью которого является идентификация, количественная оценка и предотвращение рисками.

Представленная классификация рисков позволяет проводить сравнительный количественный анализ рисков и на его основе выбирать такие методы управления рисками, которые являются наиболее эффективными.

Перечисленные виды рисков следует учитывать не только в производственной деятельности порта, но и в последующей эксплуатации портовых перегрузочных комплексов.

Список литературы:

1. Буянов В.П. Управление рисками / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.А. Михайлов. – М.: Экзамен,2002. – 384 с.

2. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисковых ситуаций: учебник. – М.: Издательство – торговая корпорация Дашков и К°, 2005. – 880 с.

СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

© Алоков З.Х.[♣]
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова, г. Нальчик

В представленной статье дается анализ направлений развития зернового хозяйства Кабардино-Балкарской Республики и обосновываются направления его развития.

Громадный потенциал зернового хозяйства регионов РФ следует рассматривать как народное достояние, постоянный и наиболее крупный источник национального богатства, поскольку рациональное его использование при огромных масштабах зернового поля позволяет снять практически все вопросы обеспечения населения продовольствием.

Наращивание производства зерна даст не только экономический рост непосредственно в самой зерновой отрасли, но и мультипликативно окажет влияние на все сферы АПК, вызовет синергический эффект. Как показывают результаты нашего исследования, может успешно противодействовать кризисным явлениям в экономике региона и другим негативным явлениям внутреннего и внешнего характера.

Нами установлено, что Кабардино-Балкарская Республика не обладает достаточными, исходя из общепринятых норм, переходящими запасами зерна. Предпринимаемые властными структурами на результативность деятельности предприятий отрасли, не решили проблему обеспечения потребностей республики в зерне за счет собственного, а, наоборот, усилили ее зависимость от внешних источников поступления продовольственного зерна. Здесь сохраняется стабильный спрос на продовольственное зерно, тогда как спрос на фуражное зерно имеет тенденцию к снижению по причине значительного сокращения поголовья скота.

Современное состояние регионального зернового хозяйства во многом определяется сильным влиянием на него общей неблагоприятной экономической ситуацией в стране, существенным сокращением государственной поддержки аграрной сферы, усиливающимся диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. В то же время следует отметить, что применительно и к самому зерновому хозяйству в регионе не было разработано четкой региональной программы развития зернового хозяйства и не обозначены конкретные направления его развития в перспективе, осуществление которой позволило бы несколько смягчить многие негативные моменты, сложившиеся в хозяйстве отрасли. Ныне, яв-

[♣] Аспирант кафедры «Управление качеством и недвижимостью».

ляясь составной и наиболее важной частью агропромышленного комплекса, зерновое хозяйство региона претерпевает глубокие качественные изменения, связанные с его задачами по модернизации отрасли.

В Кабардино-Балкарской Республике развитие зернового хозяйства определяется сложным взаимодействием комплекса внутренних и внешних факторов. В 2004-2008 гг. процесс развития регионального зернового хозяйства сопровождался существенными негативными явлениями: спадом производства продовольственного зерна и ухудшением его качества, снижением уровня интенсивности и эффективности зернового хозяйства. В регионе допущено снижение производства товарного зерна: пшеницы – на 34,8; кукурузы – на 76,6 %.

В 2004-2008 гг. несмотря на наметившуюся тенденцию снижения товарного производства зерна, Кабардино-Балкарская Республика, все же сохраняет самый высокий ее уровень среди других крупных зернопроизводящих регионов СКФО, но теряет свои позиции вследствие сокращения площадей посевов (в исследуемом периоде сокращение площадей под зерновые составило 21,5 тыс. га). Наличие пашен по состоянию на 1 января 2009 года составляют: в хозяйственных товариществах и обществах – 74,9 тыс. га; в производственных кооперативах – 25,7 тыс. га; в государственных и муниципальных унитарных предприятиях – 11,5 тыс. га; в научно исследовательских и учебных учреждениях и заведениях – 0,8 тыс. га; в подсобных хозяйствах – 0,3 тыс. га; у граждан – 127,0 тыс. га. За последние годы под влиянием постоянных колебаний уровня урожайности зерновых культур, обусловленных воздействием многочисленных факторов внутреннего и внешнего характера, сформировалась видовая структура производства зерна.

Рассмотрим динамику посевов продовольственных зерновых культур, а также зернофуражных. За этот период посевы стабилизировались – пшеницы (70,5 тыс. га), кукурузы на зерно (66,8 тыс. га), а кормовых культур уменьшились на 26,1, % и в 2008 году составили66,8 тыс. га (рис. 1). В сложившейся структуре посевных площадей зерновых культур по-прежнему доминирующее положение занимала озимая пшеница, на долю посевов которой приходилась почти одна треть зернового клина региона. В структуре посевов удельный вес зерновых культур составили 66,0 %, технических культур – 9,4, картофеля и овощей – 10,1, кормовых культур – 14,1 %.

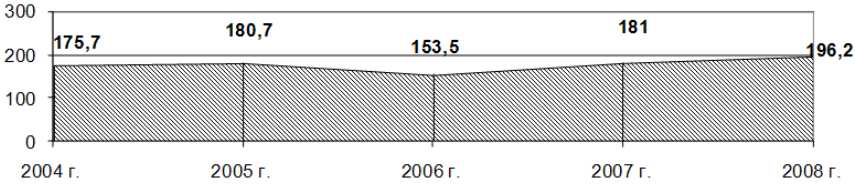

Рис. 1. Посевные площади зерновых культур в Кабардино-Балкарской Республике в хозяйствах всех категорий, тыс. га

Как видно из рис. 1, зерновыми культурами засевался более 60 процентов посевного поля региона. В структуре посевов существенно уменьшился удельный вес наиболее дефицитных видов зерна – высококачественной пшеницы, возросла доля продовольственной группы и снизилась – фуражной. Однако внутри самой продовольственной группы ситуация неоднозначна: устойчиво сокращаются площади под крупяными культурами. В структуре посевов и производства зерна фуражных культур в наибольшей степени уменьшилась и продолжает снижаться доля зернобобовых культур, являющихся важнейшим источником кормового белка и эффективным улучшителем почвенного плодородия.

Структурные сдвиги в зерновом клине и производстве зерна, связанные с изменениями в соотношении между продовольственной и фуражной группой зерновых культур в сторону повышения первой, особенно заметно возросшей в периоде. Для исследуемого региона характерны более экстенсивные методы ведения зернового хозяйства, сопровождаемые практически повсеместно непрерывным снижением их урожайности и уменьшением объемов производства товарного зерна, ухудшением его качества.

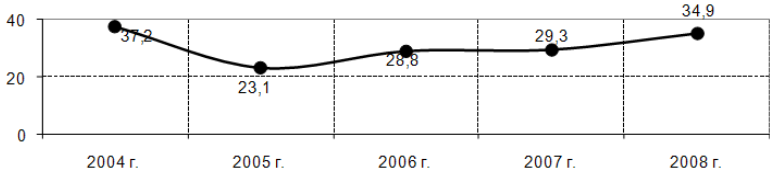

Рис. 2. Динамика урожайности зерновых культур в Кабардино-Балкарской Республике в хозяйствах всех категорий, ц/га

В 2004-2008 гг. урожайность зерновых снизилась на 37,2 ц/га до 34,9 ц/га (рис. 2). На фоне сокращения товарного зерна проявилась довольно четко выраженная тенденция увеличения в нем доли зерна озимой и яровой пшеницы. Структурные изменения внутри каждой зерновой группы: в продовольственной – повышение доли в производстве зерна пшеницы, сокращение производства гречихи на 64,3 %, в фуражной – снижение валового сбора зернобобовых – на 3,3 %, проса с 64,8 % и увеличение овса на 43,7 %.

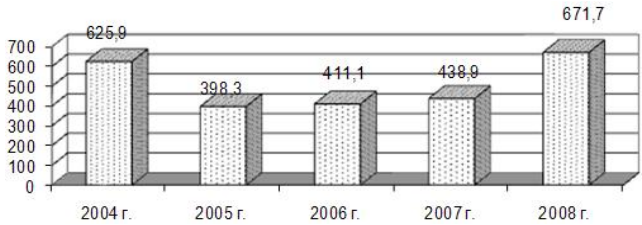

Рис. 3. Динамика валового сбора зерна в Кабардино-Балкарской Республике в хозяйствах всех категорий, тыс. тонн

В Кабардино-Балкарской Республике при увеличении валовых сборов зерна снизился объем его реализации с 323,7 тыс. тонн в 2004 году до 160,4 тыс. тонн в 2008 году. Произошли существенные сдвиги и в структуре реализованного зерна. Особенно резко уменьшились поступления в товарные ресурсы проса, ячменя, гречихи. В 2008г. году в структуре реализованного зерна на пшеницу приходилось 47,4 %, на кукурузу – 21,9. Уровень товарности основных видов зерновых также имеет тенденцию снижения. В 2004-2008 гг. уровень товарности по видам составило: по зерну – 23,8, в том числе по пшенице – 32,2 по кукурузе -13,3; по подсолнечнику – 18,5 %.

Видовая структура производства зерна значительно различается по районам республики, где она сложилась под влиянием почвенно-климатических условий, экономических и других факторов внутреннего и внешнего характера. Вместе с тем в последние годы в основном под давлением интересов самообеспечения регионов зерном происходит процесс стирания ранее сложившейся территориальной специализации зернового производства. Так, в отдельных районах Кабардино-Балкарской Республики размещения посевов твердой и сильной пшеницы уменьшается ее производство, в кукурузосеющих районах – кукурузы. В сочетании с другими негативными факторами такая деспециализация приводит не только к ухудшению размещения и снижению уровня концентрации производства отдельных дефицитных видов зерна в зонах с наиболее благоприятными природными и экономическими условиями, но и к уменьшению их производства и снижению качества зерна.

Видовая структура производства зерна в Кабардино-Балкарской Республике существенно отличается от структуры, сложившейся в соседних регионах с высокоразвитым зерновым хозяйством. Ее особенностью является самый низкий удельный вес кукурузы при относительно высокой доле пшеницы, а также наличие зернобобовых культур. Что касается сравнительно высокого удельного веса пшеницы в посевах зерновых культур и в их валовом сборе в регионе, то следует иметь в виду ориентацию ее производства для продажи на рынке.

Расширение посевов как яровой, так и озимой пшеницы в Кабардино-Балкарской Республике, где она в основном используется на фуражные цели, обусловило повышение ее удельного веса в кормовом рационе животных, что нерационально. Доля зерна пшеницы в используемом зернофураже превысила 40 %, что не способствует росту продуктивности животных, ведет к существенному перерасходу зерна на производство единицы животноводческой продукции и повышает ее себестоимость, поскольку и озимая, и яровая пшеница по урожайности и себестоимости производства кормовой единицы уступает аналогичным формам ячменя. Использование пшеницы на корм животным удорожает стоимость зернофуража,

а, следовательно, цену комбикормов, сравнительно высокий уровень которых является главным ограничительным фактором их сбыта. Несмотря на многообразие форм собственности и хозяйствования, наличие большого количества хозяйств, занимающихся возделыванием зерновых культур, основными производителями зерна в регионе по-прежнему являются и останутся в перспективе сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходится 44,0 % общего объема производства зерна.

Список литературы:

1. Стукач В.Ф. Касенов К.К. Инфраструктура регионального рынка зерна: монография. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 148 с.

2. Петрова И. Эффективность производства зерна // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – № 6. – С. 57-59.

3. Ксенофонтов М.Ю., Козин Д.Е., Поскачей М.А., Сапова Н.Н. О необходимости перехода на новую парадигму разработки и реализации агропродовольственной политики [Электронный ресурс] // Экономический портал. – Режим доступа: www.institutiones.com/agroindustrial/1775-o-neobxodimosti-perexoda-na-novuyu-paradigmu.html.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

© Аношина Ю.Ф.[♣]

Российский государственный аграрный заочный университет, г. Балашиха

В статье рассматриваются вопросы совершенствования регулирования государством земельных отношений в сельском хозяйстве современной России.

Регулирование государством земельных отношений выражается, прежде всего, в совершенствовании земельного законодательства. Действенным дополнением современного земельного законодательства Российской Федерации может стать разработка и принятие специального закона об аренде земли. В России более 99 % всех сделок земельного оборота приходится на сделки аренды государственных и муниципальных земель. Эти сделки совершаются в основном с государственными и муниципальными землями сельскохозяйственного назначения, землями поселений (особенно городов) и лесного фонда. Положения гражданского и земельного зако-

[♣] Профессор кафедры Экономики, кандидат экономических наук.

нодательства, регулирующие сделки аренды земельных участков, отражают лишь общие ситуации и подходят главным образом для земель, находящихся в государственной собственности. Однако российский земельный рынок – это смешанный тип рынка, в котором участвует как государственный, так и частный сектор. Аренда и продажа земли – две основные тенденции его развития. В частном секторе распространена аренда сельскохозяйственными организациями земельных долей граждан. Сделки такой аренды, а также заключенные гражданами и / или юридическими лицами сделки аренды мелких частных земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения не учитываются статистикой. Последние сделки могут совершаться по устной договоренности сторон и не регистрироваться. Поэтому земельный рынок в сегменте аренды частных земель сельскохозяйственного назначения совершенно непрозрачен.

Инициировать оборот земли в частном секторе земельного рынка целесообразнее всего арендой «лишней» земли, принадлежащей определенным слоям населения, не имеющего возможности обработать эту землю и заинтересованного сдать ее в аренду. Среди сельского населения находится также определенная группа граждан, желающих и способных заниматься товарным сельскохозяйственным производством. Законодательная стыковка интересов указанных групп сельского населения может помочь формированию крепких личных хозяйств, которые наряду с сельскохозяйственными организациями составят основу товарного аграрного производства в России, обеспечивая занятость жителей села, организуя рабочие места. В специальном законе об аренде земли необходимо детально прописать положения, регулирующие отношения между арендодателем и арендатором земельного участка. В случае долгосрочной аренды следует предусмотреть условия соглашения между арендодателем и арендатором о характере, объеме и стоимости работ по улучшению земель, определить порядок компенсации использованных средств арендатора. Последнее положение касается прежде всего компенсационных выплат в качестве возмещения капитальных затрат, произведенных арендатором на земельном участке, являющимся объектом аренды, включая компенсации за возведенные здания, строения и сооружения. В целом такой закон, устанавливая правоотношения сторон, должен защищать интересы, как собственников – арендодателей, так и пользователей земли на титуле аренды.

Целесообразно также законодательно усилить контрольные функции государственных органов в системе землепользования, определить административные взыскания и меры уголовного наказания владельцев земли и чиновников, преступивших закон. В решении наиболее важных вопросов пользования землей (как государственной, так и частной) следует повысить значимость заинтересованных федеральных и региональных организаций. В частности, желательно, чтобы Министерство сельского хозяйства

РФ определило правила для рационального использования сельскохозяйственных земель, их изъятия из аграрного оборота, покупки и аренды частными физическими и юридическими лицами, а также государственными учреждениями.

Государству необходимо строго контролировать трансформацию пахотных земель в другие виды угодий. Перевод обрабатываемой пашни в другую категорию земель может быть осуществлен в особых случаях, когда по совокупной оценке всех условий будет признана разумность такого перевода. Вступивший в силу ФЗ от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую», закрепляя касающиеся изменения режима землепользования обязанности государства, муниципальных образований, собственников и пользователей земли, утверждает основы земельной политики, ориентированной на рациональное и бережное использование земельных ресурсов, эффективное развитие экономики. Такой закон мог бы предотвратить массу нарушений, которые наблюдаются в отдельных регионах РФ, особенно при переводе земель сельскохозяйственного назначения в непродуктивную категорию земель; обеспечить устойчивость землепользования, прежде всего сельскохозяйственного. Однако закон разработан как свод общих процедур, базирующихся на соответствующих нормах Земельного кодекса РФ и федеральных законов. В нем не закреплены нормы, поощряющие вовлечение земель в сельскохозяйственный оборот. Не отражена компенсационная система, позволяющая поддерживать пахотные земли на определенном качественном и количественном уровнях, что особенно актуально для малоземельных районов.

Компенсация изымаемых из сельскохозяйственного оборота возделываемых земель возможна за счет освоения несельскохозяйственных территорий на соответствующей площади в равноценную пашню. Для ряда случаев, касающихся изменения режима использования, прежде всего, уникальных земель, (например земель, особо охраняемых территорий и объектов), следует предусмотреть образование при Правительстве РФ действующих на непостоянной основе общественных институтов, призванных привлекать к обсуждению принципиальных аспектов и важнейших проблем землепользования авторитетных специалистов, представителей заинтересованных сторон, население. На основе изучения всех мнений указанные общественные институты могут разрабатывать и предоставлять обоснованные предложения и рекомендации, касающиеся перевода земель из одной категории в другую.

Следующим вопросом земельных отношений, который должен получить свое развитие, является задача формирования инфраструктуры земельного рынка. В настоящее время рыночная передача земли осуществляется по трем каналам – государственному, независимого обращения и

частного (свободного) рынка. Сделки с государственными землями совершаются через органы исполнительной власти. Деятельность системы независимого обращения земельных участков имеет пока ограниченный характер, ее в небольшом масштабе осуществляют кредитные учреждения (банки), которые берут землю в залог, и специальные земельные посреднические организации, которые перепродают землю, минуя государственные органы. Частный земельный рынок организуется на основе согласительных договоренностей сторон (покупателей и продавцов, арендодателей и арендаторов и др.) относительно земельных участков – объектов соответствующих земельных сделок. Функционирование секторов и всех сегментов земельного рынка страны может стать надежным, прозрачным и эффективным при условии создания сети обеспечивающих их работу специальных учреждений, агентств, организаций и т.д., установления оптимального режима их взаимодействия (без дублирования основных функций). Профессиональные участники рынка недвижимости могут объединиться в специализированные ассоциации оценщиков, страховщиков, землеустроителей и других специалистов. Кроме того, для рациональной организации работы подсистем земельного рынка требуется создание институций, функциональное назначение которых заключается в соединении продавцов и покупателей или, другими словами, спроса на земельные участки и их предложения.

В качестве посредников продажи земли или сдачи ее в аренду могут выступать землеустроительные корпорации (компании, агентства), которые целесообразно организовать в каждом районе как юридические лица по рационализации землепользования. Решение вопросов посреднической деятельности на земельном рынке с соответствующим информационным сопровождением сделок может значительно повысить эффективность земельного оборота в целом по стране. Специализированные посреднические организации могут выполнять и другую важную функцию, заключающуюся в предоставлении особой услуги – поиск продавцов и покупателей земли, интересы которых совпадают. На данном этапе формирование инфраструктуры земельного рынка связано также с созданием условий для каждого вида государственной экспертизы земельной проектной документации. Должны быть установлены сроки и порядок определения стоимости проведения такой экспертизы, регламенты взаимодействия осуществляющих ее органов.

Для функционирования цивилизованного земельного рынка необходимо преодолеть очевидные препятствия информационного характера. Прежде всего, должна быть создана хорошо рассчитанная информационная система спроса и предложения земель не только на местных рынках, но и в целом по стране. Создание информационной базы землеустроительной документации, организация единого кадастра объектов недвижи-

мости на федеральном уровне, а также реестра свободных земель, обеспеченных соответствующей производственной инфраструктурой, окажет позитивное воздействие на всю систему землепользования в стране. Пока же данные о сделках с землей строго дозированы, их не хватает как для анализа, так и для прогнозирования развития земельного оборота.

Что касается законодательного регулирования размеров сельскохозяйственных угодий, то оно должно быть направлено, с одной, стороны, на обеспечение максимально эффективного функционирования большого числа различных по площади хозяйств, с другой – на недопущение чрезмерной концентрации земельной собственности в одних руках. В настоящее время сильный государственный сектор на земельном рынке страны, монопольно устанавливая относительно низкие цены на землю, не только обеспечивает доступ к ней сельскохозяйственных производителей, но и является некоторым гарантом от земельных спекуляций. Однако со временем, после завершения приватизации, в процессе вторичного и последующего перераспределения земель путем рыночного оборота их концентрация в руках небольшой группы представителей монополистического капитала вполне вероятна. Вся цепь экономической реализации земельной собственности в России может перейти к земельной олигархии, порождая глубокие изменения во всей экономике. Решение вопроса о размерах земельной собственности федеральное земельное законодательство передало на региональный уровень. Поэтому в региональных земельных законах, в частности об обороте земель сельскохозяйственного назначения на территории субъектов РФ, закрепляемые предельные размеры земельных участков должны быть оптимальными и строго экономически обоснованными.

Регулирование в сфере землепользования направлено в первую очередь на рациональное использование и охрану земель, сохранение и восстановление их природных свойств. Наиболее важной из данного типа задач является организация эффективного контроля за охраной и использованием земельных ресурсов. Управление и распоряжение земельной собственностью, ее использование необходимо осуществлять строго в рамках территориальных планов и проектов, придавая им статус нормативных документов. Прежде всего, требуется завершить зонирование земель поселений и иных территорий для установления градостроительных регламентов разрешенного использования недвижимости, а также формирование земельных участков при разграничении государственной собственности на землю в целях регистрации прав собственности на земельные участки РФ, субъектов РФ, муниципальных образований.

Важным звеном всей системы регулирования является совокупность процедур, методов и способов, определяющих процессы и порядок установленных законами видов деятельности. Одной из причин того, что законы в стране работают неэффективно, послужило отсутствие или несовер-

шенство механизмов их применения на практике. Чтобы обеспечить гармоничную правовую структуру, в законах необходимо определять базисные процедуры для реализации основных норм. В частности, необходимо совершенствование механизма передачи собственникам недвижимого имущества расположенного на земельных участках из государственных или муниципальных земель, прав собственности на эти участки. Должен быть установлен порядок определения арендных платежей и выкупных цен за такие земельные участки. Кроме того, появление объектов недвижимости, представляющих собой единые комплексы из земельного участка и расположенного на нем недвижимого имущества, делает актуальной задачу по улучшению и упрощению системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

В настоящее время не отработан также механизм ипотеки земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения. Как показывает мировой опыт, ипотека и ипотечное кредитование могут развиваться лишь при условии высокого экономического роста. Ипотека земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения имеет хорошие шансы на «приживаемость» лишь в случае значительного подъема экономической и социальной базы сельского хозяйства. В том же состоянии, в котором сейчас находится аграрный сектор России, отсутствует фундаментальный уровень для земельного ипотечного кредитования, которое зависит от бюджетного финансирования развития самой ипотеки. В сфере ипотечного кредитования под залог земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, прежде всего, необходимо принять закон об ипотеке (залоге) земель сельскохозяйственного назначения. По мере стабилизации экономической ситуации в сельском хозяйстве, признании (осознании) истинной ценности земель сельскохозяйственного назначения земельная ипотека будет эволюционировать, а кредитные учреждения смогут расширять область своего влияния и функции в сфере землепользования.

Ситуация с абсолютным паритетом цен и доходов возможна только в условиях совершенной конкуренции на всех рынках агробизнеса, чего в реальной жизни нет, а следовательно, 100 % ценовой паритет практически исключается. К тому же современная промышленность использует сложные технологии, что предопределяет высокие требования к квалификации работников. По этой причине в отраслях I и III сфер АПК затраты на труд, технику растут быстрее, чем в сельском хозяйстве, следовательно, и цены на промышленную продукцию повышаются стремительнее, чем на аграрную, при том что доля фермеров в цене конечного продукта постоянно снижается.

Фермерство есть бизнес и, как любой другой бизнес, должно участвовать в общей конкуренции. Главное действующее лицо на рынке – самостоятельный и несущий полную экономическую ответственность за свои действия товаропроизводитель.

В результате государственного регулирования цен риск, связанный с сельскохозяйственным товарным производством, уменьшается; крестьянские хозяйства получают определенные гарантии в отношении цеп и имеют возможность улучшить ситуацию с доходами за счет расширения производства. Следствием этого являются «излишки» сельхозпродукции, проблема которых периодически обостряется в развитых странах, осуществляющих ценовую поддержку начиная с 60-х годов XX века.

При отсутствии государственного регулирования цен, очевидно, произошло бы снижение объемов сельхозпроизводства до того уровня, когда устанавливается равновесие по цене спроса и предложения. На первый взгляд такая ситуация выгодна обществу, поскольку высвобождаются ресурсы (труд, земля, капитал), которые могли бы пойти на расширение более эффективных отраслей. Однако из-за оттока трудоспособного населения, роста безработицы изменилась бы социальная сфера села, аграрный сектор стал бы очень чувствительным к факторам экономической конъюнктуры.

Многие экономисты считают, что издержки на осуществление государственного регулирования цен и фермерских доходов – это плата общества (государства) за стабильность на продовольственных рынках. Без государственной поддержки цены были бы подвержены значительным колебаниям, тем самым был бы подорван производственный потенциал сельского хозяйства, товаропроизводители не смогли бы вести расширенное воспроизводство, под угрозу была бы поставлена продовольственная безопасность страны.

Две следующие группы аргументов (природоохранные и связанные с развитием сельских территорий) наиболее полно свидетельствуют в пользу государственного вмешательства в аграрные отношения. Во многих странах сохранение значительной части биологических видов, находящихся под угрозой вымирания, полностью зависит от состояния сельскохозяйственного ландшафта. А сельскохозяйственный ландшафт и сельхозпроизводство характеризуются большой степенью совместимости, даже притом, что эта отрасль является одним из основных загрязнителей окружающей среды в современном мире. Отрицательные внешние эффекты возникают в процессе деятельности сельхозпроизводителей как ее побочный результат.

Когда рыночная цена товара включает в себя издержек внешнего эффекта, у производителей нет стимулов к переходу на технологии, благотворно влияющие па окружающую среду. Обычно нежелательные ситуации пытаются изменить административными мерами (запреты и ограничения на использование ресурсов) и экономическими инструментами (через налоги, субсидии), которыми располагает государство.

Самого серьезного внимания, с нашей точки зрения, заслуживают аргументы в пользу государственного регулирования, связанные с развитием сельских территорий. Из-за больших расстояний, низкой плотности расселения населения, относительно малых размеров предприятий сельские

сообщества не в состоянии создать у себя достаточную коммунальную и транспортную инфраструктуру, не говоря уже о социальной. Но без этого регион не может быть привлекателен для бизнеса, что усугубляет проблему сельской (особенно сезонной) безработицы, низкого уровня доходов сельских жителей.

Список литературы:

1. Аношина Ю.Ф. Земельные отношения в трансформационной экономике. – М.: Спутник, 2007. – 162 с.
2. Коробейников М. Совершенствование экономического механизма в АПК // Экономист. – 2000. – № 2. – С. 69-76.

ЧИСЛЕННОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ДОХОДА, А ТАКЖЕ РАЗМЕРА КАПИТАЛА ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СТРУКТУРАХ ТОРГОВЛИ

© Бунин А.С.[♣]
ОАО «Нордеа Банк», г. Самара

Произведена верификация экономических моделей и показаны результаты модельного анализа, указывающие основные направления повышения инвестиционной привлекательности Самарского региона.

Система (1), предназначенная для анализа социально-экономических систем, является очень гибкой и обладает большими прогностическими и объясняющими возможностями [1-5]. Величина I соответствует инвестициям из собственного дохода компании. То есть при помощи модели, описываемой системой (1) невозможно учесть влияние инвестиций, привлекаемым извне.

$$\begin{cases} \dot{x} = (1 - x - y + z)x \\ \dot{y} = (-b + dx - cy + az)y \\ \dot{z} = \begin{cases} 2F & if \ \ z > 0 \\ F(1 + signF) & if \ \ z = 0 \end{cases} \\ \dot{K}(t+\theta) = \alpha \cdot (1 - c') \cdot \dot{z} - k \cdot K \\ I(t) = \theta^{-1}[K(t+\theta) - K(t)] \end{cases} \qquad (1)$$

[♣] Главный специалист группы ипотечного кредитования отдела розничного бизнеса.

где:

$$\begin{cases} 2F = g(t)\phi(y)\dfrac{x}{1+\beta\cdot z} - (ex+fy+\gamma)\dfrac{1+\delta_1 z}{1+\delta_2 z} + D(t) \\ D(t) = \mu\cdot\exp\left(-\mu\cdot(1-c')t\right)\displaystyle\int_0^t dt'\cdot\exp\left(\mu\cdot(1-c')t'\right)\cdot\left(I(t')+A(t')+G(t')\right) \end{cases} \quad (2)$$

Однако часто стоит именно задача среднесрочного прогнозирования девелоперских проектов: инвестиции в масштабе торгового центра, длинной «галереи бутиков», реконструкция улицы под торговую галерею и т.п. Для учета внешних инвестиций, модифицируем систему следующим образом:

$$\begin{cases} \dot{x} = (1-qx-vy+pz)x \\ \dot{y} = (-b+dx-cy+az)y \\ \dot{z} = \begin{cases} 2F & if\ \ z>0 \\ F(1+signF) & if\ \ z=0 \end{cases} \\ \dot{K}(t+\theta) = \alpha\cdot(1-c')\cdot\dot{z} - k\cdot K \\ I(t) = \dot{K}(t) + I_{imp}(t) \end{cases} \quad (3)$$

где внешние инвестиции $I_{imp}(t)$ есть решение уравнения [6]:

$$\frac{\partial I_{imp}(\vec{r},t)}{\partial t} = D\Delta I_{imp}(\vec{r},t) + J\chi(\vec{r},t)I_{imp}(\vec{r},t) \quad (4)$$

описывающего прирост объема инвестиций на отдельном центре размножения.

Рассмотрим подробнее (4). Функция $I_{imp0}(t)$ является медленно меняющейся величиной. Соответственно, удобно искать решение в виде:

$$I_{imp}(\vec{r},t) = I_{imp0}(\vec{r}) + \delta I_{imp}(\vec{r},t) \quad (5)$$

Выражение для $I_{imp0}(t)$ получим из условия равновесия:

$$D\Delta I_{imp0}(\vec{r}) + J\chi(\vec{r},t)\cdot\left\langle I_{imp0}(\vec{r})\right\rangle = 0 \quad (6)$$

из которого вытекает уравнение на $\delta I_{imp}(\vec{r},t)$:

$$\frac{\partial\delta I_{imp}(\vec{r},t)}{\partial t} = D\Delta\delta I_{imp}(\vec{r},t) + J\chi(\vec{r},t)\delta I_{imp}(\vec{r},t) \quad (7)$$

Рассмотрим несколько вариантов решения (7) в зависимости от размерности задачи и вида $\chi(\vec{r},t)$.

Рассмотрим одномерный случай, функция $\chi(\vec{r},t)=-\alpha\xi_1^{\,2}+\alpha l^2$. Этот случай соответствует инвестициям в организацию уличной торговли по модели «галерея бутиков», характерной для большинства европейских и азиатских городов. Часто подобная галерея расположена в центре города в пешеходной зоне. Очевидно, что открытие нового или серьезная реконструкция уже работавшего ранее магазина оказывает серьезное влияние на «соседей». Обычно это сопровождается рекламой, что отражается на ситуации в торговом центре в целом.

В двумерном случае:

$$\Delta I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)=-\frac{J\alpha}{D}\delta(\xi_1+w)\delta(\xi_2+w)\cdot\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle \tag{8}$$

Функция Грина для двумерного оператора Лапласа [6] имеет вид:

$$G(r,t)=-\frac{1}{2\pi}\log(r) \tag{9}$$

Соответственно, решение (8):

$$I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)=\frac{\alpha J\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle}{4D\pi}\ln(2w^2+\xi_1^{\,2}+\xi_2^{\,2}+2w(\xi_1+\xi_2))+C_1 \tag{10}$$

Среднее значение $\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle$ в данном случае считается численно. Решение (4) имеет вид:

$$\begin{aligned}&I_{imp}(\xi_1,\xi_2,t)=I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)-\tfrac{1}{16D^2\pi^2t}e^{-\frac{2w^2+\xi_1^{\,2}+\xi_2^{\,2}+2w(\xi_1+\xi_2)}{4Dt}}J\alpha(-1+2\theta(l))(-1+2\theta(2l))\times\\&\times\theta(-w-l\theta(-2l)+l\theta(2l))\theta(w-l\theta(-2l)+l\theta(2l))\theta\times\\&\times(-w-l\theta(-l)+l\theta(l)w-l\theta(-l)+l\theta(l))\times\\&\times\left((C_1-\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle)4D\pi+J\alpha\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle\mathrm{Ln}\left(2w^2+\xi_1^{\,2}+\xi_2^{\,2}+2w(\xi_1+\xi_2)\right)\right)\end{aligned} \tag{11}$$

С учетом того, что величина l, имеющая смысл размера торгового центра, положительна и $l > w$, получим:

$$\begin{aligned}&I_{imp}(\xi_1,\xi_2,t)=\frac{\alpha J\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle}{4D\pi}\ln(2w^2+\xi_1^{\,2}+\xi_2^{\,2}+2w(\xi_1+\xi_2))-\\&-\tfrac{1}{16D^2\pi^2t}e^{-\frac{2w^2+\xi_1^{\,2}+\xi_2^{\,2}+2w(x+y)}{4Dt}}\alpha J\times(4D(C_1-\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle)\pi+\\&\times+\left\langle I_{imp0}(\xi_1,\xi_2)\right\rangle J\alpha\mathrm{Ln}\left(2w^2+\xi_1^{\,2}+\xi_2^{\,2}+2w(\xi_1+\xi_2)\right)\end{aligned} \tag{12}$$

Таким образом, мы получаем направления устойчивого развития торгового центра.

Список литературы:

1. Goodwin R.M. The non-linear accelerator and the Persistence of Business Cycles // Econometrica. – 1951. – № 19. – P. 1-17.
2. Kalecki M. Theory of Economic Dynamics. – Allen and Unwin, 1954.
3. Аллен Р. Математическая экономия. – М.: ИИЛ, 1963. – С. 667.
4. Швидак А.И. Качественные методы анализа нестабильной экономики. – Самара: СамИИТ РАТ, 2000. – 170 с.
5. Салов А.В. Оценка экономической эффективности долгосрочных инвестиций // Естествознание. Экономика. Управление. – Самара: СГАУ, 2001. – Вып. 2. – С. 193-202.
6. Ратис Ю.Л. Об инвестиционной привлекательности экономических центров // Обозрение прикладной и промышленной математики. – М.: ТВП, 2003. – Т. 10, Вып. 2. – С. 419.

ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РИСОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЮГА РОССИИ

© Бурейко И.Г.[♣]

Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия, г. Зерноград

Показана роль диверсификации производства в рисоводческих предприятиях Ростовской области и Краснодарского края. Рассмотрена необходимость формирования диверсифицированных структур рисоводческих предприятий. Выявлена взаимосвязь степени диверсификации предприятий с уровнем их эффективности функционирования. Предложены направления диверсификации производственно-коммерческой деятельности рисоводческих предприятий.

Категория «диверсификация производства» достаточно распространена в экономической литературе. В общем виде она означает расширение номенклатуры продукции, товаров, работ, услуг, производимых отдельными предприятиями. Диверсификация связана с использованием инвестиционных ресурсов хозяйствующих субъектов не только для увеличения производства основной продукции, но и для организации новых видов производства, проникновения в другие отрасли и сферы хозяйства [1].

В Российской Федерации рис возделывается в Краснодарском крае, Ростовской области, Астраханской области, Приморском крае, а также в респуб-

[♣] Доцент кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент.

ликах Адыгея, Дагестан, Калмыкия, Чечня. Посевные площади под культуру риса составляют 175 тысяч гектаров, средняя урожайность – 33,4 центнера с гектара. В последние годы в рисоводстве Российской Федерации отмечено стабильное увеличение производства зерна риса с 500 тысяч тонн в 2001 году до 710 тысяч тонн в 2007 году [2, 3]. В 2008 году в одном только Краснодарском крае получено 690 тысяч тонн зерна риса.

Необходимо отметить, что в рисоводческих хозяйствах Ростовской области недостаточно сформирована диверсифицированная структура. Они являются узко специализированными и не имеют финансовых средств для развития отраслей животноводства.

Но среди хозяйств, специализирующихся по производству зерна риса имеются те, которые сформировали устойчивую диверсифицированную структуру. Анализ их отраслевой структуры показал, что в этих хозяйствах преобладает производство риса, а также развито молочное и мясное скотоводство. Производство молока составляло в выручке от реализации продукции более 25 процентов. В Ростовской области диверсифицировали свое производство ОАО «Южное» Сальского района, СПК «Цимлянский» Мартыновского района, ООО «Мелиоратор» и СПК «Большовский» Волгодонского района, ООО «Энергия» Пролетарского района, что позволило улучшить им финансовые результаты и приобрести финансовую устойчивость.

Из данных табл. 1 видно, сто в ООО «Энергия» получили развитие различные виды производственной деятельности, позволяющие предприятию значительно улучшить результаты производственно-финансовой деятельности.

По показателям рентабельности преобладает производство риса, что составляет 148,4 %. Цена его реализации поддерживается на достаточно высоком уровне. Из продукции животноводства перспективным является развитие свиноводства. Его рентабельность составила в 2009 году 17,3 процента.

В рисоводческих хозяйствах Краснодарского края достаточно развиты скотоводство, свиноводство, коневодство, рыбоводство и пчеловодство, а также ряд несельскохозяйственных отраслей. Производство всех видов продукции в рисоводческих хозяйствах осуществляется с получением прибыли. При этом отмечается более высокая диверсификация отраслевых структур этих предприятий. Широко представлена переработка риса, благодаря чему предприятия получают возможность реализовать крупу риса по более высоким ценам. Среди всех хозяйств выделяются ОНО ОПП РГПЗ «Красноармейский» им. А.И. Майстренко, ОНО ОП ЭСП «Красное», СПК колхоз Племзавод «Россия». В этих хозяйствах имеются значительные по размеру стада крупного рогатого скота, развитие получило молочное скотоводство. Из продукции растениеводства, кроме риса, имеется возделывание кукурузы, подсолнечника, сои, овощей открытого грунта, развито плодоводство [4].

В условиях широкой диверсификации производственно-коммерческой деятельности рисоводческие предприятия оказываются в состоянии получать значительные суммы прибыли и накапливать финансовые ресурсы для активной инвестиционно-инновационной деятельности независимо от сильных колебаний рыночной конъюнктуры на их главную, как правило, растениеводческую продукцию, валовые сборы которой характеризуются по годам высокой колеблемостью при более или менее устойчивом (неизменном) спросе.

Таблица 1

Показатели реализации продукции в ООО «Энергия» Пролетарского района Ростовской области, 2008-2009 гг.

Вид продукции	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Удельный вес в выручке от реализации, %	Цена реализации 1 ц, руб.	Рентабельность, %
2008 г.				
Пшеница	50529	20,9	451	66,6
Рис	53085	22,0	1027	224,2
Ячмень	20612	8,5	418	32,1
Подсолнечник	12643	5,2	505	12,4
Овощи открытого грунта	3410	1,4	491	18,6
Перераб. продукция растениеводства	29172	12,1	-	7,0
Крупный рогатый скот	375	0,2	3233	6,5
Свиньи	7953	3,3	5922	23,1
2009 г.				
Пшеница	45432	21,8	411	-
Рис	71629	34,3	922	148,4
Кукуруза	2478	1,2	364	18,0
Ячмень	7532	3,6	285	43,5
Подсолнечник	10322	4,9	1031	25,9
Перераб. продукция растениеводства	22465	10,8	-	0
Крупный рогатый скот	528	0,3	5333	-
Свиньи	11864	5,7	5731	17,3

В результате диверсификации агропредприятия превращаются в сложные комплексы. Инвестирование в разные виды производственной деятельности позволяет им, как субъектам рыночной экономики, возмещать сокращение прибыли, уменьшать убытки, возникающие вследствие перепроизводства и уменьшения платежеспособного спроса на отдельные, ранее наиболее рентабельные виды продукции.

Так происходит в тех случаях, когда дополнительные виды деятельности могут обеспечивать получение доходов, хотя бы частично покрывающих недобор выручки по ранее приоритетным видам продукции. Особенно актуально это для предприятий, специализирующихся на производстве риса, где высоки производственные и финансовые риски. В результате диверсификации ослабляются предпосылки к возникновению кризисных явлений

в экономическом развитии, смягчаются их последствия. Финансовое состояние хозяйствующих субъектов становится относительно устойчивым.

Не случайно подавляющее большинство ведущих сельскохозяйственных предприятий страны, включаемых в клуб «Агро-300» лучших хозяйств России, практически без исключения представляют собой примеры глубоко диверсифицированных хозяйствующих субъектов [1].

В связи с выше изложенным можно констатировать, что применение интенсивных севооборотов в рисоводстве позволит не только значительно увеличить валовые сборы и урожайность риса, а также получать наравне с рисом другие виды продукции растениеводства, такие как озимая пшеница, яровой ячмень, гречиха, подсолнечник. При этом необходимо внедрить новые перспективные сорта сельскохозяйственных культур. Современные технологии дают возможность производить экологически чистую продукцию. Рисоводческим хозяйствам целесообразно использовать возможности вертикальной интеграции своих отраслей, что приведет к совершенствованию организационно-производственной структуры.

Возделывание в рисовых севооборотах люцерны и других многолетних трав является базой для развития кормопроизводства в рисоводческих предприятиях. При урожайности 250 центнеров зеленой массы с одного гектара в ОНО «ОПХ Пролетарское» Пролетарского района Ростовской области можно получить 12075 тонн люцерны на зеленый корм, сено и сенаж. Добавление различных зерновых культур позволяет производить в хозяйстве кормосмеси в объеме 150 тонн.

Узкоспециализированные рисоводческие хозяйства Ростовской области практически лишены отраслей животноводства. Это можно оценить как негативную тенденцию, так как известно, что от 100 голов молочного стада за год можно произвести 540 тонн молока, 11,6 тонн говядины, 46 голов ремонтного молодняка и 2740 тонн органо-минеральных удобрений.

В рисоводческих предприятиях Ростовской области полностью отсутствует переработка продукции растениеводства. Перспективным направлением развития может стать производство круп, подсолнечного масла, муки, хлебобулочных изделий. Наличие специального оборудования предоставит возможность выпускать переработанное молоко, сливки, творог, сметану, копчености, мясо. Основную долю продукции хозяйство реализует по рыночным ценам, а часть использует для обеспечения своих работников продуктами питания. Совершенствование организационно-производственной структуры в рисоводческих предприятиях позволит значительно повысить эффективность их производственно-коммерческой деятельности, а также уменьшить производственные и финансовые риски.

В связи с рассмотренными обстоятельствами в число возможных направлений диверсификации рисоводческих предприятий включены развитие собственного семеноводства, в том числе товарного, развитие базы хранения и послеуборочной доработки зерна (очистки и досушки), разви-

тие крупяных производств, а также развитие собственных животноводческих отраслей, потребляющих зерно. В рисоводстве должно расширяться интенсивное травосеяние для развития скотоводческих отраслей, обеспечения кормами хозяйств населения и улучшения почвенного плодородия. В ряде хозяйств целесообразно развитие производств, перерабатывающих собственную животноводческую продукцию, так как объемы производства молока, масштабы выращивания скота на мясо вполне могут быть достаточными для эффективной загрузки собственных перерабатывающих предприятий. В качестве неродственной диверсификации рекомендуется развитие всевозможных обслуживающих и вспомогательных производств, оказывающих услуги и выполняющих работы не только для своих, но и сторонних заказчиков и всемерное развитие торгово-закупочной деятельности.

Таким образом, перечисленные и другие возможные направления диверсификации будут способствовать укреплению финансового положения рисоводческих хозяйств, а также создадут условия для их устойчивого экономического роста.

Список литературы:

1. Бирман В.Ф., Лачуга Ю.Ф., Орсик Л.С., Таранов М.А. Онновационный менеджмент в АПК: учебное пособие / Под ред. проф. М.А. Таранова. – Ростов-н/Д: ООО «Терра», 2006. – 564 с.

2. Малахов И. Рис – перспективная культура / И. Малахов, Е. Блинникова // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 10. – С. 37-38.

3. Осипов А.Н. Рынок зерна в России в I полугодии 2008 г. / А.Н. Осипов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 10. – С. 66-69.

4. Бурейко И.Г. Формирование диверсифицированных структур рисоводческих предприятий Южного федерального округа / И.Г. Бурейко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2009. – № 5 (20). – С. 65-67.

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ АПК РТ

© Гинтер Ю.И.♣, Алибаева М.М.♦, Азимов П.Х.♥

Таджикский технический университет им. академика Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

Начиная с 1997 года, после подписания Соглашения о мире Правительство Республики Таджикистан начало реализацию программ, направленных на восстановление экономики.

♣ Старший преподаватель кафедры «Экономика и управление на транспорте».

♦ Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.

♥ Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте», кандидат экономических наук.

Таджикистан является аграрной страной, и вклад сельского хозяйства в ВВП страны составляет 25 % процентов. В сельском хозяйстве республики действуют более 30 тыс. индивидуальных семейных дехканских хозяйств, 3188 дехканских кооперативных хозяйств, 140 дехканских производственных кооперативов, 175 ассоциаций дехканских хозяйств. Роль частного сектора в сельскохозяйственном секторе Республике в последние годы заметно укрепляется.

В 1998-2001гг. были введены механизмы Международного Валютного Фонда по финансированию постконфликтного восстановления и расширенной структурной перестройки. Данный механизм позднее был переименован в механизм финансирования на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту. Эти программы были нацелены на макроэкономическую стабилизацию и структурные реформы, направленные на переход к рыночной экономике. Для восстановления экономики Правительство Республики Таджикистан начало тесно сотрудничать с различными международными финансовыми институтами и международными гуманитарными организациями. Результатами данного сотрудничества стали либерализация цен и торговли, земельная реформа, улучшение доступа к базовому образованию и здравоохранению, а также созданные необходимые правовые и институциональные реформы.

Начиная с 1997 года рост ВВП начал постепенно восстанавливаться. В период с 2004 по 2008 гг. реальное увеличение ВВП, в среднем составило более 8 процентов и за последние пять лет увеличилось в 1,5 раза. За последние годы в инвестиционной деятельности произошли положительные изменения. Например, объем финансирования на основные инвестиции за последние пять лет увеличился в 5 раз. В республике для улучшения инвестиционного климата и привлечения иностранных инвестиций была проделана большая работа, и в этом направлении произошли качественные улучшения. С целью привлечения иностранных инвестиций в Согдийской области и Пянджском районе были образованы свободные экономические зоны. Общая сумма портфеля инвестиционных проектов, которые реализуются за счет привлечения иностранных инвестиций в 2009 году составляет 1,7 млрд. долларов США.

За последние пять лет внешняя торговля стремительно развивается и в настоящее время республика сотрудничает с 78 иностранными государствами дальнего и ближнего зарубежья. Товарооборот внешней торговли за 2008 год по сравнению с 2003 годом увеличился в 2,8 раза.

Однако в 2009 году в результате отрицательного воздействия мирового финансового кризиса показатели внешней торговли существенно уменьшились. По сравнению с показателями 2008 года экспорт товаров снизился на 47,8 процентов, а импорт товаров на 24,3 процентов. Суммарный внешнеторговый оборот уменьшился на 30,6 процентов.

Объем денежных переводов трудовых мигрантов в январе-июле месяце 2009 года составил 1101,2 млн.долларов США, что по сравнению с этим же периодом 2008 года уменьшился на 604,8 млн.долларов США и в течении 8 месяцев 2009 года составил 4 процента.

Табл. 1 показывает инвестиции ПГИ по секторам и годам. Цифры, приведенные по каждому сектору, включают проекты, которые находятся на стадии реализации (обеспеченные финансированием), и новые проекты (некоторые из них имеют определенные источники финансирования). Среди новых, имеются также такие проекты, которые еще не были формально утверждены, но они считаются проектами высокой приоритетности.

Таблица 1

Программа государственных инвестиций на 2010-2012 гг. по секторам, в тыс. долларах США

Сектор	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Итого на 2010-2012 гг.
Управление экономикой	8956,0	2200,0	5500,0	16656,0
Сельское хозяйство	17550,59	10204,27	6280	34034,86
Ирригация и сельское водоснабжение	20043,2	70379	83232,2	173654,4
Водоснабжение и канализация	13446,21	40589,35	42081,35	96116,91
экология	9158,3	2003,54	1023	12184,84
Энергетика	73897,3	162812,24	162800	399509,54
Транспорт	156577,89	178783,54	135774,2	471135,61
Образование	12035,7	53428,8	43760,46	109224,96
Здравоохранение	10094,2	15053,53	17387,4	42535,13
Развитие частного сектора	1000	1460,52	1411,02	3871,54
Мультисектор и другие секторы	0	2200	8800	11000
ВСЕГО	322759,39	539114,79	508049,6	1369923,8

Инфраструктура, поддерживаемая в хорошем состоянии, способствует увеличению производительности и экономического роста всех секторов, обеспечивая доступ к рынкам, содействуя конкуренции и активизации деятельности частного сектора.

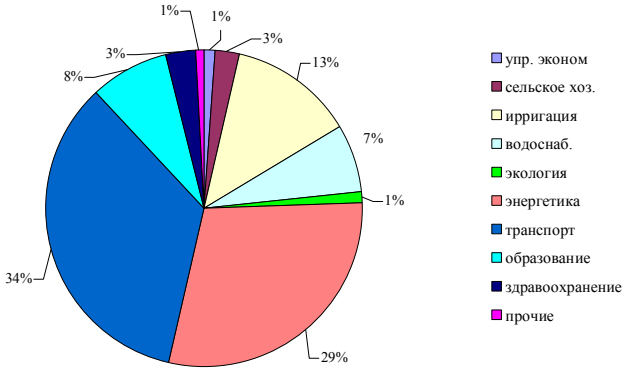

Рис. 1. Общая доля отраслей в 2010-2012 гг.

Сектор капитального строительства на 2010-2012 годы финансируется за счёт государственного бюджета и охватывает те объекты, которые финансируются за счёт централизованных капитальных вложений. В 2010-2012 годах для строительства объектов, которые финансируются за счёт государственного бюджета предусмотрено 4510,0 млн. сомони. Строительство предусмотренных объектов в основном включает в себя отрасли образования, здравоохранения, сельское хозяйство, коммунальное хозяйство, энергетика, транспорт и коммуникации, культура, ирригация и другие секторы. В табл. 3 показано программа распределения грантов и технической помощи, в разрезе секторов.

Таблица 3

Программа распределения грантов и технической помощи, в разрезе секторов

Отрасль / проект	Кол-во проектов	Общая стоимость проекта		Источники финансирования	
		(тыс. дол. США)	%	внутренний	внешний
Управление экономикой	8	95 180,90	1,87	2202,00	92 978,90
Сельское хозяйство	8	44 449,00	0,87	3355,00	41 094,00
Ирригация и водоснабжение сельской местности	1	14 173,82	0,28	1173,82	13 000,00
Водоснабжение и система городской канализации	12	50 694,50	1,00	2407,50	48 287,00
Энергетика	32	4 713 704,00	92,79	12130,00	4701574,0
Транспорт	7	47 258,90	0,93	5869,90	41 389,00
Образования	8	43 638,05	0,86	176,05	43 462,00
Здравоохранения	8	61 229,93	1,21	0,00	61 229,93
Другие секроры	11	9 748,00	0,19	0,00	9 748,00
Всего Программы гранты и технический помощь	95	5 080 077,10	100,00	27314,27	5052762,8

Список литературы:

1. www.cisstat.com/rus.

2. Проект Всемирного банка о модернизации системы АПК РТ. – Душанбе, 2007.

3. Госкомстат РТ, Таджикистан. – Душанбе, 2009.

ФАКТОРЫ РИСКА, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕР СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

© Глинкина Е.В.[♣]

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

В соответствии со сложившейся практикой частные компании определяют размер страховых взносов на основе накопленного опыта ис-

[♣] Аспирант кафедры «Финансы».

пользования данного вида страхования. В большинстве стран частные компании ориентируются на опыт государственных компаний, которые первыми начали предлагать услуги ипотечного страхования.

При определении цены страхования ипотечных кредитов необходимо иметь в виду, что данный вид страхования не дает снижения риска или стоимостного выражения этого риска в отношении отдельных кредитов при прочих равных условиях. Более того, поскольку данный вид страхования стимулирует более высокий LTV, это может привести к увеличению риска невозврата кредита заемщиком.

Однако хорошо организованная программа ипотечного страхования может снизить «цену», которую платит кредитор за кредитные риски, которые переходят от него к страховщику, за счет диверсификации риска при работе во многих регионах и со многими кредиторами, а также последовательного применения стандартов андеррайтинга застрахованных кредитов третьими лицами.

Так, стоимость страхования ипотечных кредитных рисков составляет: в США – от 3 до 4 % от первоначальной суммы кредита, в Канаде – от 2 до 7 % от первоначальной суммы кредита [1].

Основными факторами, влияющими на стоимость / цену страховки являются: частота страховых выплат, уровень убытков, стоимость капитала, затраты на проведение андеррайтинга. Сюда относятся практически все текущие расходы компании, за исключением деятельности, непосредственно связанной с рассмотрением страховых случаев и выплатой страхового вознаграждения.

Рассмотрим перечень важных факторов риска, которые нужно принимать во внимание при определении размера страховых премий ипотечного страхования [2].

1. Кредитная история. Ипотечный страховщик должен оценить информацию имеющейся кредитной истории. Важно получить всю имеющуюся информацию для оценки возможных потерь (количество непогашенных кредитов, фактическая сумма убытков по кредитам, понесенная в результате этих дефолтов). Российское правительство в настоящее время рассматривает проект создания централизованной базы данных, куда ипотечные кредиторы будут обязаны сообщать информацию по ипотечным кредитам, включая просрочку выплат, наложения взыскания, погашение и другую специфическую информацию. Без кредитных историй крайне трудно установить разумные и уместные ставки ипотечного страхования.

Основным вопросом для компании по ипотечному страхованию является определение возможностей заемщика в прошлом оплачивать свои финансовые обязательства и не будет ли для него чрезмерной финансовой нагрузкой оплата новых ипотечных обязательств.

2. LTV кредита – соотношение суммы кредита к оценочной стоимости залога. Это очень важный фактор, поскольку, чем ниже первый взнос заемщика или его собственный капитал, тем выше риск дефолта заемщика, так как у него имеется меньше финансовых стимулов к исполнению обязательств по ипотечному кредиту, особенно в случае падения цен на недвижимость. Исходя из этого риска, ипотечные страховщики обычно устанавливают различные ставки страховых премий по различным сегментам показателей LTV.

3. Статус заемщика. Не менее важен рабочий статус заемщика, потому что риски работающего самостоятельно заемщика и работника по найму различаются. Так, например, в США самостоятельно работающие, как правило, чаще не выполняют свои обязательства по ипотечным кредитам.

4. Тип ипотечного кредита. При определении ставки уместной страховой премии ипотечный страховщик должен знать тип ипотечного кредита. Ведь кредиты с изменяющейся процентной ставкой более рискованные, чем кредиты с фиксированной процентной ставкой, поскольку выплаты заемщика по кредиту могут значительно вырасти в результате серьезных изменений уровня инфляции и (или) процентных ставок.

5. Цель займа. Цель займа является причиной получения ипотечного кредита, например покупка, рефинансирование процентной ставки и срока погашения, рефинансирование при нехватке наличных. Ставки премий ипотечного страхования будут различны по каждой из категорий. Обычно рефинансирование при нехватке наличных рассматривается как самая рисковая цель из трех вышеназванных, поэтому в этом случае применяются самые высокие ставки премий, потому что собственный капитал заемщика снижается вместе с получением нового займа

6. Условия кредита. Условия кредита, например, негативная амортизация, график выплат, рассчитанный на 15 лет, 30-летний график амортизации, шаровые выплаты – все это влияет на ставку тарифа. Обычно, чем меньше срок кредита, тем меньше риски по нему. Более рисковыми являются ипотечные кредиты, которые допускают негативную амортизацию (когда кредитный баланс на какой-то момент времени может увеличиться до суммы, превышающей начальный кредитный баланс) или имеют признаки шарового кредита (кредитор имеет право потребовать выплаты всей суммы кредита сразу или более высоких сумм по погашению кредита).

7. Размер кредита. Размер кредита также является фактором риска, потому что кредитование на большие суммы, свыше некоторого установленного порога, увеличивает вероятность дефолта. Очевидно, что отдать меньший кредит можно за более короткий срок и (или) с меньшими разовыми выплатами.

8. Андеррайтинг. Ипотечный страховщик также захочет узнать о том, какая документация по заемщику и кредиту была собрана, рассмотрена и

проанализирована кредитором. Чем меньше кредитной документации было собрано и проанализировано в процессе андеррайтинга, тем выше риск. Кредитоспособность заемщика (его доход в настоящее время, активы, существующие долговые обязательства / финансовые обязательства, место жительства в настоящее время и его исполнение в прошлом финансовых обязательств) и определение стоимости недвижимости должны быть должным образом проанализированы и оформлены документально. От того, насколько проработаны принципы андеррайтинга и оценки рисков, используемые ипотечным страховщиком, зависит качество портфеля застрахованных кредитов и то, как он будет впоследствии работать. В результате неспособности ипотечного страховщика соблюдать свои же правила и принципы андеррайтинга его портфель застрахованных рисков оказывается подвержен гораздо большим рискам, чем те, что заложены в ценовой модели.

9. Тип местожительства. Под типом местожительства при ипотечном кредите подразумевается: является ли жилье частной собственностью, вторым жильем или жильем, в которое будут инвестированы деньги. Частное жилье наименее рискованное, потому что заемщик живет в доме, который находится в залоге. Использование в качестве залога жилья, в котором заемщик не проживает, означает очень высокий риск наступления дефолта и влечет за собой необходимость повышения размера страховых премий по сравнению с премиями, выплачиваемыми по кредитам, обеспеченным жильем, в котором проживает заемщик, а также применение более жестких требований андеррайтинга.

10. Местоположение. С учетом географического разнообразия территории Российской Федерации, может оказаться необходимым определять зависимость цен на услуги ипотечного страхования от определенных региональных экономических факторов. В одних регионах частота дефолтов может быть постоянно высокой, а в других низкой ввиду действия таких факторов, как экономическое положение региона, уровень его индустриализации, наличие и стоимость строительных материалов и даже климатические особенности. Однако прежде чем начать учитывать региональные колебания цен, необходимо убедиться в том, что разница в рисках между регионами носит долгосрочный характер, а участники ипотечного страхования, как на первичном, так и на вторичном рынке хотят и нуждаются в региональной дифференциации цен.

11. Оценка стоимости. Процесс оценки стоимости жилого помещения не менее важен, чем процесс оценки кредитоспособности заемщика. Кредитор выдаст кредит исходя из той суммы, которая указана в сертификате, выданном оценщиком, а не из того, о какой сумме договорились продавец квартиры с заемщиком. У оценщиков существуют два метода оценки, т.е. два метода определения стоимости: затратный, сравнительный и доходный. Ипотечный страховщик хочет быть уверенным в том, что стои-

мость жилья определена независимым оценщиком, имеющим лицензию на действия которого не могут влиять или контролировать их ни заемщик, ни кредитор. Кроме того, должна быть информация по продажам для проведения сравнительного анализа, которая позволит правильно оценить недвижимость.

12. Кредитор. Ипотечный страховщик должен будет оценить имеющуюся практику работы ипотечного кредитора и его способности предоставлять кредиты и проводить андеррайтинг в соответствии с действующими стандартами. Кредиторы, предоставляющие кредиты более высокого качества, получают более конкурентные ставки премий ипотечного страхования. Также страховщик хочет знать, каким образом обслуживающая кредит фирма уменьшает суммы возмещения убытков, собирает выплаты по кредитам, и опыт работы фирмы по ипотечным кредитам. Эта информация может наглядно показать, что некоторые обслуживающие фирмы лучше других преуспевают в вопросах уменьшения сумм возмещения убытков. Кредиторы, утвержденные ипотечным страховщиком, сначала получают групповой полис. В нем определяются условия страхового покрытия, в соответствии с которым ипотечный страховщик предоставляет каждому кредитору индивидуальное страховое свидетельство. Для того чтобы получить групповой полис, кредитор должен соответствовать всем финансовым и производственным критериям, установленным ипотечным страховщиком.

Кроме этого имеются еще дополнительные компоненты определения ставок премии ипотечного страхования. Срок действия страхового полиса, ожидаемое среднее время страхового покрытия – все это важно для оценки ипотечным страховщиком суммы премии (включая все возможные формы рефинансирования), необходимого капитала для поддержки этого риска, инвестиционного дохода, операционных расходов, необходимых для обеспечения страхового полиса средней величины в этот период времени. Требования к капиталу важны при подсчете возмещения ипотечного страховщика по собственному капиталу. Очевидно, что чем выше требованияк капиталу, тем ниже возмещение. Как уже говорилось, ипотечный страховщик должен определить необходимый объем операционных расходов (фиксированный или изменяемый), например расходов на андеррайтинг, управления убытками, информационные системы, бухгалтерский учет, поддержание своего бизнеса. При установлении ставок премии ипотечный страховщик должен знать обо всех применяемых налогах (федеральных и (или) региональных).

Целью оценки этих факторов риска является определение разумных и уместных ставок ипотечного страхования, которые обеспечивают должное долгосрочное возмещение. Это особенно важно, потому что ипотечное страхование – длительное покрытие с фиксированной страховой премией

на весь срок действия кредита при неясных перспективах стоимости жилья и способности заемщика исполнять свои долгосрочные обязательства.

Рассмотренные факторы риска по-разному влияют на величину страховых тарифов. Одни из них учитываются при расчете нетто-ставки, другие входят в нагрузку, третьи могут участвовать в расчетах только с учетом региональных особенностей. Однако все они в той или иной мере учитываются страховщиком.

Список литературы:

1. Копейкин А.Б. Рогожина Н.Н. Страхование крединых рисков при ипотечном жилищном кредитовании (страхование ипотечных рисков). – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008.

2. Гулд Бр. Ипотечное страхование: продукты и вопросы ценообразования // Международный семинар «Жилищное финансирование, ипотечное жилищное кредитование». – Дубна, 2004.

3. Павлова И.В. Ипотечное жилищное кредитования. – М.: Изд. группа «БЦД-пресс», 2007.

4. Управление рисками. Ипотечная сфера / В.К. Селюков, С.Г. Гончаров. – 2007.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОНЯТИЯМ «УСТОЙЧИВОСТЬ», «РАЗВИТИЕ», «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

© Голованева У.В.[♣]

Воронежская государственная технологическая академия, г. Воронеж

Статья посвящена определению фундаментальных понятий: «экономики предприятия», «устойчивость», «развитие», также дается определение обобщающему термину «устойчивое развитие экономики предприятия» которые необходимо учитывать при теоретическом и практическом исследовании механизма устойчивого развития экономики предприятия.

В процессе преобразования экономических отношений, проистекающих в условиях развития мировой экономики и глобализации, все в большей степени возрастает роль разработки таких механизмов управления предприятием, которые бы способствовали устойчивому развитию его экономики.

[♣] Аспирант кафедры Бухгалтерского учета, консалтинга и финансов.

Для этого необходимо сначала четко определить содержание понятий «экономика предприятия», «устойчивость», «развитие» и разобраться в деталях – что такое «устойчивое развитие экономики предприятия».

В экономической науке существует много различных толкований рассматриваемых понятий, выделим наиболее уместные и объемные, по нашему мнению, определения.

Так, по мнению профессора В.Я. Горфинкеля и профессора В.А. Швандара, современное предприятие – сложная организационная структура [1]. В рыночных условиях возрастает значение трех основных направлений организации промышленного предприятия:

– научной организации производства;
– научной организации труда;
– научной организации управления.

Таким образом, авторы дают более четкое определение, предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

По нашему мнению, данное определение необходимо уточнить в том смысле, что предприятие – это не только сложная внутренняя организационная структура, но и часть внешних систем (отрасли, экономики страны и т.д.).

Гражданкина Е.В. считает, что экономика любого государства – это единая система взаимосвязанных отраслей [2]. В условиях рыночной экономики предприятие является основной хозяйствующей единицей, которая характеризуется определенной отраслевой принадлежностью и занимает особое место в системе национальной экономики.

По мнению Л.Н. Нехорошевой [3], предприятие (организация) представляет собой хозяйствующий субъект, который создается с целью выпуска продукции (или услуг) определенного вида. Оно самостоятельно осуществляет свою деятельность, имеет счет в банке, право юридического лица, может выполнять любые виды деятельности, если они не запрещены законом. Предприятия могут создаваться для получения прибыли в качестве одной из основных целей функционирования, а также ради других целей, когда прибыль не является основной целью. Предприятия различаются по размерам, структуре, выполняемым функциям и т.д.

Таким образом, предприятие (организация) является самостоятельным хозяйствующим субъектом, созданным в соответствии с действующим законодательством для производства определенного вида продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения потребностей конкретных потребителей, а также обеспечения функционирования самого предприятия и его работников. Данное определение включает в себя все ключевые моменты и совершенно точно указывает на сущность предприятия как экономического субъекта экономики отрасли.

Теперь рассмотрим понятие «экономика предприятия». Несмотря на то, что и в научной литературе, и в средствах массовой информации данное понятие используется достаточно часто, егочеткое определение в научных работах встречается редко и достаточно однобоко.

Так в ряде случаев экономику предприятия трактуют как натурально-вещественный состав всех его элементов, накопленных за определенный период времени со дня создания предприятия, и стоимостную оценку всех его основных и оборотных средств, готовой продукции, денежных средств, находящихся на банковских счетах, ценных бумаг, объектов интеллектуальной собственности, доходов, прибыли, полученных в результате реализации продукции и услуг, имущественных и других прав и т.д.

По нашему мнению данное определение является достаточно объемным, но пропускает и не дает понятие экономики предприятия как сложной системы, звена нечто большего. Профессор Л.Н. Нехорошева [3] дополняет данное определение, отмечая, что экономика предприятия – достаточно сложный и многогранный феномен, который не имеет единого толкования, она одновременно является:

- основным звеном развития рыночного хозяйства;
- сферой деятельности, направленной на удовлетворение растущих потребностей;
- наукой, изучающей систему экономических отношений по поводу эффективного использования ресурсов, распределения результатов производства, обоснования логики поведения предприятия в рыночных условиях.

Борисов А.Б. [4] дает определение термину устойчивость предприятия – финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам.

В работе Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой [5] дается следующие определение понятию устойчивость предприятия – финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов.

В научной работе Н.А. Кульбака [6] предлагается данное понятие в таком определении – равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста, в длительной перспективе, с учетом важнейших внешних факторов.

По мнению к.э.н., доцента Е.В. Корчагиной [7], который в своей работе подходила к изучению данного термина с такой точки зрения, что с позиций

теории максимизации прибыли, сторонниками которой являлись А. Смит, А. Маршалл, Д. Кейнс и другие известные экономисты, устойчивое состояние предприятия – такое его состояние, при котором оно способно поддерживать прибыль на заданном уровне. Но использование воспроизводственного подхода позволило ряду экономистов, О.Г. Бодрова, В.А. Мальгина, В.Т. Тимирясова, В. Логинова, И. Курнышевской и А.Т. Чеблокова так определить один из критериев формирования устойчивых хозяйственных образований в конкурентной рыночной среде: экономически устойчивыми становятся предприятия, которые в условиях неопределенности, нестабильности рынка в наибольшей степени обеспечивают современную организацию научно-воспроизводственной деятельности. В этой связи, в частности, Н.Н. Погостинской, Ю.А. Погостинским, Р.Л. Жамбековой, Р.Р. Ацкановым подчеркивается, что деятельность хозяйственной системы будет экономически устойчивой, если система соответствует сформированному результирующему вектору целей, а возможные неблагоприятные ситуации нейтрализуются адекватным откликом системы, за счет созданных ею запасов и резервов. Соответственно некоторые авторы, под устойчивостью предприятия понимают комплекс свойств его производственной, инновационной, организационной, финансово-кредитной деятельности, их взаимовлияние и взаимодействие, качество и новизну выпускаемой продукции, научно-технический уровень материально-технической базы предприятия, стабильность его ресурсного обеспечения, состояние кадрового и интеллектуального потенциала, характер инновационного менеджмента.

С позиции экономической кибернетики предприятие как хозяйственная система является экономически устойчивым, если способно найти оптимальное соотношение между всеми ее элементами, установить связи между ними, которые позволяют максимально долго поддерживать жизненно важные параметры на заданном уровне, эффективно противодействуя возмущающему воздействию внешней среды. С позиции же хозяйственных систем любая экономическая система приспосабливается к изменениям внешней среды путем изменения собственной структуры; устойчивость предприятия определяется гибкостью его структуры.

В целом устойчивое развитие предприятия достигается в процессе стратегического и оперативного управления такими составляющими как: инвестиционная активность, конкурентоспособность технико-технологического уклада компании, конкурентоспособность продукции, инновационная активность, финансовая устойчивость, способность к диверсификации при сохранении уровня конкурентоспособности продукции, организационно-экономическая гибкость, воспроизводственная целостность (комплексность).

Так как в рассмотренной научной литературе мы не нашли подходящего, по нашему мнению, короткого и емкого определения устойчивость, то нами была предложена собственная формулировка.

Устойчивость – это способность всех элементов, составляющих систему предприятия сохранять состояние покоя, а при возможности и положительного движения при как внешних воздействиях (раздражителях, рисках), так и внутренних на деятельность предприятия.

Теперь дадим определение термину развитие. Развитие организации – долгосрочная программа усовершенствования возможностей организации решать различные проблемы и способностей к обновлению, в особенности путем повышения эффективности управления культурой производства. При этом активно используются теоретические и технологические новинки, достижения прикладных наук о поведении, в том числе и теории операций.

Устойчивое развитие – сохранение равновесного состояния в течение длительного периода, достигаемое исключением мер, способных вывести развитие объекта из состояния динамического равновесия. Устойчивым признается развитие производственных объектов, не приводящее ни к неприемлемым для экономики непрогнозируемым скачкам объемов производства, ни к ломке внутренней гармонии природной среды. Устойчивое развитие, удовлетворяя потребности сегодняшнего дня, не ущемляет возможности будущих поколений.

Обобщая эти определения, мы приходим к термину «устойчивость развития». По мнению к.э.н. Р.И. Найденова [8], устойчивое развитие – это результат принимаемых решений, совокупная характеристика потенциала управления. Устойчивое развитие системы определяется группой факторов. Для проверки устойчивого равновесного состояния системы необходимо придать ей некоторое отклонение. При условии возвращения к исходному состоянию имеет место устойчивость, в противном случае – ее нарушение.

Проанализировав приведённые выше определения, считаем, что мы можем предложить следующие определение устойчивому развитию экономики предприятия.

Устойчивое развитие экономики предприятия – это способность всех элементов, составляющих систему экономики предприятия приобрести и сохранять положительную динамику движения, совершенствования экономических возможностей организации, повышения эффективности ее функционирования как при внешних и внутренних отрицательных воздействиях (рисках) на деятельность предприятия, так и при появляющихся благоприятных условиях.

Список литературы:

1. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Швандара. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 608 с.

2. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия. – ГроссМедиа; РОСБУХ, 2008.

3. Нехорошева Л.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / Под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. – 3-е изд. – Мн.: Выш. ШК., 2005. – 383 с.

4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

5. www.smartcat.ru/Referat/utlelramhf.shtml.

6. Кульбака Н.А. Оценки экономической устойчивости предприятия. – Донецк, 2002.

7. Корчагина Е.В. Экономическая устойчивость предприятия: виды и структура // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3 (15).

8. Найденова Р.И., Виноходова А.Ф., Найденов А.И. Финансовый менеджмент. – 2009. – 208 с.

ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ МИРОВОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

© Грекова А.Д.[♣]

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются общие черты и закономерности процессов приватизации и либерализации в мировой телекоммуникационной отрасли, а также выделены некоторые факторы и последствия демонополизации.

Один из существенных этапов в развитии телекоммуникационной отрасли, который прошли практически все страны – это либерализация рынка и отказ от государственной монополии. Исторически отрасль связи в любой стране функционировала как естественная монополия, что было обусловлено высоким уровнем издержек по предоставлению доступа к телефонной сети и оказанию телеграфных услуг. В то же время социальная значимость названных услуг не позволяла устанавливать тарифы на уровне, обеспечивающем прибыль, и, следовательно, государственное регулирование было необходимым. В настоящее время ограничение конкуренции и поддержка национальных государственных операторов, даже если она имеет целью усовершенствование инфраструктуры и направление монопольной прибыли на модернизацию компании, как правило, не приносит результатов: государственные монополисты останавливаются в развитии по сравнению с конкурентами. Опыт и достижения ведущих стран мира

♣ Аспирант кафедры Мировой экономики и международного менеджмента.

подтверждают необходимость и экономическую целесообразность демонополизации отрасли телекоммуникаций как для национального оператора, так и для государства в целом.

Демонополизация сферы телекоммуникаций – это осуществление законодательных, политических и экономических действий по преобразованию монопольного рынка в конкурентный путем приватизации национального оператора и либерализации телекоммуникационного рынка страны. Необходимость проведения приватизации и либерализации связана, прежде всего, с желанием максимально повысить экономическую эффективность сферы, что невозможно без использования преимуществ научно-технической революции, которые, в свою очередь, требуют весомых капитальных вложений. Поскольку объемы таких инвестиций превышают возможности бюджета одной компании, надо было найти какой-то другой способ поиска финансовых поступлений для модернизации и развития предприятий отрасли связи. Изменение формы собственности, являющееся следствием приватизации, позволило перенести бремя государственных затрат на плечи частных инвесторов. Стимулирование конкуренции через либерализацию рынка подтолкнуло бывших монополистов к активизации собственной деятельности, разработке новых механизмов функционирования, которые стали базироваться уже на основах экономической целесообразности и эффективности [1].

Суммируя вышесказанное, среди главных факторов, стимулирующих либерализацию телекоммуникационных рынков мира, следует назвать:

- необходимость привлечения частных инвестиций с целью расширения и усовершенствования телекоммуникационных сетей;
- технологический прогресс и быстрое внедрение инноваций;
- требование высокого качества обслуживания потребителей;
- развитие международной торговли телекоммуникационными услугами, потребность в которой была вызвана появлением транснациональных и международных корпораций.

Таким образом, в результате принятия Соглашения Всемирной торговой организации об основных телекоммуникационных услугах в 1997 году 69 стран, на которые приходилось более 90 % мирового рынка телекоммуникационных услуг, согласились уйти от жестких двусторонних соглашений и либерализовать свои рынки.

В итоге, либерализация рынков оказала значительное содействие комплексному техническому перевооружению, увеличению объемов финансового оборота, возрастанию поступлений в государственный бюджет не только от реформированных национальных операторов, но и от новых телекоммуникационных компаний, которые пришли на арену телекоммуникационного рынка. В то же время либерализация отрасли связи привела к появлению большого числа участников рынка, улучшению качества и уве-

личению числа предлагаемого набора услуг, а также снижению цен и росту масштабов рынков. Созданная таким образом конкурентная среда превратила современные телекоммуникации в прибыльную и высокотехнологичную отрасль, которая способна влиять на экономическое развитие страны и стимулировать его.

Кроме того, вместе с либерализацией выросло число альянсов и приватизаций государственных компаний во всем мире. Поскольку приватизация зачастую длится довольно долго и осуществляется в несколько этапов, процесс либерализации может начаться в момент завершения приватизации национального оператора. В таких случаях либерализация становится частью процесса приватизации, так как значительно влияет на реформирование производственно-финансовой деятельности национального оператора.

Важно отметить, что процесс демонополизации отрасли может развиваться по трем сценариям: через приватизацию, либерализацию или с сочетанием обоих этих процессов.

На рис. 1. представлены возможные направления реформы сектора телекоммуникаций.

Рис. 1. Этапы процесса реформы телекоммуникационного сектора

Каждый из этапов имеет отличительные черты. Либерализация характеризуется полным или частичным открытием рынка и, как следствие, предоставлением доступа на рынок конкурентам. В то же время существующие компании остаются в собственности правительства, но попадают в конкурентную среду. Например, для конкуренции может быть открыт сектор местной телефонной связи, сектор услуг по передаче данных, рынок мобильной связи, тогда как рынок дальней связи остается под монополией существующих компаний, принадлежащих государству.

С другой стороны, если сектор приватизируется, правительство продает всю или часть своей доли в существующих компаниях либо непосредственно частным инвесторам, либо через первоначальное публичное размещение акций на рынке ценных бумаг. При этом правительство создает определенные стимулирующие факторы для потенциальных инвесторов. В данном случае приватизируется национальный оператор, разрабатывается институт регулирования телекоммуникационного рынка, после чего все сегменты рынка открываются для конкурентов, начинается либерализация телекоммуникационного рынка страны, при которой все участники находятся в более или менее равных условиях.

Наконец, если правительство идет по пути комбинированного подхода, приватизация национального оператора сопровождается частичной либерализацией отдельных наиболее прибыльных сегментов (мобильная связь, Интернет-услуги и др.), создается институт регулирования, а также условия для повышения эффективности существующих телекоммуникационных компаний и создания конкуренции. После завершения приватизации национального оператора для конкурентов открываются все сегменты рынка, но на уровне регуляторного органа для деятельности заранее определенных операторов создаются более благоприятные условия. В результате реформы участники рынка – существующие компании и новые игроки, получают возможность формировать набор предоставляемых услуг, устанавливать их количество и качество, а также определять цены на эти услуги.

Обычно страны начинают либо с приватизации, либо с либерализации перед тем, как использовать сочетание обоих подходов. Понятно, что выбор того или иного сценария зависит от политических, финансовых и экономических факторов, что, в свою очередь, влияет на срок осуществления приватизации, распределение полученных финансовых поступлений между государством, инвестором и оператором, позиции приватизированного оператора в созданной конкурентной среде.

Анализируя приватизацию в разных странах мира, можно выделить определенные закономерности, присущие этому процессу:

- подготовка и формирование законодательной базы;
- разработка прозрачного механизма приватизации национального оператора;
- предприватизационная подготовка путем реструктуризации телекоммуникационной компании;
- продажа первого пакета акций инвестору;
- либерализация телекоммуникационного рынка страны;
- стратегическая и структурная переориентация телекоммуникационной компании соответственно требованиям новых собственников с одновременным сохранением профиля;

– перераспределение собственности и появление новых инвесторов (этапы повторных продаж пакетов акций);
– достижение финансовой стабилизации и регистрация акций компании на Нью-Йоркской фондовой бирже соответственно требованиям Комиссии по ценным бумагам и фондовых бирж правительства США (US SEC).

Изучая мировую практику, эксперты отмечают, что для либерализации отрасли связи все еще сохраняется ряд препятствий. Так, объем обязательств, принятых на себя государствами-членами ВТО, различается, и в ряде случаев национальные режимы, регламентирующие деятельность локальных рынков, препятствуют закреплению наметившейся тенденции. Например, в Китае, ставшим членом ВТО в 2001 году, до сих пор сохраняется существенный протекционизм во внутреннем регулировании.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что для создания благоприятных условий развития сферы телекоммуникаций необходимым фактором успеха является проведение ее демонополизации. Процессы либерализации и приватизации обеспечивают существенный выигрыш всем участникам телекоммуникационного рынка – правительствам, операторам, производителям оборудования и, что наиболее важно, потребителям. Все это невозможно без таких мероприятий, как:

– создание нормативно-правовой базы приватизации оператора, защиты инвесторов, регулирования либерализационного телекоммуникационного рынка;
– существование фондового рынка, механизмов его регулирования и модели корпоративных отношений, так как от этого зависит эффективность эмиссии и продажи ценных бумаг и появление крупных и мелких инвесторов.
– установление взаимоотношений между операторами, властью, регуляторными органами.

Список литературы:

1. Современные телекоммуникации. Технологии и экономика / Под общей редакцией С.А. Довгого. – М.: Эко-Трендз, 2003. – 320 с.

2. Телекоммуникации и право: вопросы стратегии / Под ред. Ю.М. Батурина. – М.: Центр «Право и СМИ», 2000. – 324 с. – (Журналистика и право; Вып. 26).

3. Юнг Ф. Перспективы развития инфокоммуникаций / Под ред. А.А. Гоголя, Г.Г. Яновского; Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. прф. М.А. Бонч-Бруевича. – СПб.: Петеркон, 2003. – 119 с.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

© Жовнерчук Т.В.[♣]
Российский государственный социальный университет, г. Москва

Применение современных финансовых инструментов финансирования инвестиционно-строительных проектов способствует выполнению основных положений национального проекта «Доступное жилье».

Реализация жилищной политики, являющейся важнейшей частью социальной политики страны, становится приоритетным направлением стабилизации общественных отношений, роста качества жизни населения и локомотивом активизации инвестиционно-инновационного процесса. В настоящее время значимость жилищной проблемы еще более усиливается, так как происходит возрастание требований населения не только к количеству, но и к качеству жилья [1].

Во всех развитых странах с устоявшейся рыночной экономикой недвижимость является важнейшим составным элементом национального богатства. Организация финансирования строительной деятельности, обладающей значительной ресурсоемкостью, в условиях рыночной экономики становится одним из направлений деятельности девелоперской компании, обеспечивающей успешную реализацию инвестиционно-строительных проектов. Особое значение данная деятельность приобретает сегодня, в условиях посткризисного состояния мировой экономики, когда приходится учитывать влияние на нее ряда факторов [2].

Современная ситуация в инвестиционно-строительной сфере РФ характеризуется нарастающей напряженностью в финансировании создания строительных объектов, ростом незавершенного строительства, усиливаясь существенным перекредитованием деятельности, в особенности крупных диверсифицированных строительных организаций, большая часть из которых позиционирует себя как девелоперские компании [3].

Исследование характеристик традиционных и современных финансовых инструментов, используемых для организации финансирования инвестиционно-строительных проектов, показывает, что для организации эффективного финансирования инвестиционно-строительных проектов необходим анализ факторов, влияющих на доступность и целесообразность выбора источников финансирования и их классификация.

К таким факторам относят: рыночную стоимость активов компании, предлагаемых в обеспечение; величину годового оборота компании за по-

[♣] Аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит».

следний финансовый год; наличие финансовой отчетности по международным стандартам; наличие заключения независимых аудиторов; готовность владельцев компании при размещении акций к переходу компании к публичному статусу; степень реализации инвестиционно-строительного проекта; доля собственных средств компании для реализации инвестиционно-строительного проекта; рейтинг кредитоспособности от ведущих международных рейтинговых агентств; сумма заемных средств, необходимая для реализации проекта.

С учетом данных факторов выделяют традиционные и современные источники финансирования инвестиционно-строительной деятельности.

К традиционным источникам относят:

1. собственные средства девелоперских компаний – это классическая форма самофинансирования инвестиций. Все собственные средства в той или иной степени служат источниками формирования средств, используемых девелопером для достижения поставленных целей. Собственные финансовые средства снижают в первую очередь потребность в заемном капитале. Примерный размер доли собственных финансовых средств составляет как минимум 20 процентов от общей суммы инвестиционных затрат;
2. средства долевых участников, которые на сегодняшний день, являются одним из основных источников финансирования инвестиционно-строительной деятельности. Однако действующее законодательство существенно ограничивает возможности строительных компаний в привлечении финансовых ресурсов, удлиняет сроки строительства и потенциально снижает объем нового строительства;
3. банковское кредитование, осуществляемое российскими банками, наиболее активно используемый инструмент долгового финансирования. Однако сроки кредитования, предлагаемые отечественными банками, не всегда приемлемы для девелоперов, чьи стратегические интересы в недвижимости не являются спекулятивными, а сориентированы на долгосрочное владение и получение дохода;
4. банковское кредитование, осуществляемое зарубежными банками, для девелоперов может быть более выгодным, ставки кредитования которых привязаны к LIBOR + несколько (2-5) % и в итоге находятся на гораздо более низком уровне (в пределах 4-10 %), чем у отечественных банков. Сроки предоставления кредита, предлагаемые этими банками (от 3 до 7 лет, иногда от 10 до 15), также более привлекательны для застройщиков, поскольку позволяют эффективно, без ущерба для проекта, осуществлять процесс рефинансирования.

К современным финансовым инструментам относятся:

1. выпуск долговых ценных бумаг, включающий выпуск рублевых облигаций. Для получения доступа к данному финансовому инстру-

менту оборот компании должен составлять не менее 125 млн. долл. за последний финансовый год, а минимальный объем выпуска рублевых облигаций – 25 млн. долл.;

2. размещение еврооблигаций (в том числе CLN, LPN). Размещение еврооблигаций могут себе позволить только строительные компании с величиной годового оборота не менее 180 млн. долл. за последний финансовый год. Необходима финансовая отчетность по международным стандартам, заключение независимых аудиторов, наличие рейтингов кредитоспособности от ведущих рейтинговых агентств. Для кредитных нот (CLN, LPN) минимальная сумма составляет 100 млн. долл., для еврооблигаций – 200 млн. долл.;
3. проведение процедуры IPO. Для успешного проведения процедуры, IPO должно составлять не менее 65 %; годовой оборот компании – не менее 700 млн. долл. за последний финансовый год; обязательно наличие финансовой отчетности по международным стандартам с аудиторским заключением, а также рейтингов кредитоспособности; владельцы компании должны быть готовы к появлению новых акционеров. Сумма средств, привлекаемая за счет проведения IPO составляет не менее 500 млн. долл. и зависит от размера компании и ее капитализации.

Стратегия финансирования формируется путем отбора доступных источников финансирования в соответствии с рейтингом экономической целесообразности их использования, что позволяет определить полный спектр финансовых ресурсов, доступных для реализации проектов и одновременно сформировать наиболее экономически целесообразную стратегию их финансирования.

Для формирования стратегии необходимо оценить: имеющиеся инвестиционные потребности с их возможными изменениями во времени; необходимые изменения структуры капитала; меры, обеспечивающие инвестиционное развитие девелоперской компании в перспективе.

В девелоперской деятельности наиболее часто встречаются следующие стратегии инвестирования:

1. *рост капитала за счет привлечения заемных средств.* Если у девелоперской компании имеются высокорентабельные проекты и не хватает собственных средств для их финансирования, то целесообразно привлечь заемные средства, не упуская возможности реализовать проекты и получить дополнительную прибыль;
2. *повышение финансовой независимости.* Ряд девелоперских компаний постоянно стремятся к снижению доли заемных средств, вплоть до полного освобождения от них;
3. *максимальное использование средств из всех возможных источников.* Данная стратегия подходит для стремительно расширяю-

щихся девелоперских компаний с недостаточным для амбициозных планов развития объемом собственных средств, желающих быстро развиться и занять значительную долю рынка;

4. *оптимизация затрат на инвестирование.* Стратегия состоит в поочередном использовании разных источников инвестирования и выборе источников с наилучшей ценой;
5. *рефинансирование (замена инвестиционных инструментов).* Применяется при накоплении разных объемов инвестирования из множества источников для их замены инвестированием из одного источника на общую сумму [4].

Совершенствование процесса формирования эффективной стратегии финансирования инвестиционно-строительных проектов, исходя из принципа единообразия, адаптированного к девелоперским компаниям требует учитывать: специфику строительной отрасли (в том числе особенности федерального и местного законодательства, влияющие на возможность использования различных финансовых инструментов при реализации инвестиционно-строительных проектов); отрицательный опыт, накопленный другими девелоперскими компаниями; факторы, влияющие на доступность и целесообразность выбора тех или иных существующих финансовых инструментов.

При этом, девелопмент обеспечивает развитие недвижимости благодаря способности адекватной фокусировки стратегии реализации проекта в конкурентной среде. Такие условия создаются, если технология и организация строительного производства, финансирование и организационные формы управления обладают конкурентоспособностью [5]. Конкурентные преимущества девелопмента также зависят от уровня профессионализма менеджеров и управленческого персонала в целом.

Профессионализм менеджмента девелоперских компаний в процессах становления и развития девелоперской деятельности, направленных на эффективную реализацию инвестиционно-строительных проектов, позволяет обеспечить достаточный запас экономической прочности и устойчивости развития девелоперских компаний, становящихся основой инвестиционно-строительной сферы в сложных динамичных условиях рыночной среды и циклического развития национальной экономики.

Список литературы:

1. Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fondgkh.ru.

2. Интернет-сайт по мониторингу проведения Приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nacproekti.ru.

3. Интернет-сайт «Индикаторы рынка недвижимости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.irn.ru

4. Ассоциация инвесторов Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.aiminvest.ru.

5. Фонд «Институт экономики города» Минэкономразвития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.urbaneconomics.ru.

ВОПРОСЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

© Журавлева Н.В.[♣]

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежной деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности: как самого предприятия, так и его партнеров. Важную роль в повышении финансовой устойчивости предприятий сферу услуг являются вопросы, связанные с минимизацией рисков.

При всей сложности становления в современной России инновационной социально-ориентированной экономики, процесс ее формирования, несмотря на мировой финансовый кризис, активно идет. Расширяется и круг вопросов, которые касаются эффективной деятельности предприятий сферы услуг, связанных с более глубокими знаниями в области финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость предприятий имеет решающее значение для повышения их конкурентоспособности, для углубления сегментации и развития сферы потребительских услуг, сервисных технологий и производства товаров.

Знание современных методов разработки и практической реализации финансовой политики предприятий сферы услуг как с точки зрения макро, так и микроэкономики, помогает их текущей деятельности, а также обоснованию и разработке самых различных программ и проектов.

Деятельность любого предприятия, особенно малого предприятия сферы услуг, сопряжена и с определенными рисками. Поэтому способность предприятия учитывать эти риски и минимизировать их является важнейшим фактором обеспечения его финансовой устойчивости и эффективного функционирования. Анализ рисков и способы их снижения имеют важное прагматическое значение, так как дают возможность руководству предприятий сферы услуг, с одной стороны, повышать деловую и инновацион-

[♣] Доцент кафедры «Финансы», кандидат экономических наук.

ную активность, а с другой, учитывая данные бухгалтерского и управленческого учета, помогают обосновывать принимаемые решения финансового и производственного характера. Как известно, в рыночной экономике основной задачей предотвращения, минимизации или исключения риска является оценка такого возможного риска, знание его определяющих характеристик, выявление усиливающих его факторов и возможных финансовых последствий, в том числе и разработка мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих риск. В результате деятельность по предотвращению рисков, особенно для предприятий сферы услуг исключительна важна.

Виды рисков, возникающих в процессе деятельности малых предприятий сферы услуг

Риски, связанные с покупательной способностью денег	*Риски, связанные с вложением капитала*	*Риски, связанные с особенностями организации финансово-хозяйственной деятельности*
Инфляционные – обесценение ожидаемых доходов и прибыли малого предприятия в связи с ростом инфляции; – обесценение реальной стоимости капитала в связи с ростом инфляции; – удорожание сырья, комплектующих; – снижение покупательской способности	**Кредитные** – риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему кредитору; – риск несвоевременной выплаты платежей по кредиту, ведущей к штрафным санкциям	**Риски снижения ликвидности** – риск снижения текущей, быстрой, абсолютной ликвидности; – неспособность быстро реализовать активы
Налоговые – риски усиления налоговой нагрузки при повышении налоговых ставок; – риск возможности потерь в результате снижения налоговых преимуществ, досрочной отмены предоставленных льгот	**Риски снижения финансовой устойчивости** – наличие слишком высокого коэффициента финансового рычага (высокая доля заемных средств в капитале малого предприятия); – риск угрозы банкротства	**Оборотные** – снижение собственных оборотных средств; – риск увеличения срока оборота дебиторской задолженности; – риск увеличения срока оборота кредиторской задолженности
Валютные – риски валютных потерь при изменении валютной цены по отношению к валюте платежа в период между подписанием кредитного и др. видов соглашений и осуществления по ним платежей	**Инвестиционные** – риск инновационного инвестирования; – риск реального инвестирования; – риск финансового (портфельного) инвестирования	**Риски снижения рентабельности** – снижение рентабельности продаж; – снижение рентабельности прибыли от обычной деятельности; – снижение рентабельности собственного капитала
Дефляционные – падение цен и снижение доходов предприятий при росте дефляции; – ухудшение экономических условий малого предпринимательства	**Процентные** – рост рыночной ставки процента, ведущий к понижению процентных ставок на рынке по ценным бумагам; – риски потерь в результате снижения дивидендных выплат по акциям; – риск неправильного выбора видов вложения капитала и др	**Организационные** – риск, обусловленный недостатками в организации работы

Рис. 1. Классификация рисков малых предприятий сферы услуг

Деятельность любого предприятия, имеющего надежную финансовую устойчивость невозможна без целесообразного распоряжения собственными ресурсами и выгодного привлечения заемных средств. Привлечение любого финансирования должно быть выгодно предприятию, должно обеспечивать ему регулярность денежных поступлений, высокую рентабель-

ность, а также и уменьшать величину возможного риска. Только так можно обеспечивать финансовую устойчивость предприятия.

Классификация рисков, характерных для предприятий малого бизнеса, в том числе в сфере услуг, построенная на основе приоритетности рисков, приведена на рис. 1

Для снижения рисковых ситуаций необходимо:

- выявлять потенциально возможные для малого предприятия риски, которые могут негативно повлиять на достижение стратегических целей;
- оценивать характеристики возможного ущерба, обусловленного проявлением факторов риска и последующим нежелательным развитием событий;
- осуществлять меры по снижению риска до приемлемого уровня на стадии подготовки хозяйственных решений;
- рассчитывать затраты на страховую защиту, на вероятность наступления страхового случая, иметь в виду обязательные выплаты по возмещению страхового ущерба и т.д.

То есть, с одной стороны, при анализе рисков необходимо выявлять возможные последствия предпринимательской деятельности в той или иной рисковой ситуации и одновременно учитывать влияние этих последствий на финансовую устойчивость, а с другой – принимать конкретные меры, не допускающие или уменьшающие размер ущерба от воздействия до конца неучтенных рисковых факторов. Данный подход демонстрирует следующая таблица (табл. 1).

Способность предприятия учитывать риски и минимизировать их является важнейшим фактором обеспечения его финансовой устойчивости и эффективного функционирования. Анализ рисков и способы их снижения имеют важное прагматическое значение, так как дают возможность руководству малых предприятий повышать деловую и инновационную активность, а также помогают обосновывать принимаемые решения финансового и производственного характера.

Исследование влияния рисков на деятельность 30 малых предприятий сферы услуг[1] (парикмахерские, химчистки, рестораны) показало, что данные предприятия особенно подвержены не только инфляционным, кредитным, налоговым рискам, но и рискам, связанным с особенностями организации их финансово-хозяйственной деятельности. Так, риск снижения ликвидности наблюдался у 13 малых предприятий сферы услуг, риск снижения собственных оборотных средств, а также снижения оборачиваемости активов – у 12, риск увеличения срока оборота дебиторской и креди-

[1] Данные 30 предприятий были предоставлены консалтинговой фирмой ООО «КОНТЕК», за 2006, 2007, 2008 гг.

торской задолженностей – у 12 и 15 предприятий, соответственно, риск снижения рентабельности продаж – у 10, риск снижения рентабельности прибыли от обычной деятельности – у 11. К финансово неустойчивым в период с 2006 по 2008 гг. относились 12 предприятий сферы услуг.

Таблица 1

Алгоритм оценки рисков предприятий малого бизнеса сферы услуг

1. Анализ рисков		
Получение, переработка и использование информации по аспектам рисков	*2. Способы минимизации рисков*	
Качественный анализ рисков (выявление потенциальных зон риска, определение рисков, характерных именно для малых предприятий сферы услуг)	Оценка уровня риска: минимальный, умеренный, предельный, недопустимый	*3. Принятие решения о степени достаточности выбранных мер по минимизации рисков*
Количественный анализ рисков (методы: статистический, аналитический, экспертных оценок, аналогов, сценариев, анализа чувствительности, корректировки нормы дисконта с учетом риска, анализа вероятности исполнения и т.д.)	Оценка возможности снижения (увеличения) риска	Формирование комплекса мероприятий по минимизации рисков малого предприятия сферы услуг (указание планируемого эффекта от использования определенного метода снижения риска в стоимостном выражении, определение сроков анализа, лиц, ответственных за его проведение и т.д.)
Вероятность наступления и последствий рисковых событий	Выбор методов и формирование вариантов по устранению или минимизации рисков (методы: оптимизация структуры активов и пассивов; лимитирование, страхование, диверсификация, хеджирование, резервирование денежных фондов и т.д.)	Контроль за реализацией мероприятий по минимизации рисков, своевременная корректировка выполняемых задач

Следовательно, для уменьшения риска потери ликвидности необходимо вести учет требований и обязательств по срокам их погашения, составлять платежный календарь малого предприятия с отражением предельных сроков погашения всех задолженностей – и дебиторской, и кредиторской. Группировка оборотных средств по степени риска вложений капитала, снижение доли активов с высокой и средней степенью риска приведет к значительному снижению оборотных рисков. Для уменьшения риска снижения рентабельности данным предприятиям следует эффективно использовать возможности меняющейся конъюнктуры рынка, увеличивать товарооборот, снижать издержки обращения.

Наряду с пониманием видов рисков важным моментом в деятельности предприятий малого бизнеса сферы услуг являются методы и способы их минимизации. Так, основным методом снижения кредитного риска является повышение платежеспособности и финансовой устойчивости малого предприятия, а также возможности предоставления залога или других видов гарантий выполнения условий кредитного соглашения. Методом снижения ресурсного риска является увеличение запаса прочности по ресурсам, обеспечение оптимального количества материалов, сведения к нулю фактора срыва поставок. Методом снижения организационного риска является повышение координации и регулирования работ, улучшение стратегии снабжения, увеличение количества квалифицированных работников, повышение качества продукции, грамотная ценовая политика, наличие сбытовой и снабженческой стратегии, повышение устойчивости финансового положения организации и т.д.

Особую важность представляют и те риски, которые также способствуют повышению финансовой устойчивости предприятия, но относятся к так называемым прогнозируемым рискам финансовых потерь и которые относятся в то же время к регулируемым рискам, существующих и в деятельности предприятий малого бизнеса. Регулируемые в данных случаях риски связаны с теми или иными сменами конъюнктуры финансового и потребительского рынка. И если анализ этих регулируемых рисков не носит абсолютного характера, то такие виды риска как процентный, структурный, операционный риск, риск несвоевременного осуществления расчетно-кассовых операций при осуществлении финансовой деятельности и некоторые другие вполне поддаются анализу и прогнозу. С этой целью применяются:

- анализ чувствительности бизнес-проекта;
- анализ сценариев бизнес-проекта;
- методы «Монте-Карло» и «Дерево решений».

Эти методы анализа применимы ко всем действующим хозяйственным субъектам, в том числе и для малых предприятий. Эти методы не только способствуют повышению финансовой устойчивости этих предприятий, но и используются в данном случае, прежде всего, для модернизации, обновления, повышения потребительского уровня и качества услуг.

Целью этих методов минимизации рисков является оценка влияния их основных исходных (факторных) параметров на результативные показатели эффективности реального бизнес-проекта предприятий малого бизнеса. В этой оценке основным критерием снижения риска является выявление степени его зависимости от отдельных исходных показателей их формирования, чем более рисковым он считается.

Существует два вида минимизации таких рисков:

I. Анализ чувствительности бизнес-проекта в процессе анализа его риска подразделяется на следующие этапы:

1. Выбор для анализа приоритетного показателя его эффективности.
2. Выбор для анализа системы основных исходных (факторных) показателей, оказывающих влияние на возможные изменения избранного показателя эффективности. Они подразделяются также на два вида: 1) факторные исходные показатели, влияющие на формирование объема затрат; 2) факторные исходные показатели на формирование суммы чистого денежного дохода.

II. Анализ сценариев бизнес-проекта.

В процессе этого второго анализа минимизации рисков с целью повышения финансовой устойчивости предприятия и повышения эффективности его деятельности все варьируемые исходные (факторные) показатели бизнес-проекта моделируются с учетом их взаимозависимости. На основе возможных колебаний показателей эффективности проекта при различных условиях (сценариях) его реализации определяются среднеквадратическое (стандартное) отклонение и коэффициент вариации, которые выражают степень риска. Чем выше значение этих показателей, тем соответственно выше считается уровень проектного риска, а значит, и снижается эффективность финансовых вложений.

В деятельности предприятий малого бизнеса сферы услуг необходимо учитывать и специфические риски, обусловленные колебаниями выручки, стоимостью рабочей силы, стоимостью проданных товаров и услуг, изменением цен на продукцию, спроса, предпочтений покупателей, арендных платежей, стоимости рекламы и продвижения.

Деятельность коммерческих предприятий, в том числе и предприятий малого бизнеса, сводится, как известно, к получению наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска. Следовательно, знание видов рисков и микроэкономический анализ, как и другие способы и процедуры минимизации рисков представляют собой не только систематизацию множества рисков на основании типологических признаков, позволяющих объединить подмножества рисков в зависимости от преследуемых целей и процедур осуществления, но и позволяют практически снижать их или избегать.

Существует множество способов снижения рисков в деятельности малых предприятий сферы услуг, а потому их обоснованное применение и использование методических рекомендаций по повышению финансовой устойчивости служит важным дополнением к достижению стабильных результатов их деятельности и новым перспективным возможностям.

Список литературы:

1. Камышалов П.И., Камышалов А.П. Бухгалтерская финансовая отчетность: составление и анализ. – М.: Изд-во «Омега-Л., 2006. – С. 152-168.

2. Балабанов И.Т. Интерактивный бизнес. – М.; Харьков; Мн.: «Питер». 2007. – С. 15.

3. Спинелли-мл. С., Розенберг Р.М., Берли С. Франчайзинг: путь к богатству. – М.; СПб.; К.: «Вильямс», 2007. – С. 25-26.

4. Беннинг С. Финансовое моделирование с использованием EXCEL. – 2-е изд. – М.; СПб.; К., 2007. – С. 103.

УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Журавлева Н.В.[♣], Зыкунов Д.С.[♦]

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

В статье дается обзор систем управления устойчивостью предприятия, а также обосновываются система анализа устойчивости и системы стратегического управления устойчивостью.

Свое развитие понятие экономической устойчивости начало на Западе начиная с II половины XIX столетия.

В отечественной экономической науке существовал подход, согласно которому в условиях централизованно планируемой экономики предполагалось заведомо устойчивое функционирование предприятий и организаций. Определять такую устойчивость было принято на основе анализа, который подразделялся на политэкономический и конкретно-экономический анализ, причем последний подразделялся на методологию экономического анализа функционирования субъектов хозяйствования и теорию анализа хозяйственной деятельности.

Наиболее теоретически и практически разработанным вопросом является финансовая устойчивость предприятия, ее изучением занимались многие авторы, в том числе В.М. Родионова и М.А. Федотова [1]. Ценовая стратегия и финансовая устойчивость нашли свое отражение в трудах С.Н. Булгакова, А.В. Карасева, М.И. Каменецкого, Е.С. Стояновой. Деловая устойчивость наиболее ярко представлена В.В. Патровым, А.Д. Шереметом, М.И. Бакановым [2]. Рассмотрению организационно-экономической устойчивости посвящены работы И.Н. Омельченко, А.А. Колобова [3] и др.

Отечественные ученые В.М. Родионова и М.А. Федотова одни из первых выделили так называемую общую устойчивость организаций, под которой они понимали «такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходами (затратами)» [4].

[♣] Доцент кафедры «Финансы», кандидат экономических наук.

[♦] Аспирант.

Федотова А.М. считает, что «высшей формой устойчивости является устойчивость сопротивления. Это состояние равновесия предприятия, которое сохраняется, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих предприятия из равновесия».

В работе «Финансовая устойчивость социально-экономической системы» А.А. Горбунов [5] указывает, что, первичным качеством любой системы является ее устойчивость. Это одно из основных понятий кибернетики, которое заключается в следующем: устойчивость системы к внешним воздействующим факторам определяется способностью системы выполнять свои функции и сохранять свои параметры (характеристики) в пределах установленных норм во время и после действия на них определенных внешних воздействующих факторов.

Определенный интерес вызывает логистико-ориентированное управление устойчивостью фирмы (промышленного предприятия), предложенное коллективом авторов МГТУ им. Баумана. Авторы предлагают рассматривать функционирование предприятия с точки зрения устойчивости его положения в общей инфраструктуре. Они выделяют три основные сферы, которые характеризуют и формируют устойчивое положение предприятия на рынке производителей, а именно, внутрисистемная производственно-сбытовая сфера, сфера функционирования предприятия в рыночной среде и рыночная сфера [6].

Лейтмотивом данной работы выступает тезис о том, что «создание потребителя» является следствием завоевания предприятием устойчивого положения на рынке, поэтому в качестве цели функционирования любого предприятия принимается завоевание и сохранения им устойчивого положения на рынке производителей. Формализация понятия «организационно-экономическая устойчивость» и управление этим процессом – основная задача любого предприятия.

Рассмотрение предприятия как производственно-сбытовой системы, предпринятое коллективом авторов под руководством А.А. Колобова и И.Н. Омельченко [7], позволило определить организационно-экономическую устойчивость как способность промышленного предприятия сохранять свою финансовую стабильность при постоянных изменениях, происходящих в среде его функционирования. Под устойчивым положением (функционированием) предприятия на рынке производителей авторы понимают способность предприятия сохранять (или наращивать) объемы реализации продукции (работ, услуг) длительный период времени при различных изменениях в инфраструктуре и при колебаниях потребительского спроса. Таким образом, организационно-экономическая устойчивость предприятия представляет собой состояние оптимального упорядочения взаимосвязей и формирования пространственно-временной последовательности взаимодействия материальных, информационных и финансовых элементов предприятия. Отсюда показатель устойчивости предприятия или про-

изводственно-сбытовой системы является функцией многих переменных, представленных указанными выше тремя совокупностями.

Исходя из данного определения устойчивость функционирования как свойство хозяйствующего субъекта характеризует его качественное состояние. Рыночная экономика в идеальном варианте предполагает свободу выбора потребителя и производителя относительно того, что производить и по какой цене реализовывать, что потреблять. Отсюда производители вынуждены реагировать на изменяющийся уровень цен с целью сохранения способности функционировать.

Сущность устойчивости функционирования хозяйствующего субъекта достигается взаимным уравновешиванием различных результатов деятельности: производственно-хозяйственных, экономических и организационных. Отсюда задача оценки устойчивости функционирования заключается в анализе действий, обеспечивающих условия достижения равновесия материальных и финансовых потоков предприятия.

В современных условиях следует проводить анализ в соответствии выводами группы МГТУ им. Баумана. Для малых компаний не стоит углубляться в анализ рыночных показателей, достаточно простой оценки рентабельности по итогам деятельности – это позволяет принимать вполне взвешенные управленческие решения. Для средних и крупных компаний структура процесса управления устойчивостью совсем иная. Для мониторинга устойчивости применяется оценка «по трем точкам контроля»: рентабельности предприятия, «дохода владельца» (средства, которые могут быть выданы в качестве дивидендов без ущерба для основной деятельности предприятия) и рыночной доли. Чем крупнее предприятие, тем большая информативность требуется от этих показателей, в частности, они могут быть дополнены коэффициентом инкассации, анализом ликвидности, динамикой стоимости компании, но анализ устойчивости предприятия должен строиться именно на «трех точках».

Понятие устойчивости предприятия следует отличать от понятия конкурентоспособности. Целью процесса управления конкурентоспособностью предприятия является достижение эффективности функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда, завоевание и удержание лидирующих позиций, а целью процесса управления экономической устойчивости предприятия – обеспечение выживания, сохранения предприятия и возможности к опережающему развитию в будущем.

Таким образом, процесс стратегического управления предприятием – это процесс сохранения баланса трех основных показателей. Не смотря на различия процессов управления конкурентоспособностью и управления устойчивостью стратегически, они должны находится в балансе- то есть управленческие решения не должны потенциально наносить вред внешней и внутренней эффективности предприятия.

Основные отличия процессов управления конкурентоспособностью предприятия и управления экономической устойчивостью отражены в табл. 1 [8].

Таблица 1

Сравнительный анализ процессов обеспечения конкурентоспособности предприятия и управления экономической устойчивостью предприятия

№	Критерий (параметр) сравнения	Вид процесса на предприятии	
		Обеспечение конкурентоспособности	Управление экономической устойчивостью
1.	Уровень управления (степень охвата процесса управления)	Стратегический Тактический Оперативный	Стратегический Тактический Оперативный
2.	Цель процесса (требуемый результат)	Эффективность функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда	Сохранение предприятия, выживание, способность к экономическому росту
3.	Объекты управления	Продукция Текущий денежный поток Финансовые результаты Технология Активы Источники финансирования Информация	Продукция Текущий денежный поток Финансовые результаты Технология Активы Источники финансирования Информация
4.	Критерий эффективности	Удержание конкурентных позиций, повышение конкурентоспособности предприятия на рынке капиталов, труда, товаров, лидерство	Устойчивость, выживаемость, сохранение возможности потенциального роста производства
5.	Отношение к риску	Готовность идти на риск	Стремление минимизировать риск
6.	Информация	Внутренняя информация о результатах, возможностях и потенциале. Внешняя информация о новых возможностях.	Внутренняя информация о результатах, возможностях, предстоящих угрозах. Внешняя информация об угрозах.

Если предприятие является экономически устойчивым, то это еще не значит, что оно конкурентоспособно и наоборот если предприятие конкурентоспособно, то это означает, что оно экономически устойчиво.

Необходимость управления экономической устойчивостью предприятия вызвана следующим причинами:

- обостряющаяся конкуренция на рынках, повышающей потребность предприятий в инструментах, направленных на обеспечение их устойчивости, выживания и сохранения;
- потребностью в прогнозировании уровня влияния неблагоприятных факторов на устойчивость предприятия и разработке упреждающих управленческих воздействий;
- для принятия руководством предприятия разумных, обоснованных решений необходима количественная интегральная оценка уровня экономической устойчивости.

Процесс управления устойчивостью предприятия достаточно сложен, но это основной показатель его деятельности, особенно после кризиса в экономике.

Список литературы:

1. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Канчавели А.Д., Колобов А.А., Омельченко Н.Н. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное программирование бизнеса / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: МГТУ им. Баумана, 2001.
4. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия // Финансы. – 1995. – № 6. – С. 13.
5. Горбунов А.А., Кротов В.Ю., Мартыщенко Л.А. Финансовая устойчивость социально-экономической системы / Под ред. А.А. Горбунова. – СПб.: ИРЭ РАН, 2000.
6. Омельченко И.Н., Колобов А.А., Ермаков А.Ю., Киреев А.В. Промышленная логистика. Логистикоориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде / Под ред. А.А. Колобова. – М.: МГТУ им. Баумана, 1997.
7. Канчавели А.Д., Колобов А.А., Омельченко Н.Н. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное программирование бизнеса / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: МГТУ им. Баумана, 2001.
8. Белый И.И. К устойчивому развитию через управление конкурентоспособностью и экономической устойчивостью предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bogdinst.ru.

АЛГОРИТМ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ И ПРОГРАММЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

© Зикирова Ш.С.[♣]

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

В статье рассматривается содержание этапов алгоритма разработки стратегии и программы реструктуризации предприятий санаторно-курортного комплекса.

Как известно, эффективность реструктуризации предприятия определяется совокупностью условий, важнейшими из которых являются обос-

[♣] Старший преподаватель кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение».

нованность и проработанность стратегии реструктуризации, полнота разработанной программы реструктуризации. Специфические особенности предприятий санаторно-курортного комплекса ведут к необходимости их учета для проведения реструктуризации, что получило отражение в предлагаемом алгоритме.

На первом этапе проводится комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности, целью которого является определить необходимость проведения реструктуризации, ее вид.

Проведенное исследование показало наличие зависимости между уровнем развития предприятия санаторно-курортного комплекса, его финансовым положением, с одной стороны, и необходимостью использования определенных средств реструктуризации (табл. 1).

Таблица 1

Матрица выбора вида реструктуризации в зависимости от потенциала предприятия санаторно-курортного комплекса

	вид реструктуризации		
финансовое состояние	реструктуризация при возникновении неплатежеспособности	оперативная реструктуризация	стратегическая реструктуризация
абсолютная устойчивость			+
нормальная устойчивость		+	+
неустойчивое финансовое состояние	+	+	
кризисное финансовое состояние	+		

Для оценки финансового положения предприятия рекомендуется определять тип финансовой устойчивости (1, 2), т.к. она позволяет быстро и эффективно определить положение дел на предприятии. Среди недостатков данного метода следует отметить определенную «поверхностность» данного анализа, его ориентацию на отчетную информацию и необходимость дальнейшей детализации.

На основе полученной обобщенной оценки руководству предприятия следует определить слабые стороны в деятельности предприятия санаторно-курортного комплекса и провести их детальных анализ.

На втором этапе разрабатывается цель и задачи реструктуризации, определяются мероприятия, которые будут проводиться, их очередность. Особенностью разработки стратегии реструктуризации является работа не с количественными и качественными показателями, а с такими понятиями, как «видение», «миссия», «цели и стратегии», «сегменты рынка», «бизнес-процессы», «проектные ситуации», «идеи проектов». При этом главной целью выступает создание пакета стратегий реструктуризации предприятия, т.е. разработки таких действий, как «контролировать», «закрыть», «открыть», «удержать», «расширить», «разработать продукт (услугу)». Фактическим проявлением стратегии реструктуризации предприятия выступает бизнес-план.

С учетом проблем развития предприятий санаторно-курортного комплекса все большее значение приобретает повышение качества и индивидуализации санаторно-курортных услуг, что следует рассматривать в качестве главной цели.

Задачи реструктуризации отсюда связаны с реализацией механизмов повышения эффективности деятельности предприятия в условиях приоритета качества санаторно-курортной услуги.

В ходе разработки стратегии реструктуризации предприятие должно определить:

- Каково положение предприятия в настоящее время, в чем состоят сильные и слабые стороны его деятельности?
- Каким предприятие видит себя в краткосрочной и долгосрочной перспективе, каковы цели и задачи для достижения желаемого состояния?
- Какие требуются ресурсы, чтобы достичь поставленных целей?
- Как будет производиться оценка уровня достигнутых результатов?
- Какой механизм «планирования – реализации – контроля» будет применяться?

Ответы на указанные вопросы позволяют создать схему проведения реструктуризации предприятия.

В рамках разработки стратегии реструктуризации необходимо определить способы (пути) решения проблем предприятия, приоритетные направления преобразований (проекты), команды по реализации проектов, порядок распределения ресурсов.

Основу применения мер стратегического управления должны составить:

- решения проблем ценообразования на предоставляемые услуги с целью повышения их гибкости, объективности;
- разработанные внутренние стандарты качества оказания санаторно-курортных услуг;
- управление ресурсопотреблением санатория;
- повышение уровня участия персонала в разработке и реализации стратегических планируемых результатов деятельности;
- укрепление материально-техническое базы предприятия санаторно-курортного комплекса.

При выборе отдельных мероприятий, реализуемых в рамках программы реструктуризации, большое внимание должно уделяться обоснованности включения того или иного мероприятия в программу реструктуризации. По сути, это означает проверку соответствия содержания мероприятия, планируемых результатов от его реализации с главной целью и задачами реструктуризации.

Методология программно-целевого планирования и управления исходит из необходимости четкого формулирования системы целей программы и их ранжирования, представленной в виде «дерева целей».

После принятия концепции реструктуризации руководство предприятия формирует дирекцию программы, реализующую одновременно функции заказчика программы, органа управления разработкой, координатора и контрольного органа. Руководитель дирекции программы выступает одновременно в роли руководителя программы, принимающего решения в рамках своей компетенции и несущего ответственность за последствия этих решений.

Дирекция программы формирует исходное задание на разработку проекта программы реструктуризации предприятия, опирающегося на концепцию программы. С этой целью привлекается группа квалифицированных специалистов из состава самого предприятия и возможно внешних консультантов, если в них возникает существенная необходимость. Задание на разработку программы должно содержать следующие параметры:

- целевую установку программы;
- сроки осуществления программы;
- предложения о возможном составе исполнителей;
- основные направления реализации программы;
- ограничения по составу и объемам ресурсов, используемых на программу;
- ориентиры экономической и социальной эффективности программы.

Задание на разработку программы реструктуризации предприятия тщательно рассматривается и анализируется дирекцией программы с привлечением экспертов, при необходимости дорабатывается, после чего окончательно принимается и утверждается.

После утверждения задания на разработку программы создается рабочая группа по подготовке проекта программы, состоящая из работников предприятия и привлекаемых специалистов. В состав рабочей группы могут быть включены лица, принимавшие участие в подготовке задания на разработку. Состав рабочей группы утверждается исполнительной дирекцией предприятия с одновременным назначением руководителя группы и определением сроков разработки проекта программы. Структуру проекта программы утверждает ее дирекция.

Руководитель рабочей группы в процессе разработки проекта информирует руководителя программы о промежуточных результатах разработки и их соответствии заданию на разработку. В случае выявления явных несоответствий, невозможности выполнения целевых установок и соблюдения ограничений, предусмотренных заданием, руководитель программы выносит на рассмотрение дирекции вопрос о корректировке задания.

Подготовленный рабочей группой проект программы реструктуризации рассматривается дирекцией программы и проходит внутреннюю и внешнюю экспертизу. После внесения в проект необходимых корректировок он обсуждается на расширенном заседании исполнительной дирекции

предприятия с привлечением всех руководителей подразделений, представителей трудовых коллективов, внешних специалистов. С учетом мнений, высказанных в процессе обсуждения проекта программы, он дорабатывается и выносится на окончательное утверждение советом директоров (наблюдательным советом) предприятия. После такого утверждения проект превращается в документ, именуемый программой реструктуризации предприятия, и становится руководством к действию.

На третьем этапе начинается реализация разработанной программы реструктуризации. Непосредственное руководство выполнением программы осуществляет ее руководитель, при котором создается группа управления реализацией программы, подотчетная дирекции программы. Руководитель программы периодически докладывает высшему руководству предприятия о состоянии выполнения программы и возникающих проблемах, по которым исполнительная дирекция принимает решения.

Управление реализацией программы включает в себя мониторинг, охватывающий наблюдение за выполнением программных мероприятий каждой из подпрограмм и решение проблем, возникающих в процессе выполнения программы. Управление реализацией программы может потребовать внесения корректив в программу, если возникают непреодолимые препятствия к ее своевременному и полному выполнению. Такие коррективы чаще всего носят характер смещения сроков выполнения отдельных мероприятий, что может приводить к необходимости подвижки сроков реализации подпрограмм и программы в целом.

Решения о корректировке программы правомочно принимать только высшее руководство, но в отдельных случаях незначительные изменения в программу реструктуризации, не влияющие кардинальным образом на ее результативность, вправе оперативно вносить дирекция.

Контрольные функции в процессе реализации программы выполняет контрольная группа, состоящая из квалифицированных экспертов во главе с руководителем контрольной группы, который функционально и производственно не подчинен руководителю программы и исполнительной дирекции предприятия. Результаты периодического контроля, наряду с отчетами руководителя программы о выполнении отдельных этапов, заслушиваются исполнительной дирекцией предприятия и его советом директоров (наблюдательным советом). На их основе принимаются решения в части управления дальнейшим ходом выполнения программы.

В заключении проводится общая оценка результатов проведенной реструктуризации, для чего используется система показателей или индикаторов, разработанная предприятием. Данные показатели (индикаторы) отражают динамические изменения, и позволяют оценить эффективность реструктуризации, понимаемую как соотношение достигнутых результатов после реструктуризации к затратам на ее проведение.

Таким образом, использование представленных методических рекомендаций позволяет обосновать выбор и содержание стратегии реструктуризации для предприятия санаторно-курортного комплекса, упорядочить процесс разработки стратегии и повысить эффективность ее реализации.

Список литературы:

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Изд-во Омега-Л, 2006.

2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. – М., 2004.

3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. / Под ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2000.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СФЕРЕ УСЛУГ

© Зуденкова С.А.[♣]

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

Переход к рыночным отношениям, осуществляемый страной в 90-х годах, предопределил трансформационные процессы в сфере услуг, что проявляется в изменении структуры услуг, изменении предпочтений населения и прочих потребителей услуг. Рассмотрение и учет особенностей трансформации сферы услуг является необходимым направлением государственного регулирования данной сферы.

В настоящее время российский рынок услуг можно рассматривать как один из самых перспективных направлений бизнеса, поскольку все больше людей и организаций отказываются от решения бытовых проблем своими силами и прибегают к помощи квалифицированных специалистов. Салоны красоты, химчистки и прачечные, мастерские по ремонту обуви и одежды, салоны по ремонту и обслуживанию автотранспортных средств, клининговые фирмы и многие другие направления бытовых услуг открываются повсеместно. В результате отрасль формирует пятую часть валового регионального продукта, обеспечивает рабочими местами тысячи граждан и является одной из бюджетообразующих отраслей.

Несмотря на динамичность происходящих в сфере услуг процессов, ее доля в ВВП России, что представляет собой один из наиболее значимых индикаторов состояния экономики и эффективности рыночных преобразо-

[♣] Доцент, кандидат экономических наук, доцент.

ваний, в настоящее время колеблется в интервале от 61 % до 63 %, что существенно уступает аналогичному показателю социально-экономического развития развитых стран, где он составляет 70-80 % ВВП.

Происходящие изменения в экономике страны, вызванные экономическим кризисом, определили направленность трансформационных процессов в сфере услуг. Предприятия сферы услуг первыми испытали сложности приватизации, падение уровня жизни населения, сопровождающееся практически полным отказом от потребления бытовых услуг, потерю квалифицированных кадров. Достигнутая экономическая стабилизация явилась основой роста объема потребляемых услуг. Таким образом, с одной стороны наблюдается появление новых видов услуг, растут объемы их потребления, с другой стороны многие традиционные услуги, относимые к бытовым, востребованы лишь узкой частью общества. Неоднородность сферы услуг, противоречивость трансформационных процессов протекающих в ней, объясняются сложным внутреннем устройством данной сферы, что ведет к необходимости его подробного рассмотрения.

Согласно международной классификации сфера услуг составляет третичный сектор народнохозяйственного комплекса, при этом первичный сектор представлен сельским хозяйством и добывающей промышленностью, вторичный сектор – обрабатывающей промышленностью. Также в работах зарубежных экономистов [1] еще в середине XIX века указывалось, что приоритет будет иметь именно третичный сектор, подтверждением чему являются данные официальной статистики как нашей страны, так и зарубежных стран. Например, за последние 50 лет значительно ускорилась интеграция услуг в систему экономических и социальных отношений, их превращение в активную и неотъемлемую часть общехозяйственного комплекса.

По своему функциональному назначению сфера услуг не представляет собой единого комплекса, что вытекает из разнообразия потребностей человека, их трансформации на различных этапах развития общества. Отличительной особенностью сферы услуг является значительная дифференциация – в ее составе возможно выделять [2]: торговлю (оптовую и розничную), услуги по обеспечению питания и проживания (гостиницы, рестораны и т.д.), транспорт, связь и информационное обслуживание, услуги по снабжению, заготовкам и хранению материально-технических ресурсов, кредит, финансы и страхование, сделки с недвижимостью и другие услуги по обеспечению функционирования рынка, образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, здравоохранение, включая физическую культуру и спорт, услуги по обслуживанию домашнего хозяйства (услуги по поддержанию и ремонту жилищного хозяйства, производственно-бытовые и коммунальные услуги), услуги личного характера (непроизводственные, бытовые услуги, парикмахерские, услуги фотоателье, чистка обуви и т.д.), услуги государственного управления.

Причем с ростом значения информации, однородность сферы услуг снижается. Среди проявлений трансформации в сфере услуг на современном этапе развития следует отметить:

- увеличение занятости во всех отраслях сфере услуг (особенно быстрыми темпами растет количество занятых в образовании, здравоохранении, информационных, консультационных услугах);
- усиление интеграции между производством и услугой.

Объективной предпосылкой трансформации в сфере услуг выступает уровень развития производительных сил. Материальное производство формирует уровень и качество потребностей человека и общества, обеспечивает реальное их удовлетворение. Поэтому уровень развития сферы услуг можно рассматривать как показатель экономического и социального развития государства, как показатель исторического развития общества, в частности, уровня благосостояния общества.

Сфера услуг играет существенную роль в социально-экономическом развитии страны, выступая индикатором уровня жизни населения. Поэтому исследование направлений трансформационных процессов в ней позволит выявить новые пути раскрытия возможностей развития сферы услуг, обеспечит целенаправленное изменение экономики страны.

Рост потребностей в услугах у фирм и учреждений стимулируется растущими сложностью, интернационализацией и комплексностью руководства ими. Создаются специализированные сервисные фирмы, равно как и комплексы потребностей в таких устоявшихся отраслях услуг как реклама, бухгалтерский учет и отчетность, консультирование, информационные системы, ведение инвестиционных банковских операций, маркетинговые исследования. Более сложная продукция и более совершенные технологии требуют в большего перечня работ в области дизайна, управления и ремонта. Интернационализация конкуренции способствует росту услуг необходимых для обеспечения торговли и руководства территориально рассредоточенными предприятиями (таких как услуги связи и набор персонала). Изменения в технологиях и управлении приводят к появлению совершенно новых сфер услуг, таких как удаление опасных отходов производства и тестирование без использования разрушения.

Рассмотрим основные тенденции развития сферы услуг в стране. Как известно, важнейшим показателем, характеризующим развитие сферы услуг является объем платных услуг, оказываемых населению. В настоящее время население РФ потребляет услуг на 3407000 тыс. руб., что больше, чем в предыдущие годы. Положительным является тот факт, что индекс физического объема платных услуг, очищенный от инфляции, также имеет тенденцию к росту. В структуре платных услуг населению преобладают транспортные услуги и услуги связи (по состоянию на 2007 г. 21,3 и 19,6 %, соответственно).

Особое место в сфере услуг занимают малые предприятия. В настоящее время малыми считаются предприятия, численность работников на которых не превышает 100 человек, микропредприятиями являются организации, где количество занятых не превышает 15 человек за отчетный период. При этом предельные значения выручки от реализации услуг за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость не должны превышать 400 млн. руб. для малых предприятий, 60 млн. руб. для микропредприятий. Исходя из перечисленных критериев, значительная часть предприятий сферы услуг относится к малым и микропредприятиям.

Построение социально-ориентированной экономики предполагает ослабление дифференциации между различными слоями населения.

Увеличение социальной роли государства в период реформ, как правило, способствует снятию социальной напряженности в области, позволяет увеличить покупательную способность населения и способствует эффективному функционированию экономики.

В социальной политике регионов сфера услуг в настоящее время занимает незначительное место, причем отношение россиян к положению в сфере услуг в целом можно охарактеризовать как пассивно-недовольное [3]. После начала кардинальных экономических реформ значимость проблем медицинского обслуживания, образования, культуры оказалась для населения намного ниже, чем проблемы получения денежных доходов.

Основная часть населения не удовлетворена качеством и количеством предоставляемых услуг. При этом наблюдается интересная тенденция. Часть населения (средне- и высокодоходные группы) готовы платить за более высокое качество услуг, причем высокодоходные группы вообще готовы полностью оплачивать все медицинские, образовательные и культурно-досуговые услуги, но существенно другого качества (их мнение – «бесплатные услуги не могут быть хорошего качества»). Среднедоходные группы готовы платить за услуги более высокого качества (дополнительные) но не отказываются от бесплатных услуг, предоставляемых государством.

Средне- и низкодоходные группы населения, т.е. большинство, ратуют за сохранение прежней системы предоставления бесплатных социально-культурных услуг и улучшение условий их доступности и качества.

В формировании хозяйственного механизма сферы услуг в наибольшей степени проявляются принципы смешанной экономики, в основе которой лежит принцип оптимального сочетания экономической эффективности и социальной справедливости [2]. При этом конкурентная рыночная экономика дает наивысшую эффективность в основных отраслях производства материальных благ и услуг. Государство реализует функцию социально справедливого распределения и перераспределения национального дохода.

Таким образом, роль государственного регулирования в условиях рыночной экономики в развитии сферы услуг сводится к грамотному определению степени вмешательства в происходящие рыночные процессы.

Иначе говоря, государственные структуры не должны мешать развитию активных рыночных структур в сфере услуг, востребованных потребителями, но, с другой стороны, не забывая об общественных благах. Во многих исследованиях российских ученых, посвященных проблемам развития сферы услуг в условиях рыночной экономики, подчеркивается, что в настоящее время сформировалась группа рыночных услуг, произошло четкое разграничение на:

1. услуги, подчиняющиеся законам рынка;
2. услуги, финансируемые бюджетом или специальными фондами (например, услуги здравоохранения).

В результате трансформации сфера услуг становится особым социальным институтом современного общества, поскольку здесь производится не только ВВП, но и новые стандарты поведения людей. Она воздействует на развитие человеческого капитала через увеличение и более рациональное использование свободного времени; улучшение охраны здоровья населения и его образа жизни, повышение доступности и качества непрерывного систематического образования, содействие эффективной занятости во всех регионах и типах поселений, а также повышение качества государственных услуг.

Список литературы:

1. Clark K. The economics of 1960. – London, 1944.

2. Сфера услуг: проблемы и перспективы развития: в 4-х т. Формирование сферы услуг / Под ред. акад. Ю.П. Свириденко. – М.: ВЕГА ИНТЕЛ XXI, 2000.

3. Котилко В.В., Санин И.И. Стратегия развития сферы услуг. – М., Сатурн-С, 2003.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В СИСТЕМЕ СУБСИДИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Иванова А.Ю.[♣]

Ставропольский финансово-экономический институт, г. Ставрополь

В статье дана характеристика действующей системы субсидирования сельскохозяйственных предприятий, обоснована необходимость совершенствования государственной поддержки предприятиям аграрного сектора экономики на региональном уровне, предложена методи-

♣ Ассистент кафедры «Финансы и кредит».

ка распределения бюджетных средств на основе результата комплексной оценки с целью мотивации сельскохозяйственных товаропроизводителей улучшать финансовое состояние.

Одной из особенностей функционирования предприятий аграрного сектора экономики во всем мире, в том числе и в России, является то, что почти все они получают государственную помощь из бюджетов всех уровней. В современных рыночных условиях большую актуальность приобретает вопрос государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государственное регулирование и поддержка агропромышленного производства – это экономическое воздействие органов государственной власти на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия, производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение агропромышленного производства [1].

Задачами государственной поддержки агропромышленного производства являются:

- стимулирование высокоэффективного ведения сельского хозяйства;
- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия;
- стабилизация сельскохозяйственного производства;
- повышение уровня жизни сельского населения;
- содействие развитию и стабилизации рынка сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия;
- поддержание паритетных экономических отношений сельского хозяйства с другими отраслями экономики;
- проведение политики протекционизма по отношению к местным сельскохозяйственным товаропроизводителям, предприятиям, связанным с переработкой, хранением и реализацией сельскохозяйственной продукции;
- обеспечение продовольственной безопасности края [1].

Региональный аспект управления сельскохозяйственной отраслью представляет собой осуществление государственной аграрной политики, определение, разработку и организацию приоритетных направлений развития аграрного сектора экономики края. Формируемая в процессе регионального управления политика должна быть направлена на максимальное использование имеющегося потенциала с целью насыщения рынка продовольствием и сельскохозяйственным сырьем местного производства.

Существующий механизм государственной поддержки не обеспечивает в полной мере эффективного функционирования сельскохозяйственной отрасли.

Прибыльные сельскохозяйственные товаропроизводители используют государственную помощь более эффективно и привлекаемые заемные сред-

ства обеспечивают наращивание объемов производства. Кризисные сельскохозяйственные предприятия остро нуждаются в финансовой поддержке с целью финансового оздоровления и избежания банкротства. Таким образом, в бюджетном финансировании нуждаются как прибыльные, так и финансово-неустойчивые сельскохозяйственные предприятия. Одним из инструментов системы государственного регулирования агропромышленного производства выступает субсидирование, представляющее собой предоставляемые государством на определенных условиях и на определенные цели бюджетные средства.

Направления субсидирования сельскохозяйственного производства становятся все более разнообразными. Различные формы реализация субсидий отличаются разной степенью эффективности их использования. Что ставит перед государством новую задачу – повышение качества государственной поддержки предприятий аграрного сектора экономики. Источники финансирования субсидий сельскохозяйственных товаропроизводителей представлены на рис. 1.

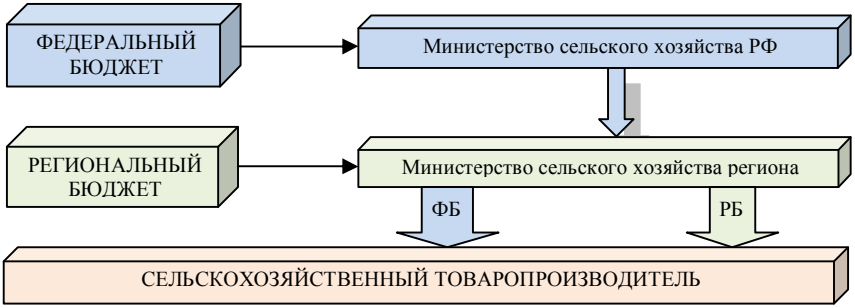

Рис. 1. Источники финансирования субсидий сельскохозяйственных товаропроизводителей

Распределением субсидий между субъектами Российской Федерации занимается Министерство сельского хозяйства РФ в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных на эти цели федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый и на плановый периоды [2]. Основными критериями определения размера субсидий выступают объем привлекаемых кредитных ресурсов, объем валовой продукции сельского хозяйства, размер посевных площадей, объемы закупленных семян, минеральных удобрений и химических средств защиты, численность племенного поголовья сельскохозяйственных животных.

Правительство Ставропольского края осуществляет государственное регулирование и поддержку агропромышленного производства по следующим основным направлениям [1]:

- поддержка инвестиционной деятельности, включая приобретение новой техники и оборудования, сортовых семян и племенных животных, в соответствии с целевыми программами;
- повышение плодородия почв, проведение мелиоративных мероприятий, осуществление работ по борьбе с болезнями животных и вредителями сельскохозяйственных культур, ликвидация карантинной сорной растительности и особо опасных инфекционных заболеваний животных, а также проведение научных исследований;
- кредитование, финансирование, льготное налогообложение и страхование агропромышленного производства;
- дотирование и компенсирование части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- развитие и поддержка производства сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия;
- дотирование животноводческой продукции, закупок комбикормов для животноводческих комплексов, птицефабрик и других сельскохозяйственных производств с учетом агроклиматических и экономических условий;
- предоставление денежных займов на покрытие части выплат по процентам коммерческих банков, предоставляющих сельскохозяйственным товаропроизводителям заемные средства в соответствии с решениями Правительства Ставропольского края на сезонные затраты и запасы, за счет средств, предусмотренных на эти цели в краевом бюджете;
- содействие развитию инфраструктуры и информационного обеспечения рынка сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия;
- развитие социальной сферы села.

Ежегодно направления государственной поддержки корректируются.

Из-за неблагоприятных климатических условий в последние годы резко снизились объемы производства продукции растениеводства. Однако предприятия агропромышленного комплекса, не пострадавшие от засухи в 2009-2010 годах, столкнулись с невозможность погасить образовавшуюся задолженность перед государством и банками из-за низких цен на зерновые в 2009 году, запрете на экспорт зерновых в 2010 году. Таким образом, в настоящее время в России резко стоит вопрос об ухудшении финансового состояния сельскохозяйственных предприятий, занимающихся растениеводством. В связи с тем, что все сельскохозяйственные предприятия активно субсидируются и основным направлением выделяемых субсидии на федеральном и региональном уровнях выступает поддержка сельскохозяйственного производства, что не всегда напрямую связано с улучшением финансового состояния предприятий отрасли. Это обуславливает, по на-

шему мнению, возможность дифференциации региональной поддержки сельскохозяйственным предприятиям в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности с целью поощрения повышения уровня финансового состояния сельскохозяйственных организаций Ставропольского края. Целесообразно выделяемую сумму субсидий из краевого бюджета разделить в следующей пропорции: 80 % от суммы субсидий будет предоставляться по базовым условиям, а 20 % – в соответствии со степенью воздействия на финансовое состояние предприятия.

С целью повышения эффективности субсидирования целесообразно разработать единый подход к распределению бюджетных средств в зависимости от результата комплексной оценки финансового состояния сельскохозяйственного товаропроизводителя. Выбор адекватной модели комплексной оценки особенно важен в условиях мирового экономического кризиса и ухудшения эффективности деятельности отечественных предприятий аграрного сектора экономики. При выборе модели комплексной оценки целесообразно воспользоваться методикой, разработанной автором статьи, по этапам, представленным на рис. 2.

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ АВТОРСКОЙ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
1. Выбор показателей, наиболее важных при оценке финансового состояния сельскохозяйственных предприятий
2. Оценка значимости параметров модели методом ранговой корреляции
3. Анализ значимости исследуемых коэффициентов
4. Оценка степени значимости согласованности мнений на основе расчета коэффициента конкордации
5. Определение весовых значений показателей, входящих в модель
6. Определение стандартных значений показателей, входящих в модель, на основе среднеотраслевых значений
7. Градация типов финансового состояния сельскохозяйственных предприятий

Рис. 2. Этапы разработки методики комплексной оценки финансового состояния сельскохозяйственных предприятий

Автором была получена пятифакторная модель интегральной оценки финансового состояния, которая имеет вид:

$$R = 0{,}291\,X_1 + 0{,}164\,X_2 + 0{,}145\,X_3 + 0{,}173\,X_4 + 0{,}227\,X_5 \qquad (1)$$

где X_1 – коэффициент абсолютной ликвидности;

X_2 – коэффициент независимости;

X_3 – коэффициент независимости;
X_4 – коэффициент текущей ликвидности;
X_5 – рентабельность продаж.

С целью идентификации типов финансового состояния по предложенной методике был произведен расчет стандартных значений коэффициентов, вошедших в модель, на основе среднеотраслевых показателей. Проведенные расчеты позволяют дифференцировать типы финансового состояния сельскохозяйственных предприятий следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Классификация типов финансового состояния по предлагаемой методике

Финансово-неустойчивое состояние	Среднее финансовое состояние	Устойчивое финансовое состояние
$R < 0{,}56246$	$0{,}56246 \leq R < 0{,}83773$	$R \geq 0{,}83773$

Механизм субсидирования сельскохозяйственных предприятий на региональном уровне в зависимости от результата комплексной оценки финансового состояния представлен на рис. 3.

Рис. 3. Механизм распределения субсидий на региональном уровне в зависимости от результата комплексной оценки финансового состояния

Эффективность методики комплексной оценки финансового состояния сельскохозяйственных предприятий влияет на результаты проведения мониторинга и качество принимаемых управленческих решений и, как следствие, на улучшение финансового состояния предприятий данной отрасли.

Внедрение предлагаемого механизма субсидирования предполагает создание базы историй финансового состояния предприятий сельскохозяйственной отрасли региона с целью выявления тенденции показателя комплексной оценки R. Размер дополнительных субсидий целесообразно определять пропорционально величине показателя комплексной оценки R. Определение размера дополнительных субсидий в зависимости от результата комплексной оценки финансового состояния представлено на рис. 4.

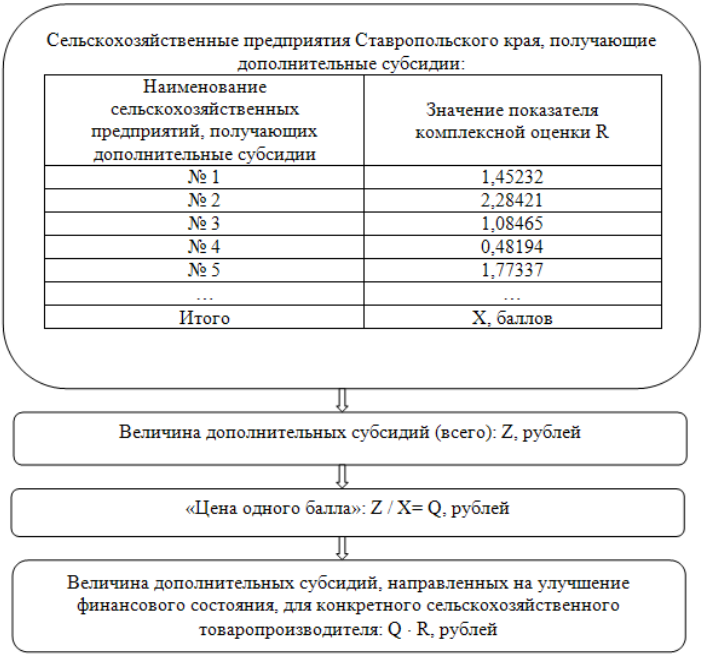

Рис. 4. Определение размера дополнительных субсидий в зависимости от результата комплексной оценки финансового состояния

В соответствии с федеральными и региональными законодательными актами сельскохозяйственные товаропроизводители получают финансовую помощь без учета результативности данного финансирования. Предлагаемая методика обеспечит единый подход к субсидированию на региональном уровне, позволяющий распределить финансовую помощь в зависимости от идентификации типа финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволит проводить мониторинг финансового состояния организаций региона, контролировать эффективность использования субсидий предприятиями, улучшить финансовое состояние организаций аграрного сектора экономики Ставропольского края.

Внедрение предложенной методики субсидирования будет являться стимулом для предприятий аграрного сектора экономики к улучшению финансовых показателей деятельности. В зависимости от результативности предлагаемой схемы доля дополнительных субсидий в общей сумме бюджетных средств может корректироваться. В конечном итоге, внедрение предложенной методики субсидирования повысит эффективность бюджетного финансирования.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы Ставропольского края. О государственной поддержке и стимулировании сельскохозяйственного производства в Ставропольском крае [Текст]: принят 26 ноября 1998 года № 14-кз (ред. от 28.05.2003 № 14-кз).

2. Правительство Российской Федерации. Постановления. О распределении и предоставлении в 2010 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части на уплату процентов по кредитам, полученным в Российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах [Текст]: принят 4 февраля 2009 г. №90 (ред. от 22.04.2009 № 348, от 08.05.2009 № 4060, от 03.10.2009 № 789, от 29.10.2009 № 857, от 31.12.2009 № 1198).

3. Захаров В.Я., Блинов А.О., Хавин Д.В. Антикризисное управление. Теория и практика [Текст]: учеб. пособие / В.Я.Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 313 с.

4. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 448 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст]: учебник. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 368 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ И АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ АПК РЕГИОНА

© Исламиев Р.Р.[♣]

Филиал Российского государственного университета туризма и сервиса, г. Пермь

Эффективные экономические взаимоотношения участников кооперации, государственная поддержка развития кооперационных и интегра-

[♣] Доцент кафедры Менеджмента и прикладных информационных технологий, кандидат экономических наук.

ционных отношений в АПК, основные направления развития кооперативных и интеграционных отношений в агропромышленном комплексе применительно к особенностям отдельного региона Пермского края.

В ходе проведенных преобразований в сфере АПК Пермского края произошли глубокие социально-экономические изменения, сформирована многоукладная экономика, изменилась структура производства и реализации продукции. Объем производства продукции сельского хозяйства существенно снизился и еще не достиг 1990 года, рост ее в последние годы замедлился. Сельское хозяйство края и после дефолта 1998 г. остается низкотоварным. Уровень товарности основных продуктов составил в 1999-2001 гг. – 46,3 % и в 2009 г. – 53,7 %. Объем товарной продукции в 2009 г. в сопоставимых ценах снизился по сравнению с 1990 г. на 58 %, а с 2001 г. – на 3,5 %. В то же время реальные денежные доходы населения края выросли за 2001-2009 гг. на 85 %, в результате чего возрос импорт и ввоз из других регионов в область продовольствия и сырья более чем в три раза [4, с. 12-15].

Основными производителями продукции стали хозяйства населения, снижается роль высокотоварных сельскохозяйственных организаций, слабо растет и остается низкой доля крестьянских (фермерских) хозяйств. Уровень потребления основных продуктов питания остается низким, удельный вес продуктов собственного производства снижается, особенно по продуктам животноводства. Рост доходов населения, в том числе сельского, будет способствовать в ближайшие годы общему расширению рынка продовольствия. В то же время удельный вес натуральных поступлений в структуре общего потребления продуктов питания имеет тенденцию к снижению (только за 2007-2009 гг. с 10,2 до 9,7 %), что осложняет решение задачи Государственной программы по увеличению удельного веса отечественной продукции. Потребление тесно связано с уровнем производства, объемы которого недостаточны и слабо увеличиваются.

Причинами низкого роста цен на продукцию сельского хозяйства явилось расширение развитыми странами дотируемого импорта, монополизм заготовительных организаций и низкий уровень доходов населения. Существенным фактором нарушения воспроизводства в сельском хозяйстве является недостаточная его поддержка со стороны государства. Суммы субсидий на продукты по отношению к общей выручке от реализации сельскохозяйственными организациями составляли в 2001-2009 гг. всего 3,5 % [4, с. 45-47].

Анализ положения дел в агропромышленном комплексе Пермского края показывает, что на данном этапе ни одна из сфер АПК не в состоянии в одиночку выйти из экономического кризиса. В связи с этим важнейшим условием активизации деятельности предприятий АПК может стать объединение их на основе кооперации и интеграции как важнейшего фактора стабилизации экономики.

Основная социально-экономическая задача сельскохозяйственной кооперации состоит в том, чтобы создать организационно-правовую систему защиты интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях рыночных отношений путем создания на демократической основе самоуправляемых форм хозяйствования [3, с. 23-24].

Предусматривается, что кооперация и агропромышленная интеграция будут проходить через возрождение и развитие этих процессов в АПК, что обеспечит концентрацию имеющихся ресурсов для повышения эффективности всех форм хозяйствования и собственности [2, с. 14-17].

Развитие кооперации и агропромышленной интеграции предусматривает:

- улучшение организационно-экономических отношений в процессе производства, транспортировки, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции;
- повышение конкурентоспособности производимой продукции на продовольственном рынке;
- создание для членов кооперации и интеграции научно обоснованной системы производственных, экономических и социальных услуг;
- обеспечение демократизации управления в кооперативных формированиях.

Исходя из задачи развития экономики региона, кооперация и интеграция, на наш взгляд, должны развиваться по следующим основным направлениям:

- сельскохозяйственная производственная кооперация, базирующаяся на коллективной, частной и других видах собственности для производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, а также других видов деятельности, направленных на удовлетворение социально-экономических интересов людей;
- сельскохозяйственная производственная кооперация, базирующаяся на объединении имущественных и земельных паев, личном трудовом участии в производстве, переработке и сбыте сельскохозяйственной продукции, выполнении других видов деятельности, исходя из интересов коллектива;
- производственная кооперация, основанная на совместной деятельности сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных и фермерских хозяйств;
- кооперация крестьянских (фермерских) хозяйств для совместного ведения сельскохозяйственного производства и выполнения других работ;
- кооперация для производства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- кооперация для материально-технического обеспечения и выполнения сельскохозяйственных работ;

– кредитная и страховая кооперация для обеспечения сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств кредитами за счет собственных сбережений, накоплений и заемных средств;
– межхозяйственная кооперация юридических и физических лиц для выполнения отдельных специфических видов работ.

Особое место в интеграционных процессах занимают кооперация и интеграция, основанные на объединении промышленных, перерабатывающих и агросервисных предприятий с сельскохозяйственными товаропроизводителями, предусматривающие подъем экономики слабых хозяйств, которым в последние годы не выделяются ни товарные, ни денежные кредиты [1, с. 29-36].

В ближайшее время, на наш взгляд, необходимо создать отраслевые компании, холдинги, союзы по производству, переработке и реализации зерна и других видов продукции.

В условиях рынка важное значение имеет интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей с предприятиями переработки и агросервиса на взаимовыгодных условиях.

В качестве самостоятельных структур по производству, переработке и реализации продукции могут выступать также агрофирмы, межхозяйственные объединения, агрокомбинаты, научно-производственные системы и другие формы горизонтальной и вертикальной интеграции. Они могут входить в состав соответствующих объединений или функционировать самостоятельно.

В состав регионального АгроСоюза на добровольной основе могли бы войти также региональные объединения потребительских кооперативов и объединений агросервисного и кредитно-финансового обслуживания. Региональный АгроСоюз мог бы обеспечивать представительство и защиту интересов его учредителей в правительственных структурах разного уровня, законодательных органах, активно содействовать процессу инвестирования, финансового и экономического оздоровления.

Таким образом, кооперация и интеграция субъектов хозяйствования АПК позволит внедрить принципы делового партнерства между ними, направленные на повышение эффективности работы всех звеньев интегрированной цепи, существенно сократить межведомственные затраты, снизить уровень налогообложения на этапах продвижения продукции в единой производственной цепи.

Список литературы:

1. Агашин Д. Эффективные экономические взаимоотношения участников кооперации в АПК Удмуртской Республики // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии: Научно-практический журнал. – Ижевск: Ижевская ГСХА, 2005. – № 4. – С. 29-36.

2. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК: учеб. для вузов / Г.А. Петранева. – М.: Издательство «КолосС», 2005. – 223 с.

3. Суетов А.М. Теория и практика сельскохозяйственной кооперации в России. – М.: Агропрогресс, 2009. – 358 с.

4. Пермский край в цифрах, 2009: краткий стат. сб. / Террит. орган Федеральной службы гос. статистики по Перм. обл. – Пермь, 2009. – 176 с.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

© Кирилина Н.А.[♣], Морозова Л.С.[♦]

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

В статье, на основе анализ понятия «образовательная услуг» и «конкуренция», рассматриваются особенности конкуренции на современном рынке образовательных услуг.

В современном обществе конкуренцию можно рассматривать как движущую силу развития, она определяет сущность процессов, протекающих на том или ином рынке продукции, работ и услуг. Спецификой конкуренции, особенностями ее проявления и интенсивностью конкурентной борьбы характеризуется рынок образовательных услуг, в том числе услуг высшего профессионального образования. О значимости рассматриваемого вопроса также свидетельствует устойчивый рост доли социально-культурных услуг, и в частности образовательных услуг, в структуре платных услуг населению. За 2007-2009 годы их доля выросла с 2,3 до 3 %, а среднегодовой темп роста объема образовательных услуг в этот период составил 273,3 %. При этом расходы на образование составляют около 5 % совокупных потребительских расходов россиян среднего класса (для сравнения: у семей американского среднего класса – около 2 %, у малообеспеченных американцев, также как у малообеспеченных россиян – около 1 %) [1].

Начиная анализ сущности и особенностей конкуренции на рынке образовательных услуг необходимо определиться с понятийным аппаратом, и раскрыть содержание понятий «образовательная услуга», «конкуренция».

В научной литературе широко используется понятие «образовательная услуга», однако единого определения ее не существует. Проведенный анализ позволил выделить следующие подходы к понятию «образовательная услуга»: услуговый, продуктовый и обобщенный.

[♣] Начальник отдела Дополнительного образования.

[♦] Заведующий кафедрой «Экономика труда и социально-трудовых отношений», доктор экономических наук, профессор.

Согласно первому подходу, или «услуговому», сущность «образовательной услуги» раскрывается через специфику услуговой деятельности.

Как известно, основным видом деятельности образовательных учреждений является оказание образовательных услуг. Главной целью деятельности образовательных учреждений выступает приращение ценности человека как личности, работника, гражданина, получение им знаний, в виде соответствующей информации, что полностью согласуется с понятием «образования». Так, содержание процесса образования, согласно определению принятому 20-ой сессией Генеральной конференции ЮНЕСКО [2], заключается в процессе и результате совершенствования способностей и поведения личности, при котором она достигает социальной зрелости и индивидуального роста. Закон Российской Федерации «Об образовании» трактует образование как «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)».

В свою очередь, в современной экономической литературе весьма распространенным является рассмотрение услуги как вида «… целесообразного труда, при котором производство полезного эффекта совпадает по времени с его потреблением» [3].

Иностранные экономисты предлагают следующие определения услуг. Ф. Котлер понимает под услугами огромное многообразие видов деятельности и коммерческих занятий, которые «одна сторона может предложить другой и которые в основном не осязаемы и не приводят к завладению чем – либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде» [4]. По определению Т. Хилла, услуга – это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой – либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой. Данное определение позволяет рассматривать услуги как конкретный результат полезной экономической деятельности и делает услугу предметом обмена и торговли [5]. Кастельс М., характеризуя особенности информационной экономики, обращает внимание на новый характер услуг и новые признаки в деятельности по производству услуг. Он указывает, что категория услуг включает деятельность, исторически прорастающую из различных социальных структур и производственных систем. Единственно общей чертой, объединяющей виды деятельности в сфере услуг, является то, что этой черты нет. Попытки определить услуги через внутренние присущие им характеристики, такие как «неосязаемость» в противоположность «материальности» товаров были решительно лишены значения эволюцией информационной экономики [6]. Действительно, в современной развитой экономике многие услуги имеют значительные вещественные компоненты, а вещественные товары включают в себя нематериальные элементы.

В соответствии с выделенным подходом, услуга образования в ходе потребления преобразуется в рабочую силу, качественные характеристики которой зависят не только от совокупности потребленных образовательных услуг, но и от количества личного труда, затраченных в процессе потребления этих услуг, а также личных способностей, степени их реализации и других субъективных факторов. Поэтому принципиальное значение приобретает отличие совокупности знаний, умений, навыков, которые являются продуктом совместного труда преподавателя и обучающегося, от образовательных услуг, потребленных обучающимся, которые есть не что иное как продукт труда преподавателей. Таким образом, «именно образовательные услуги (т.е. совокупность труда преподавателей), а не знания, умения, навыки, как это часто утверждается в литературе, могут рассматриваться как товарная продукция учебного заведения» [7].

Возможно выделение «продуктового» подхода, согласно которому образовательная услуга представляет собой некий продукт, отличающийся набором характеристик, свойств, и предлагаемый на рынок. Теоретическую основу данного подхода составляет понятие «товара» в маркетинге (товар – это все, что может удовлетворить потребность и предлагается рынку с целью приобретения, потребления, использования или привлечения внимания). В этой связи, О.В. Сагинова [8], продуктом образовательного учреждения считает образовательную программу, разрабатываемую специально для того, чтобы удовлетворить потребность в образовании конкретной группы или для достижения определенного социального эффекта (изменение образовательного или профессионального уровня). Рассуждая подобным образом, можно заключить, что образовательная программа представляет собой комплекс образовательных услуг, направленный на изменение образовательного уровня потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательного учреждения.

В соответствии с обобщенным подходом, «образовательную услугу» следует рассматривать как «систему знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения многоликих потребностей человека, общества и государства» [9]. Недостатком данного подхода является смешивание роли преподавателя в процессе обучения и личностных качеств обучающегося, что в конечном итоге приводит к возникновению методологических проблем в оценке качества образовательной услуги.

Основу современной теории конкуренции, сформировавшейся в последней четверти XX века, заложили работы М. Портера, А. Стрикленда, А. Томпсона, И. Ансоффа. Из отечественных ученых, внесших значительный вклад в данную область можно назвать Г.А. Азорева, А.П. Челенкова, Р.А. Фатхутдинова, В.Е. Хруцкова, А.Ю. Юданова.

Термин «конкуренция» происходит от латинского сталкиваться и буквально означает механизм соперничества, борьбы.

В литературе выделяют три основных подхода к определению конкуренции. Первый определяет конкуренцию как состязательность на рынке. Такой подход характерен для отечественной литературы. Второй подход рассматривает конкуренцию как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение. Этот подход характерен для классической экономической теории. Третий подход определяет конкуренцию как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка. Этот подход основывается на современной теории морфологии рынка.

Первый подход основывается на повседневном понимании конкуренции как соперничества за достижение лучших результатов на каком-либо поприще. Например, конкуренция – это состязательность хозяйствующих субъектов, предпринимателей, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю; или состязательность на рынке в условиях отсутствия монополии.

В рамках классической экономической теории конкуренция рассматривается как неотъемлемый элемент рыночного механизма. Смит А. трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно.

В современной микроэкономической теории конкуренция понимается как некое свойство рынка. Такое понимание возникло в связи с развитием теории морфологии рынка. В зависимости от степени совершенства конкуренции на рынке выделяются различные типы рынков, для каждого из которых свойственно определенное поведение экономических субъектов. Под конкуренцией здесь подразумевается не соперничество, а скорее, степень зависимости общих рыночных условий от поведения отдельных участников рынка.

В настоящее время остро ощущается конкуренция на рынке услуг высшего профессионального образования, рассматриваемом с одной стороны как совокупность учреждений высшего профессионального образования (институциональный подход), а с другой, как место взаимодействия спроса и предложения на образовательные услуги.

Как отмечают отдельные исследователи [10], между ВУЗами идет конкурентная борьба по двум основным направлениям: первое – за абитуриентов, которые будут обучаться на платной основе, что позволит ВУЗу получать стабильный доход, второе – за талантливых абитуриентов, которые своими студенческими работами будут способствовать повышению имиджа ВУЗа, а также после окончания учебного заведения смогут занять престижные должности по профилю обучения.

Конкурентная среда ВУЗов в последние десятилетия также существенно изменилась, произошли серьезные внутренние и внешние изменения. В результате подписания Российской Федерацией Болонской декларации, рос-

сийские ВУЗы вынуждены осуществлять двухуровневую подготовку специалистов (первый уровень – бакалавр, второй – магистр), что ведет к существенным изменениям в образовательном процессе, пересмотру образовательных программ. Тем самым, российские ВУЗы сталкиваются с необходимостью конкуренции с зарубежными учебными заведениями, поскольку абитуриенты вправе выбирать место обучения самостоятельно. С другой стороны, произошли существенные изменения на рынке труда, появились новые профессии, и ВУЗы должны осуществлять подготовку подобных востребованных специалистов, т.е. проводить более тесное взаимодействие с потенциальными работодателями, формировать и расширять практику непрерывной подготовки и переподготовки специалистов с различными сроками обучения.

Список литературы:

1. Щетинин В.П. Рынок образовательных услуг в современной России // Школа. – 2005. – № 3. – С. 12-26.

2. Материалы 20-ой сессией Генеральной конференции ЮНЕСКО.

3. Теоретическая экономика. Политэкономия: учебник / Под ред. Г. Журавлевой, Н. Мильчаковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – С. 335.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 1993. – С. 638.

5. Сфера услуг: новая концепция развития / В.М. Рутгайзер, Т.И. Корягина, Т.И. Арбузов и др. – М.: Экономика, 1990. – С. 148.

6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / Под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУВШЭ, 2000. – С. 202.

7. Попов Е.Н. Услуги образования и рынок // Российский экономический журнал. –1993. – № 6. – С. 13-21.

8. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – № 7-8. – С. 14-22.

9. Щетинин В.П. Рынок образовательных услуг в современной России // Школа. – 2005. – № 3. – С. 12-26.

10. Шулятьева Е.С., Полякова А.А. Основные факторы обеспечения конкурентоспособности ВУЗа.

ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА КОМПАНИЙ СФЕРЫ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ

© Кузнецова А.В.[♣]

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Во всем мире рынок услуг является наиболее активно развивающейся частью потребительского рынка. Темпы роста рынка услуг в последней трети

[♣] Старший преподаватель кафедры Маркетинга и стратегического планирования, кандидат экономических наук.

XX века традиционно опережали аналогичные показатели товарных рынков более, чем на 20-25 %. При этом в России эти показатели были даже выше в силу того, что основной рывок в этой области пришелся на 90-е годы.

Безусловно, рынок услуг любого российского города является локальным, имеющим как местную специфику, так и некие общие черты, свойственные всей отрасли. Местная специфика проявляется не только в географических, демографических, экономических и других особенностях, но и в региональных чертах и уровне взаимоотношений с государственным сектором по предоставлению услуг населению, а также с местной спецификой регулирования [4].

Несомненно, уровень развития сферы услуг на порядок выше в крупных городах-миллионниках (Москва, Санкт-Петербург и др.), однако особый интерес представляют именно провинциальные города, имеющие свою неповторимую специфику и атмосферу.

Высокая конкуренция на региональном рынке услуг обуславливает необходимость создания устойчивых конкурентных преимуществ, то есть долговременного превосходства, получаемого применением уникальной стратегии создания ценности, которая не может быть одновременно использована любыми настоящими или потенциальными конкурентами ввиду неспособности скопировать выгоды этой стратегии. Сам термин «устойчивое конкурентное преимущество» появился в 1985 г. в работе М. Портера [5]. По отношению к каждой из конкурентных сил бренд выполняет присущую ему функцию укрепления конкурентной позиции.

Под региональным брендом мы будем понимать сочетание устойчивых ассоциаций в сознании потребителей, обеспечивающих очень высокую степень спонтанной узнаваемости продукта на конкретном региональном рынке [2].

При большом выборе различных товаров и их производителей потребители начинают все чаще ориентироваться на неценовые факторы, стремясь удовлетворить свои эмоциональные потребности, ожидая от торговых марок решений, не связанных с потребительскими свойствами товаров. Для привлечения внимания покупателей производители соглашаются на изменения внешнего вида товара, цвета, формы, размера, а когда и этого становится недостаточно, более нарядной становится упаковка, изменяется ее форма и конструкция, товару присваивается собственное имя, то есть организация начинает заниматься процессом брендинга своего товара [1].

Однако в сфере услуг не все так просто и однозначно, как в материальном производстве. Услуги имеют неосязаемую природу, не приводят к владению чем либо и имеют крайне нестабильное качество. Таким образом, предварительная оценка их качества крайне затруднена. В связи с этим на первый план выходят именно неценовые факторы, среди которых особое место принадлежит брендингу услуг.

Подытожим, брендинг в сфере услуг:

- создает новые преимущества компании на рынке;
- ориентирует работу компании на достижение бренд-целей;
- переносит конкуренцию с ценового на статусный уровень, упрощая конкуренцию;
- снижает риски потери клиентов;
- дает возможность безболезненного повышения цены услуги.

Информация об особенностях бренда вызывает в восприятии потребителя как ощущаемые, так и неощущаемые признаки отличия.

Ощущаемые признаки – особенности бренда, воспринимаемые потребителями посредством органов зрения, слуха, вкуса, обоняния. К ним относятся: цвет, запах, вкус, форма, дизайн и т.д. Ощущаемые признаки отличия между брендами невозможно отразить в символике. Их легче использовать в коммуникациях. Именно поэтому для предприятий сферы услуг просто необходимо создавать соответствующую материальную среду, посредством которой она имеет возможность влиять на создание удовлетворенности клиента именно за счет ощущений. А грамотно разработанный процесс обслуживания подчеркнет все самые значимые для клиентов моменты обслуживания.

Неощущаемые признаки отличия недоступны для непосредственного восприятия и трудноразличимы. Таким образом, для услуг с их нематериальной природой, и нестабильным качеством трудно переоценить значимость данного фактора при создании бренда. Добиться успехов можно путем создания истинной лояльности клиентов к бренду. Которая будет являться определенной гарантией приверженности.

В глазах клиента именно бренд будет являться определенной гарантией, обещанием того, что предприятие сферы услуг, владеющее им, не уронит честь имени предоставит услуги определенного качества.

В каком-то смысле бренд даже важнее настоящей гарантии. Ни одно гарантийное обязательство не дает достаточную компенсацию, поскольку оно не возмещает пострадавшему расстройство и неудобство от возникшей проблемы, потерянное время и необходимость заявлять о неисправности.

Еще важнее торговая марка для потребителей услуг, потому что лишь немногие предприятия сферы услуг дают своим клиентам гарантийные обязательства, частично потому, что для многих видов услуг достаточно сложно предусмотреть возможные гарантийные случаи. Как, например, можно дать гарантию того, что юридическая консультация принесет вам ожидаемую пользу? Что официант обслужит вас должным образом? Что налоговый консультант найдет все возможности для снижения налогов? Во многих случаях дать такие гарантии невозможно. Единственное, на что может рассчитывать потребитель, лишенный каких-либо гарантийных обязательств со стороны фирмы, – это на бренд.

Именно так и поступают потребители услуг: при выборе компании они опираются на торговую марку. Услуга всегда представляет собой некое обещание, а бренд придаст этому обещанию большую ценность.

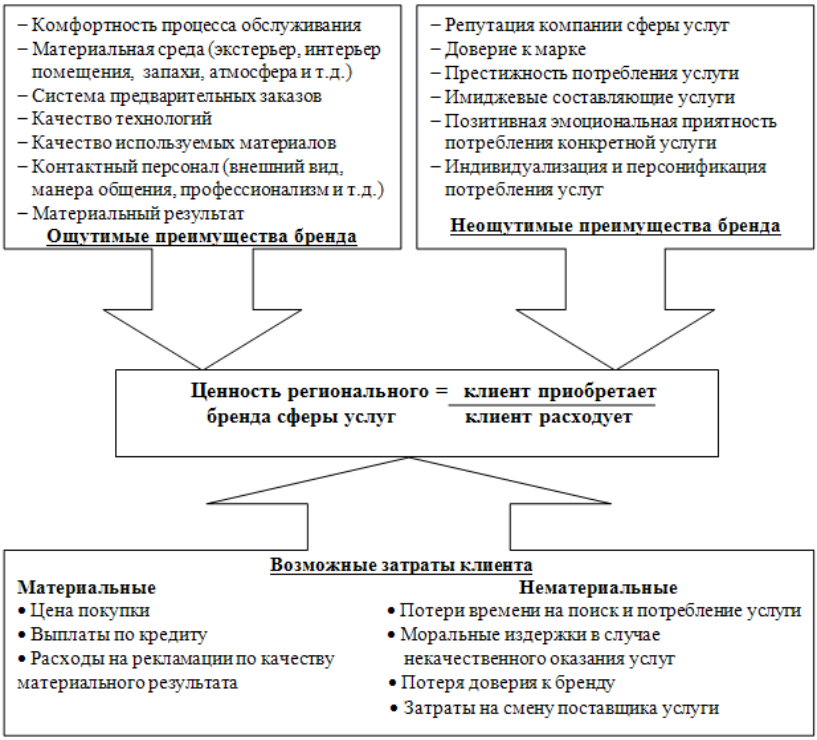

Рис. 1. Формирование ценности регионального бренда предприятия сферы услуг

Потребительская ценность регионального бренда сферы услуг определяется соотношением получаемых ощутимых и неощутимых выгод клиента и его затрат на приобретение и потребление конкретной услуги (рис. 1).

Очевидно, что увеличение ценности бренда может быть достигнуто двумя альтернативными способами:

– путем включения дополнительных благ к предлагаемому бренду;
– в результате снижения цены и прочих затрат.

На этапе формирования индивидуальности (персоналии бренда) бренд наделяется индивидуальными качествами и характеристиками, которые делают его узнаваемым, легко идентифицируемым и обеспечивают эмоциональную связь с потребителями. Индивидуальность бренда выражает-

ся пятью – семью характеристиками, которые формируются на основе преимуществ, соответствующих явным и скрытым нуждам и потребностям потребителей.

Учитывая локальный характер регионального рынка для многих предприятий сферы услуг среди всех неощутимых преимуществ бренда на первое место выходит репутация компании и доверие к бренду. Относительная ограниченность рынка способствует более быстрому распространению информации о компании и ее услугах и при условии наличия негативных факторов в работе это в значительной степени снизит доверие клиентов. Следует помнить, что нематериальность и нестабильность качества услуг заставляют клиентов более тщательно оценивать полученную ими информацию о компании и ее продуктах, обращаться к источникам информации, обладающим большей доверительностью (друзьям, коллегам, родным и т.д.). Тем не менее, даже при наличии положительных рекомендаций клиент в любом случае покупает «кота в мешке».

Неудовлетворенность клиентов обслуживанием в предприятиях сферы услуг регионального уровня становится все более очевидной. Причиной тому – недостаточная ориентированность руководства региональных производителей сферы услуг на принципы маркетинга. При этом необходимо большее внимание уделять дополнительным маркетинговым инструментам: персоналу, материальной среде и процессу обслуживания.

Оправдать ожидания, вызываемые четко сформулированным предложением бренда, компания может, внедрив стратегию Inside Out Branding – брендинг, направленный изнутри организации наружу, или внутренний брендинг.

Компания должна помочь своим сотрудникам ощутить «аромат бренда» (этот процесс включает в себя обеспечение персонала необходимой информацией, инструментами, методами и идеями; формулировку ценностей бренда; выработку стандартов и образцов поведения в различных ситуациях; приобщение сотрудников к корпоративной культуре путем тренингов, семинаров, стимулирования правильного поведения – в общем, путем создания в компании атмосферы, настраивающей сотрудников на определенный лад), а затем не мешать им действовать.

При этом необходимо наделить сотрудников полномочиями оперативно решать текущие проблемы в интересах клиентов. Суть внутреннего брендинга заключается не в том, чтобы совершать определенные действия, а в том, чтобы все в компании действовали определенным образом.

В результате все бизнес-процессы и действия, внутренние или направленные вовне, совершаемые каждым сотрудником, будут выдержаны в едином стиле, отвечающем имиджу бренда, а каждый человек (потребитель, партнер, сотрудник), контактируя с компанией, будет чувствовать ее особенность – уникальную характеристику, присущую только ей [3].

В заключение хотелось бы добавить, что для региональных предприятий сферы услуг брендинг должен быть на стратегическом уровне важности. Он требует от руководителей компании умения держать руку на пульсе организации, настойчивости, терпения и настоящей приверженности тем ценностям, которые несет бренд. Зато эти усилия окупаются сполна. Если клиенты и собственный персонал понимают и поддерживают бренд, то успешная деятельность на региональном рынке для компании гарантирована.

Список литературы:

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 716 с.

2. Кузнецова А.В. Формирование и развитие бренда на региональных рынках: монография / А.В. Кузнецова, Т.А. Бурцева. – Киров: ВГСХА, 2008.

3. Консалтинговая группа Донских. Бренд компаний сферы услуг создается их сотрудниками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.donskix.ru.

4. Разумовская А.Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А.Л. Разумовская, В. Янченко. – М.: Вершина, 2006. – 496 с.

5. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: The Free Press. 1985.

ЭТАПЫ КОНСАЛТИНГОВОГО ПРОЕКТА

© Литовченко М.В.[♣]

Омский государственный педагогический университет, г. Омск

С учетом влияния экономического кризиса представители реального бизнеса осознали важность концентрации своих усилий на повышении внутренней эффективности. В этом вопросе необходимо учитывать важность быстроты и качества осуществления изменений. Ощутимые результаты могут быть достигнуты, только если произойдет переоценка статуса консалтинговой компании – с позиции временного контрагента, на роль надежного долгосрочного партнера. Поэтому сегодня в Российской экономике остро встает проблема развития и использования качественного управленческого консультирования.

Для достижения консультационного эффекта необходимо соответствующим способом выстроить и реализовать процесс консультирования через организационно-экономический механизм: планирование, организацию процесса консультирования, оценку результатов консалтингового проекта.

♣ Аспирант кафедры «Экономика и менеджмент».

Существует множество различных путей разделения процесса консультирования на основные фазы или этапы. Разные авторы предлагают модели, которые содержат от трех до десяти фаз. Модель Колб-Фромана [1] включает в себя семь фаз. Кубр М. считает целесообразным использовать пятифазную модель [2]. Существуют и многоуровневые модели [3]. Однако ни в одной модели не учитывается цикличность и комплексность консалтингового процесса. Только у А.П. Посадского [4] отмечена послепроектная стадия, где анализируются происшедшие в результате проекта изменения в организации-клиента, и предлагается поиск идей для новых проектов с тем же или иным клиентом, но эта стадия не отражает цикличность формы и комплексность такой модели. Это подтверждает целесообразность усовершенствования модели консалтинговой деятельности, которая бы отражала не только очередность этапов консультирования, но и была бы направлена на дальнейшее повышение эффективности и качества консалтинговых услуг.

Во-первых, данная модель должна отражать комплексность этапов консультирования. Кроме того, аналитическая работа консультанта должна сопровождается активным взаимодействием с клиентом на каждом этапе консультационного процесса. Также, процесс сопровождения внедрения изменений должен быть выделен как отдельный этап работы.

При этом важно отметить, что в условиях ограниченных ресурсов, кризиса, целесообразно с точки зрения и клиента, и консультанта реализовывать проекты с коротким периодом реализации – максимум 2-3 месяца, и очень четко обозначенным, согласованным, понятным для обеих сторон результатом этой работы.

Все эти условия служат основанием для перехода на новый более качественный уровень предоставления консалтинговых услуг. Рассмотрим этапы реализации проекта по управленческому консультированию на основании предложенной модели.

Первый этап процесса консультирования – диагностика существующей системы управления. Ее целью является изучение проблемы, стоящей перед клиентом, выявление факторов, влияющих на нее, и подготовка всей необходимой информации для принятия решения о том, как организовать работу по решению данной проблемы.

Результатом диагностики является составление плана мероприятий по оптимизации системы управления. Среди всех задач, которые нужно решать в компании, существует определенная приоритетность, и по согласованию с заказчиком консультанты приступают к решению наиболее важных проблем. На этом этап диагностики заканчивается, клиент принимает решение о дальнейшей работе с консультантами и утверждает план мероприятий.

После утверждения плана мероприятий начинается совместная работа консультанта и проектной группы из числа сотрудников организации кли-

ента, связанная с разработкой проектов организационных документов. В рамках предложенной модели наиболее результативным является следующий подход – непосредственно разработкой организационной документации занимается временная проектная группа из числа сотрудников организации, а внешние консультанты оказывают методическую помощь и контролируют выполнение работ. При этом консультанты не только определяют требования к разрабатываемым документам и обучают сотрудников, как писать организационную документацию, но и пишут ее вместе с ними, что позволяет консультантам разобраться в особенностях работы организации и предлагать варианты решений, адаптированные именно под конкретную организацию, а сотрудникам организации – освоить технологию описания.

В результате работы, организованной по данному принципу, к завершению проекта организация получает полностью обученных и подготовленных сотрудников, которые в дальнейшем будут не только обеспечивать поддержание разработанной системы организационных документов в актуальном состоянии, но и самостоятельно могут разрабатывать необходимые документы.

Комплексная модель предоставления услуги по управленческому консультированию предполагает разработку перечня следующих основных документов: концепция стратегических целей, организационная структура, положения, должностные инструкции, стандарты выполнения работ, регламенты взаимодействия сотрудников, информационные потоки.

В рамках каждого проекта консультантами разрабатываются наиболее актуальные для организации-клиента документы. Объем и степень их детализации определяются с учетом масштаба и специфики деятельности каждой организации.

Реализация любого проекта начинается с разработки организационных документов, имеющих стратегическое значение: концепция стратегических целей и организационная структура компании.

Концепция стратегических целей отражает системное представление собственника о перспективном состоянии бизнеса на определенный срок (например, расширение торговой сети, вывод на рынок нового бренда, внедрение новых методов обслуживания покупателей и т.д.).

На основе концепции стратегических целей в рамках проекта разрабатывается еще один документ, имеющий стратегическое значение, – организационная структура. Понимание организационной структуры позволяет руководителям ясно осознавать, насколько существующие количество и качество сотрудников позволяет эффективно решать задачи организации.

Разработка организационных документов, имеющих стратегический характер, является ключевым этапом, на основании которого строится дальнейшая работа по регламентации деятельности организации, которая заключается в описании всех направлений работы в организации на осно-

ве норм. Для регламентации деятельности используются следующие организационные документы:

- положения, описывающие регламент работы компании в целом и по отдельным подразделениям;
- должностные инструкции, определяющие задачи, функции, основные права, обязанности и ответственность работника при осуществлении им трудовой деятельности согласно должности, занимаемой в соответствии с трудовым договором;
- стандарты, устанавливающий комплекс норм, правил и образцов выполнения тех или иных работ;
- регламенты взаимодействия, определяющие последовательность действий сотрудников при выполнении общей работы;
- информационные потоки, отражающие схему движения информации в нутрии организации, как в устной (планерки, собрания, совещания), так и в письменной форме с приложением форм документов (планы, отчеты, журналы и др.).

Таким образом, четкое описание регламентов работы компании, рациональное распределение функциональных обязанностей среди персонала, надежный и удобный способ взаимодействия сотрудников, продуманная схема документооборота способствуют повышению эффективности и качества принимаемых управленческих решений.

Следует понимать, что само по себе административное введение в действие организационных документов без привязки к системе стимулирования персонала и обеспечения жесткого контроля над их исполнением не принесет должного эффекта.

Поэтому следующим наиболее важным этапом проекта по управленческому консультированию является разработка системы стимулирования и текущего контроля в организации.

При этом важно отметить, что единых форм, применимых для всех организаций не может быть. Все существующие методики могут быть использованы только в качестве образца, который в обязательном порядке должен быть адаптирован в соответствии со спецификой деятельности каждой отдельно взятой организации. При этом следует отметить, что наилучшим вариантом является комбинация различных форм стимулирования и контроля, которые должны быть взаимосвязанными и взаимодополняющими друг друга.

Существенной составляющей в реализации комплексной модели управленческого консультирования является обучение персонала организации-клиента по двум направлениям: навыковые тренинги для исполнительского уровня и обучающее консультирование для руководящего состава. Обучающие мероприятия могут проводиться в разных формах, но, по сути,

это групповые действия с целью преодолеть естественное сопротивление сотрудников нововведениям и закрепить практические навыки.

Проведение обучения является основой для успешного перехода к следующему этапу – непосредственному внедрению организационной документации. Какими бы хорошими ни были предложенные разработки, реальную пользу можно ощутить, только внедрив их в практику.

Следующий этап сотрудничества в рамках комплексного проекта – это сопровождение применения клиентом в своей работе внедренных решений. На этом этапе проводится оценка консалтингового проекта с двух сторон: оценка результативности деятельности компании-клиента и оценка работы консалтинговой компании.

Комплексная модель предполагает оценку результативности компании-клиента по следующим основным параметрам: оценка удовлетворенности персонала компании; оценка уровня знаний и навыков сотрудников; оценка качества выполнения утвержденных норм организации; оценка результативности компании в целом по ключевым показателям и др.

При анализе результативности консультационной деятельности предлагается использовать ряд показателей: степень соответствия вероятных результатов ресурсам, условиям и потенциалу клиента; профессионализм и мобильность работы консультанта в изменяющихся условиях; степень привлечения руководства и специалистов организации-клиента к выполнению консультационных работ; адаптированность консультационных рекомендаций к конкретным условиям; процент принятия предложенных разработок; вероятность дальнейшего использования консультационной помощи и др.

В итоге следует отметить, что успешное внедрение организационных документов – залог эффективности системы управления компанией клиента и результативности работы консультанта. Но при этом следует отметить, что после внедрения изменений в деятельности организации, работа еще не окончена. Начинается новый этап работы, но на более качественном уровне.

На основе предложенной комплексной модели приведенные выше основные этапы по разработке и внедрению системы организационных документов должны быть дополнены заключительным этапом путем корректировки, поддержания и улучшения внедренной системы организационной документации, и при помощи организации непрерывного обучения сотрудников организации-клиента.

Ситуация когда консультанты продолжают общение со своими клиентами – огромный плюс для обеих сторон. Только в этом случае на выходе организация-клиента сможет получить действующую систему управления, разработанную с учетом ее индивидуальных потребностей и особенностей. А консалтинговая компании может использовать усовершенствованные разработки как основу для ведения новых проектов, предоставляя более качественные услуги, тем самым повышая эффективность своей деятельности и результативность работы своих клиентов.

Список литературы:

1. Colb D.A., Frohman A.L. An organisation development approach to consulting // Sloan Management Review. – 1970. – Vol. 12, № 1.

2. Управленческое консультирование: в 2 т. Т. 1 / Под ред. М. Кубра. – М.: Интерэксперт, 1992. – 319 с.

3. Макхэм К. Управленческий консалтинг. – М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.

4. Посадский А.П. Основы консалтинга. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 240 с.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО РЕМОНТУ ГАЗОПРОВОДОВ

© Остроухова Н.Г.♣

Сызранский филиал Самарского государственного технического университета, г. Сызрань

Эксплуатация объектов транспортировки природного газа связана с угрозой жизни людей, окружающей среде. Вероятность возникновения аварий на созданных инженерами объектах будет существовать всегда, ни одна стратегия управления не позволит свести эту вероятность до нуля. Однако в силах руководства контролировать существующие риски и тем самым снизить до минимально возможного уровня вероятность возникновения аварии, принимая рациональные управленческие решения.

Большую часть магистральных газопроводов представляют трубопроводы большого диаметра 1200-1400 миллиметров. На многих участках трасс трубопроводы проложены параллельно до 10 газопроводов. Имеется несколько пересечений трасс трубопроводов на которых концентрируется до 18 трубопроводов проложенных в различных направлениях. В арктических и субарктических зонах, где суровые климатические условия, проложены сети магистральных газопроводов. Система магистральных газопроводов включает более 6000 пересечений крупных и средних рек. Эти пересечения являются наиболее ответственной частью трубопроводной сети.

Данные цифры показывают важность обеспечения безопасности и надежности транспортировки природного газа. Возможные утечки и разливы опасных жидкостей могут создавать долгосрочные угрозы для здоровья и жизни людей и окружающей природной среды.

Изучая динамику аварий на объектах газораспределения, можно сделать вывод о не нелинейном характере аварийности (рис. 1).

♣ Преподаватель кафедры Экономики.

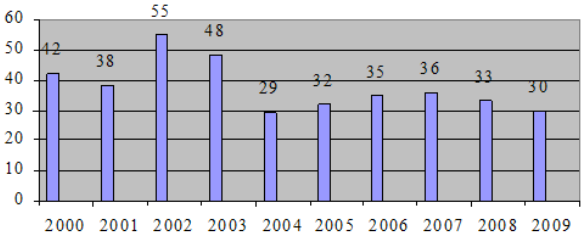

Рис. 1. Количество аварий на газопроводах России в 2000-2009 гг.

Все аварии, происходящие на газопроводах можно поделить на три группы:

- разрыв газопровода;
- частичная или полная закупорка газопровода, приводящая к сокращению или прекращению транспорта газа;
- выход из строя оборудования и арматуры, установленных на газопроводе.

Большинство аварий, происходящих на магистральных газопроводах, – это разрывы.

Существует множество причин аварий на газопроводах. Их основные категории и процентное соотношение представлены на рис. 2.

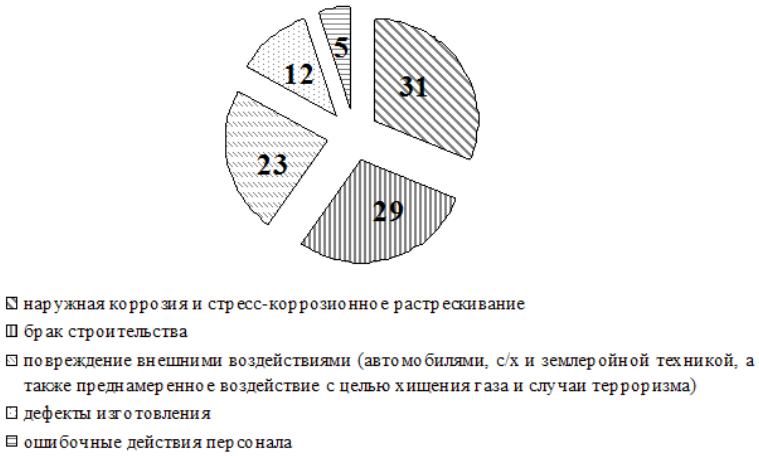

Рис. 2. Процентное соотношение причин аварий на газопроводах

На сегодняшний день для ОАО «Газпром» основной причиной аварийности на магистральных газопроводах большого диаметра является развитие разрушительных процессов коррозионного растрескивания стенок труб под напряжением.

Для повышения уровня промышленной безопасности на объектах Единой системы газоснабжения необходимо кратно увеличить объемы реконструкции сети газораспределительных и компрессорных станций, а также газопроводов, эксплуатируемых с 1960-1970-х гг.

В крайне неудовлетворительном состоянии находятся газораспределительные станции, принадлежащие потребителям газа (всего таких объектов более 270). В случае аварии на подобных объектах, построенных 20-30 лет тому назад, газоснабжение населенных пунктов может быть прервано на длительный срок.

Аварийность на газопроводах ОАО «Газпром» удалось в последние годы несколько снизить (рис. 1), во многом за счет наращивания темпов проведения внутритрубной диагностики и последующего «адресного» ремонта, а также за счет реализации ряда целевых программ. Однако, опасения у руководства предприятия вызывает существенный рост аварий по причине коррозионного растрескивания под напряжением (КРН или стресс-коррозия).

Решение проблем безопасности газопроводов заключается в расширении объемов применения труб с антикоррозионным покрытием, изготовленных из коррозионно-стойких сталей, а также в широком использовании ингибиторов коррозии.

Как уже было сказано ранее, в российской газотранспортной системе около 70 % основных фондов исчерпали свой ресурс и требуют реконструкции или полной замены. Рассмотрим, как происходит ремонт и замена магистральных газопроводов в ОАО «Газпром».

Ремонт линейной части магистральных газопроводов (ЛЧМГ) подразделяется на следующие основные виды: аварийный, текущий и капитальный.

Аварийный ремонт связан с ликвидацией аварий и повреждений на трубопроводах.

Текущий ремонт представляет собой комплекс работ по систематическому и своевременному проведению профилактических мероприятий:

- ремонт изоляционных покрытий трубопроводов протяженностью до 500 м;
- подсыпка площадок;
- ремонт ограждений крановых площадок;
- восстановление вдольтрассовых дорог;
- восстановление проектной глубины заложения трубопроводов;
- устранение утечек газа и др.

Под капитальным ремонтом магистрального газопровода понимается комплекс технических мероприятий, направленных на полное или частичное восстановление линейной части эксплуатируемого газопровода до проектных характеристик.

Капитальный ремонт разрешается производить только при наличии утвержденного проекта производства работ на отключенном и освобожденном от газа участке газопровода.

По характеру выполняемых работ капитальный ремонт ЛЧМГ подразделяется на следующие виды:

- замена старой и дефектной изоляции;
- замена изоляции и восстановление стенки трубы или частичная замена труб;
- полная замена труб.

Комплексные обследования ЛЧМГ производятся специализированными организациями, текущие обследования (осмотры) – бригадами линейно-эксплуатационных служб (ЛЭС), лабораториями ЭХЗ, линейными обходчиками.

Программы, методики и сроки проведения обследований, их периодичность и объемы разрабатываются газотранспортными предприятиями с привлечением проектных организаций.

Обследование ЛЧМГ состоит из осмотра и обследования с применением технических средств и оборудования.

Осмотры, как правило, выполняются ЛЭС с использованием транспортных средств: вертолетов, самолетов, автотранспорта или пешим обходом. Способ осмотров и их периодичность устанавливаются газотранспортным предприятием.

По результатам обследования, оформленным актом, и предварительным рекомендациям организаций, проводивших обследование, газотранспортное предприятие проводит работу по выполнению исполнительных чертежей, составлению дефектных ведомостей, которые являются основой для разработки проектно-сметной документации (ПСД) и проекта производства работ (ППР), в том числе для выбора способа ремонта.

Планы ремонтных работ единой системы газоснабжения разрабатывают на основе предложений газотранспортных предприятий, представляемых в ОАО «Газпром» не позднее чем за один квартал до начала планируемого периода.

План ремонтных работ должен включать:

- объемы ремонтных работ на ЛЧМГ по газотранспортному предприятию в физическом измерении с указанием применяемых технологий ремонта и непосредственного исполнителя работ;
- потребности газотранспортного предприятия в материально-технических ресурсах (трубы, изоляционное покрытие, материалы и оборудование) для проведения ремонтных работ;
- ориентировочные объемы финансирования ремонтных работ в целом по ОАО «Газпром» и по каждому газотранспортному предприятию в отдельности.

Планы ремонтных работ на ЛЧМГ ЕСГ утверждает руководство ОАО «Газпром». Капитальный ремонт линейной части магистрального газопровода производится на основании проектно-сметной документации.

Проектно-сметную документацию на производство капитального ремонта ЛЧМГ разрабатывает заказчик, т.е. эксплуатирующая газопровод организация, или – по его заказу – проектная организация и согласовывает ее с подрядной организацией не позднее чем за два месяца до начала основных работ [1].

В силу высокого процента износа газопроводов и ограниченного финансирования предприятие проводит выборочный ремонт участков газопроводов с опасными дефектами, обнаруженными путем внутритрубной диагностики. Если в момент обнаружения дефект считается неопасным по прочности, то он не устраняется, а заносится в базу данных. Затем, когда возникает угроза аварии из-за данного дефекта, трубопровод ремонтируют. Причина в том, что подход к ремонту как средству ликвидации дефектов, ставших опасными по критерию прочности, неэффективен и не позволяет решить проблему аварийности. Такая техническая политика приведет к ежегодному увеличению количества дефектов до критического уровня, когда не будет достаточно средств для своевременной ликвидации опасных коррозионных дефектов.

Основными причинами такого подхода к ремонту газопроводов являются высокая стоимость материалов и ремонтных работ, ограниченность денежных средств, направляемых на данные цели, большое количество трубопроводов, требующих ремонта. На сегодняшний день возможности оптимизации затрат на ремонт газопроводов в условиях ограниченных денежных средств и высокого показателя износа оборудования для российской газовой промышленности остаются, в основном, неизученными.

Для решения существующей проблемы замены и ремонта газопроводов в условиях ограниченных ресурсов предлагается создать комплекс имитационного моделирования, который станет основой принятия рациональных управленческих решений по данной проблеме.

Благодаря имитационному моделированию есть возможность наблюдать, как будет изменяться техническое состояние различных газопроводов во времени, где велика вероятность аварии и как будет развиваться ситуация в случае направления средств на реконструкцию одного из участков ГТС.

При выполнении имитационного эксперимента у лица, принимающего решения, есть возможность вмешиваться в ход эксперимента, прекращать его, когда текущие значения параметров и переменных уверенно указывают на неудовлетворительность рассматриваемого варианта управленческого решения [2]. Что позволяет сэкономить время и деньги.

Список литературы:

1. Правила производства работ при капитальном ремонте магистральных газопроводов ВСН 51-1-97.

2. Остроухова Н.Г. Имитационное моделирование как метод поиска и обоснования рациональных управленческих решений // Социально-экономическое и инновационное развитие региона: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2010. – С. 147-154.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

© Пучкина Ю.В.[♣], Кубанов А.М.[♦]

ЗАО «Карачаево-Черкесский мукомол», г. Черкесск

Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, г. Черкесск

В статье освещаются вопросы экономического регулирования деятельности предприятий в агропромышленном комплексе. Статья содержит перечень государственных программ направленных на развитие АПК Карачаево-черкесской республики.

С конца 90-х годов прошлого века в нашей стране значительно усилилась социальная направленность государственной экономической политики, что привело к росту денежных доходов населения, повышения уровня его платежеспособности. Однако реализованные мероприятия оказались недостаточными для создания стойкого спроса на продовольственные товары. Между потреблением и производством продовольственных товаров во все времена существовали определенные пропорции. Однако степень взаимозависимости между величиной денежных доходов населения и развитием агропродовольчеи сферы изучена недостаточно. Нет ответа на вопрос о приоритетах в финансировании социальной и производственной сфер, о взаимосогласованности государственной социальной, экономической и аграрной политики.

Важным теоретико-методологическим вопросом исследуемой проблемы является обоснование исходных научных принципов и выбор методов государственного регулирования аграрного сектора экономики. Исследования российских и зарубежных учёных и обобщение имеющего опыта позволило сформулировать исходные принципы регулирующего воздействия государства на аграрную сферу экономики.

[♣] Коммерческий директор ЗАО «Карачаево-Черкесский мукомол», аспирант Карачаево-Черкесской государственной технологической академии.

[♦] Профессор, доктор экономических наук.

Главным исходным принципом является принцип единства экономических и социальных целей. Его суть состоит в том, что меры государственного регулирования должны ориентироваться не только на решение экономических проблем, но и принимать во внимание сложившиеся ценности сельского населения, модели поведения его различных групп, социально-психологические и национальные особенности.

Второй принцип – сочетание индикативности и директивности в управлении аграрной сферой. Директивные методы регулирования в условиях рыночной экономики могут распространяться только на предприятия государственного сектора при необходимости обеспечения общегосударственных нужд, при вынужденных обстоятельствах. По мере движения к рынку принцип индикативности становится преобладающим.

Третий принцип – аграрный протекционизм. Придерживаются его все страны с развитой рыночной экономикой и высокоэффективным сельским хозяйством. Этот принцип имеет два аспекта. Внутриэкономический аспект касается взаимоотношений сельского хозяйства с другими отраслями. Более высокий уровень концентрации производства в них, относительная неразвитость сферы АПК и отсутствие возможности выбора партнёров (бесконкурентная среда) диктуют необходимость «защиты» сельского хозяйства. Степень этого протекционизма при либерализации цен в бесконкурентной экономике должна быть выше, чем в более благоприятных для АПК условиях. Внешнеэкономический аспект связан с экспортом и импортом сельскохозяйственных товаров. Приобретение у зарубежных стран продукции сельского хозяйства, даже более высокого качества, в условиях кризиса сбыта оказывает дополнительное негативное влияние на финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей.

И, наконец, четвёртый принцип программного регулирования. Программы в аграрном секторе представляют собой, во-первых, метод воздействия на конкуренцию и тем самым смягчают негативные последствия и, во-вторых, позволяют согласовывать интересы, механизмы и инструменты регулирования.

Принципы государственного регулирования находят своё проявление в конкретных инструментах, методах, нацеленных на реализацию определённых функций.

Любая экономическая система представляет собой сочетание механизмов самоорганизации и реагирования на внешние воздействии или внешнее регулирование. Механизмы саморегуляции и регулирования могут как сочетаться, так и соединяться в целую систему. Рыночная экономика не является исключением из общесистемных принципов управления. Государственное регулирование является составной частью рыночного саморегулирования. Но, очевидно, что рынок сочетается со всеми средствами государственного регулирования. И в этой связи логичен отказ от неадекватных методов государственного регулирования и замена их на новые.

Переход к более эффективной экономике предполагает качественные преобразования всех экономических отношений. В первую очередь это относится к усложнению системы ценообразования и к переходу её на более высокий уровень. Основная функция цен в рыночных условиях не перераспределение доходов, а обеспечение условий воспроизводства оцениваемого продукта или фактора производства. Из этого определения следует, что размер прибыли производителя определяется главным образом реальной потребностью в средствах для инвестиций или оплаты инвестиционных кредитов. Воспроизводственный аспект является главным и при установлении цен факторов производства. Так, основной принцип рыночного ценообразования заключается в согласовании цены предложения с ценой спроса. С учетом воспроизводственной функции цен, равновесная цена соответствует точке, в которой удовлетворяются требования воспроизводства как со стороны предложения, так и спроса. В частности, цены на сельскохозяйственную продукцию должны обеспечивать воспроизводство в сельском хозяйстве, а также у потребителей его продукции, если отвлечься для упрощения от промежуточных звеньев, то цены спроса на сельскохозяйственную продукцию ограничиваются уровнем доходов населения, которые, в свою очередь, зависят от размеров оплаты (цены) труда.

Таким образом, наиболее «выгодной» для сельскохозяйственного товаропроизводителя и для потребителя, а также государства является такая цена, которая поддерживает необходимое движение товаров и услуг по цепи «сельскохозяйственная продукция – промышленная продукция и услуги», обеспечивает первым нормальные условия расширенного воспроизводства с учетом вне ценовой поддержки, а вторым – достаточный платежеспособный спрос, не создавая условий для высокой инфляции.

Важным инструментом воздействия государства на развитие АПК является кредитная политика. Известно, что сельскохозяйственное производство в силу ограничений по массовому спросу, относительно высокой фондоемкости и медленного оборота капитала не может быть высокорентабельным. Единовременные капитальные вложения фермеров за рубежом осуществляются в основном за счет кредитов банков и амортизационных накоплений. При этом в разных странах применяются многообразные системы банковского обслуживания сельского хозяйства. В одних странах создается аграрная кооперативная банковская система, в других – отсутствуют специализированные на кредитование села банки. Наиболее распространена смешанная система банковского обслуживания с использованием различных видов банков и с выделением кредитов за счет частных, кооперативных и государственных кредитных ресурсов.

Важнейшим элементом государственного регулирования является протекционизм в отношении села, регулирование экспорта и импорта сельхозпродукции и продовольствия с целью поддержки отечественного производителя. Ученые, обобщая вековую практику мирового рынка, сделали вывод о

том, что высокие цены на хлеб на внутреннем рынке выгодны для всех классов общества и для страны в процессе мирового соперничества. Принцип «дорогое продовольствие – высокая цена труда» выдерживается всеми странами, лидирующими в экономическом развитии. Безусловно, повышение цен на сельскохозяйственную продукцию не может быть произвольным, оно ограничивается массовым платежеспособным спросом, а последний в свою очередь зависит от уровня производительности труда в народном хозяйстве.

Список литературы:

1. Современная экономики / Под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов-н/Д, 1998.

2. Алтухов А., Боев В., Вермель Д. Продовольственное обеспечение страны: состояние и перспективы. – М., 1996. – 150 с.

3. Экономика / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. – М., 1998.

4. Кундиус В. Экономический механизм регионального продовольственного комплекса // Экономика сельского хозяйства России. – 1998. – № 1. – С. 28.

5. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства // Экономист. – 1998. – № 6. – С. 90-93.

6. Зельднер А. Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики // Вопросы экономики. – 1997. – № 6. – С. 83-90.

7. Резников Н. Совершенствование финансово-кредитных взаимоотношений // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 10. – С. 57-61.

8. Петриков А. Экономическая политика в АПК // Экономист. – 1998. – № 7. – С. 31-39.

9. Урусов В. Бюджетная поддержка в системе регулирования АПК региона // АПК: экономика и управление. – 1998. – № 7. – С. 40-44.

10. Серова Е., Янбых Р. Государственные программы поддержки сельскохозяйственного кредита в переходных экономиках // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 127-136.

11. Хорохорин А. О проблемах функционирования АПК и путях их решения // Экономист. – 1998. – № 9. – С. 88-92.

КЛАСТЕР КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

© Рассказова А.Н.[♣]

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, г. Москва

В настоящее время кластерная форма управления промышленными предприятиями и комплексами выступает в качестве важнейшего объ-

[♣] Аспирант кафедры «Промышленная логистика».

екта промышленной политики, проводимой как на национальном, так и на региональном уровнях.

Основные черты развития промышленных комплексов – такие как концентрация, специализация производств, их комбинирование, объединение капиталов, взаимодействие предприятий, банков и других рыночных структур, то есть интеграция потенциалов участников рынка, – являются объективными экономическими условиями возникновения и становления кластерного подхода.

В настоящее время научно-технический прогресс движется не с помощью разрозненных предприятий, а с помощью их объединений с горизонтальными, вертикальными и региональными связями. Конкурентные преимущества хозяйствующих субъектов определяются гибкостью стратегии, способами организации высокотехнологичного производства, развитием информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, оперативностью принятия управленческих решений, что в свою очередь требует трансформации управленческих технологий. Примером формы объединения, посредством которой реализуются вышеперечисленные критерии, является кластер.

Актуальность кластерного подхода к управлению предприятиями и комплексами заключается в том, что данный метода вбирает в себя многие метода, присущие предшествующим организационным формам управления промышленными предприятиями. Кластерный подход развития промышленных комплексов реализуется на основе принципов системности; интеграции; гармонизации; определения инвестиционного лидера; группировки и консолидации капитала; сочетания контрактации и конкуренции.

Кластерный подход стимулирует координацию и доверие между предприятиями, входящим в кластер, поскольку данный подход предполагает близость расположения промышленных предприятий на некоторой территории и повторяемость сделок между ним, в сравнении с рыночными транзакциями между рассредоточенными и случайными покупателями и продавцами. Следовательно, кластер, является альтернативным способом организации ценностной цепочки.

Возникновению кластера могут способствовать различные первопричины. Чаще всего это единые цели расположенных на одной территории промышленных предприятий и комплексов. Кластеры могут возникать и в результате необычного, сложного или повышенного местного спроса, рождаться из одной или двух инновационных компаний, стимулирующих рост многих других компаний.

Важно отметить, что в основе процесса образования кластера лежит обмен информацией относительно потребностей, техники и технологий между отраслями – покупателями, поставщиками и родственными отраслями.

Кластер – это объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных

услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

На мой взгляд, можно выделить две основные категории кластеров, сформированные по пространственной и функциональной осям. Пространственные группировки подобных и связанных фирм относятся к региональным кластерам; функционально связанные системы, которые менее ограничены строго определенной территорией – к промышленным кластерам.

Региональный (локальный) кластер – это группа географически сконцентрированных компаний из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов, расположенных в определенном регионе, производящих схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками.

Промышленный кластер представляет собой группу территориально локализованных предприятий, научно-производственных и финансовых компаний, связанных между собой по технологической цепочке или ориентированных на общий рынок ресурсов или потребителей (сетевая взаимосвязь), имеющих сетевую форму управления, конкурентоспособных на определенном уровне и способных генерировать инновационную составляющую как основу их конкурентоспособности на рынках.

Промышленное предприятие, производящее финальный продукт, как правило, является основой кластера или, по-другому, кластерообразующим ядром. Помимо базовых предприятий участниками кластеров являются:

- субконтракторы – предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;
- ресурсная инфраструктура – предприятия (организации), обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру;
- рыночная инфраструктура – аудиторские, консалтинговые, финансовые, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью;
- «инфраструктура знаний – научно-исследовательские и образовательные организации;
- инвестиционная и инновационная инфраструкутра – бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры развития дизайна, центры энергосбережения, центры поддержки субподряда (субконтрактации);
- «организационная инфраструктура» – некоммерческие и общественные организации бизнеса, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты; агентства регионального и муници-

пального развития, агентства привлечения инвестиций, агентства по поддержке экспорта товаров.

Необходимо подчеркнуть то, взаимодействие всех участников кластера с внешней средой происходит через единую логистическую систему.

В результате развития промышленных кластеров обозначились особенности, являющиеся преимущественно, чертами сетевых производственных структур: присутствие самоорганизующего начала, установление прочных и гибких взаимосвязей, специализация производственной деятельности, осуществление производственных процессов на основе аутсорсингового взаимодействия, присутствие общего экономического интереса и цели, формирование корпоративной культуры.

В результате развития промышленных кластеров обозначились особенности, являющиеся преимущественно, чертами сетевых производственных структур: присутствие самоорганизующего начала, установление прочных и гибких взаимосвязей, специализация производственной деятельности, осуществление производственных процессов на основе аутсорсингового взаимодействия, присутствие общего экономического интереса и цели, формирование корпоративной культуры.

Актуальным моментом в кластерном подходе является сетевое управление хозяйственной деятельностью промышленных предприятий внутри кластера, которое обеспечивает синергетический эффект и устойчивость во внешней среде. Сетевая форма управления хозяйственной деятельностью заключается в выстраивании прямых связей между всеми участниками совместной деятельности, а создание подобных связей в свою очередь требует либо компактного географического расположения участников в регионе, либо больших затрат ресурсов и времени на организацию информационных каналов и обеспечение взаимопонимания участников. В этой связи кластер является моделью осуществления и координации совместной хозяйственной деятельности, основанной на прямых равноправных связях, сконцентрированных на компактной территории промышленных предприятий и организаций.

Сетизация заключается в отказе от вертикальной иерархии бюрократической организации и использовании вместо функциональных структур независимых хозяйственных единиц, в переходе к горизонтальной структуре организации и управления, а также в замене в значительной степени административных отношений контрактными (договорными). Эффективной формой организации современного промышленного производства является субконтрактация и выделение специализированных звеньев (outsourcing), основанные на кооперации различных, взаимосвязанных производственных единиц. Кроме того, сетевое управление внутри кластера должно «подкрепляться» высоким доверием между его участниками и устойчивыми, постоянно развивающимися связями между хозяйствующими субъектами.

Важным свойством кластера является то, что в процессе производства продукта в рамках кластера внутренняя кооперация сочетается с внутренней конкуренцией. Объединение преимуществ внутренних конкурентов приводит к достижению конкурентного преимущества всего кластера. Интенсивное внутрифирменное взаимодействие, свободный обмен информацией способствуют совершенствованию всех этапов совместной экономической деятельности и, как следствие, стимулируют инновационность последней в виде быстрого распространения новшеств по каналам поставщиков и потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Таким образом, хозяйственные взаимосвязи внутри кластера порождают совершенно новые возможности развития производства и его инновационного обновления, а предприятия в составе кластера в процессе взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что также благотворно влияет на рост их технического уровня и конкурентоспособности.

К основным перспективным стратегиям развития кластеров относятся стратегия, направленная на создание новых сетей инновационного сотрудничества внутри кластеров, а также стратегия, направленная на повышение использования знаний в существующих кластерах. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять производственную и инновационную деятельность.

В связи с возрастающей вовлеченностью России в глобальные экономические процессы проблема формирования инновационных кластеров приобретает особую актуальность. Кластерный подход служит средством достижения целей экономической политики (структурные изменения, повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и пр.), а так же является мощным инструментом для стимулирования регионального развития.

Список литературы:

1. Наролина Т.С., Акулинин С.А. Определение эффективности функционирования промышленных кластеров в экономике региона // Интеллектуализация управления в социальных и экономических системах: труды всерос. конф. – Воронеж, 2006. – С. 130-133.

2. Англичанинов В.В., Развитие промышленных комплексов на основе кластерных образований: монография / В.В. Англичанинов. – Издательство «Вектор ТиС», 2009. – 340 с.

3. Жданова О.И. Кластер как инструмент промышленной политики региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 9 (66).

4. Самойлов М.А. Субконтрактинг как организационно-экономическая основа формирования и функционирования региональных промышленных кластеров // Экономические науки. – 2009. – № 5 (54).

ФАКТОРЫ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В ГКП «АТЭК»

© Растегаев И.И.[♣]
Костанайский инженерно-экономический университет,
Республика Казахстан, г. Костанай

Анализ объема выпуска и реализации продукции – часть управленческого анализа. Он проводится с целью обоснования управленческих решений, направленных на повышение эффективности производства. Большое значение в управлении выпуском продукции имеет оценка фактического выпуска и реализации в пределах производственной мощности, т.е. в границах «минимальный – максимальный» объем производства [2]. Сопоставление с минимальным, безубыточным объемом позволяет оценить степень, или зону, «безопасности» организации и при отрицательном значении «безопасности» снять с производства отдельные виды продукции, изменить условия производства и тем самым снизить расходы или прекратить производство продукции [1].

Сравнение достигнутого объема выпуска с максимальным объемом, определяемым производственным потенциалом организации, позволяет оценить возможности роста прибыли при увеличении объемов производства, если увеличивается спрос или доля организации на рынке [4].

В экономическом управлении важное значение имеет как ретроспективный анализ (анализ состояния предприятия за ряд прошлых лет), так и перспективный анализ (анализ возможного будущего состояния предприятия), позволяющий обосновать план выпуска и реализации продукции. Перспективный анализ выпуска продукции проводится параллельно с анализом конъюнктуры рынка и потребности предприятия в производственных ресурсах.

Анализ безубыточности предполагает:

- сравнение безубыточного объема производства за несколько периодов (или сравнение с планом);
- оценку степени «безопасности» предприятия в динамике;
- количественную оценку влияния факторов на безубыточный объем производства;

[♣] Магистрант.

– расчет планового объема производства для заданной суммы плановой (ожидаемой) прибыли.

Безубыточный (критический) объем производства рассчитывается из уравнения, основанного на равенстве выручки от реализации продукции и суммы постоянных и переменных издержек, вытекающем из определения безубыточности:

$$Q \times p = C_{\text{пост}} + C_{пер} \times Q \quad (1)$$

где p – цена единицы продукции;

Q – количество единиц произведенной (реализованной) продукции;

$C_{пост}$ – постоянные издержки в расходах на единицу продукции;

$C_{пер}$ – переменные издержки в расходах на единицу продукции [3].

Безубыточный объем выпуска продукции достигается при равенстве общей суммы расходов и выручки (дохода) от реализации, или при равенстве маржинального дохода (МД) и переменных издержек ($C_{пер}$). Маржинальным доходом, или валовой маржой, называют доход после покрытия переменных расходов [2].

Безубыточный (критический) критический объем может быть рассчитан несколькими способами.

Минимальный объем выпуска в натуральном выражении:

$$Q_{\min} = \frac{C_{\text{пост}}}{\text{р} - \text{С}_{\text{пер}}} \quad (2)$$

Для расчета объема выпуска в стоимостном выражении – формула (2), левая и правая части выражения умножаются на цену (тг.) [4].

$$Q \times p = \frac{C_{пост}}{\text{р} - \text{С}_{\text{пер}}} = \frac{C_{пост} \times p}{\frac{\text{р}}{\text{р}} - \frac{\text{С}_{\text{пер}}}{\text{р}}} = \frac{C_{\text{пост}} \times p}{1 - \frac{C_{\text{пер}}}{\text{р}}}$$

$$\text{Q} \times \text{р} = \text{С}_{\text{пост}} + C_{пер} \times Q$$

где $Q \times p = N_p$ – выручка от реализации без НДС;

$\frac{C_{\text{пер}}}{\text{р}}$ – удельные переменные издержки, или доля переменных расходов в цене изделия.

Критический объем продаж может быть рассчитан с использованием величины маржинального дохода [5]. Маржинальный доход (МД) определяется как разность между выручкой и переменными издержками, т.е. МД должен покрыть постоянные расходы организации и обеспечить прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

$$МД = N - C_{пер} \quad (3)$$

Тогда:

$$N_{min} = \frac{C_{пост}}{md} \quad (4)$$

где *md* – удельный маржинальный доход.

Если производство многопрофильное, в расчете критического объема производства используются усредненные показатели цены, переменных расходов, маржинального дохода:

$$N_{min} = \frac{C_{пост} \times \bar{p}}{md}, \text{ или } N_{min} = \frac{C_{пост}}{md/\bar{p}} \quad (5)$$

В этом случае может быть рассчитано влияние структурных сдвигов на безубыточны объем.

Для определения влияния структурных сдвигов на критический объем производства (реализации) используется следующее выражение:

$$N_{min} = \frac{C_{пост}}{\left(\sum_i D_i \times md_i\right)\%} \times 100\% \quad (6)$$

где D_i – удельный вес каждого вида продукции в общем объеме.

С понятием «безубыточный объем»тесно связано понятие «запас финансовой прочности». Запас финансовой прочности (зона безопасности) представляет собой разность между фактическим и безубыточным объемами.

Рассмотрим порядок расчета показателей на примере (табл. 1).

Таблица 1

Расчет критического объема зоны безопасности предприятия ГКП «АТЭК»

Показатель	Условные обозначения	2006 год	2007год	Отклонение +/-
Выручка от реализации, тыс. тг.	*N*	425000	430000	5000
Удельные переменные издержки, тыс. тг.	$C_{пер}$	4,28	4,34	0,06
Удельный маржинальный доход, тыс. тг.	*md*	4,72	4,66	-0,06
Постоянные издержки, тыс. тг.	$C_{пост}$	212500	210000	-2500
Критический обем продаж, тыс. тг.	N_{min}	45021	45064	43
Запас финансовой прочности, тыс. тг.	$Ф_{пр}$	379978	384936	4957

Запас финансовой прочности организации возрос на 4957 тыс. тг при увеличении объема выручки на 5000 тыс. тг. Отрицательное влияние на этот показатель оказало увеличение критического объема продаж на 43 тыс. тг.

Используя факторный анализ (способ цепной подстановки), определим влияние каждого фактора на изменение безубыточного объема продаж.

Факторная модель:

$$N_{\min} = \frac{C_{пост}}{md}$$

Используя формулу «факторной модели» разделим постоянные издержки на маржинальный доход и получим критический объем продаж (N_{min}). Далее методом цепной подтановки расчитаем влияние изменения маржинального дохода (md) на критический объем продаж:

Для начала берем из таблицы (1) величину маржинального дохода базисного года:

1. N_{0min} = 45021 тыс. Тг.

Затем, определяем критический объем продаж при изменении маржинального дохода в отчетном году на величину маржинального дохода в базисном году (Способом цепной подстановки)

2. $N'_{\min} = \frac{C_{пост1}}{md_0} = \frac{210000}{4.72} = 44491$ тыс. тг.

Далее из минимального объема продаж (N_{0min}) вычитаем вычитаем полученный объем продаж (N'_{min}):

$$\Delta N_{\min}(C_{пост}) = 44491 - 45021 = -530 \text{ тыс. тг.}$$

Затем из минимального объема продаж отчетного года (N_{1min}) вычитаемый полученный способом подстаноки минимальный объем продаж (N'_{min}).

3. $N_{1min} = 45021$тыс. ттг $\Delta N_{\min}(md) = 45021 - 44491 = 530$тыс . ттг.

И расчитываем общее влияние изменения маржинального дохода на прибыль.

Общее влияние: 530 – 530= 0 тыс. тг.

Таким образом, повышение точки критического объема незначительно и объясняется снижением доли маржинального дохода в цене, т.е. ростом удельных переменных издержек.

Рассчитать плановую прибыль на перспективу можно, зная маржинальный доход и величину постоянных издержек, например:

Если md = 4.66 а постоянные издержки Спост = 210000 тогда:

$$N_{\min} = \frac{C_{пост}}{md}$$

$$N_{\min} = \frac{210000}{4{,}66} = 45064 \text{ тыс.тг.}$$

Согласно формуле расчета прибыли предприятия:

$$П = ДВ - И \quad (7)$$

где $П$ – прибыль предприятия (желаемая прибыль);

$ДВ$ – денежная выручка;

$И$ – издержки производства (критический объем продаж).

Можно также рассчитать необходимый объем продаж при желаемой прибыли 500000:

$$500000 = ДВ - 45064$$

$$ДВ = 500000 + 45064$$

$$ДВ = 545064 \quad тыс.тг.$$

Предприятие покроет все затраты на производство произведя объем продукции равный 45064 тыс. тг. Таким образом, желая получить прибыль в размере 500000 тыс. тг. Предприятие должно будет произвести продукцию равную 545064 тыс. тг. Здесь так же можно определить запас финансовой прочности который будет равен разности полученной прибыли и критического объема продаж.

Решение управленческих задач требует группировки на переменные и условно-постоянные и выявления их раздельного влияния на прибыль.

Анализ прибыли предполагает расчет и изучение показателя «маржинальный доход», характеризующего возможности организации по возмещению постоянных расходов. Снижение маржинального дохода по сравнению с постоянными издержками увеличивает риск предпринимательской деятельности и «чувствительность» прибыли к изменению выручки. Анализ соотношения переменных и постоянных затрат и их влияние на финансовый результат позволяет принять управленческое решение по изменению состава имущества и структуры располагаемых ресурсов [2].

Зная величину маржинального дохода, можно определить точку безубыточности, контролировать величину условно-постоянных расходов, а так же рассчитать запасы финансовой прочности организации.

Список литературы:

1. Экономика организаций (предприятий): учеб. / Под ред. И.В. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК велби, Изд-во Проспект, 2005. – 560 с.

2. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 423 с.

3. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 601 с. – (Высшее образование).

4. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: учебник. – М.ИНФРА-М, 2007. – 528 с. – (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).

5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – М.: Издательская группа. – М.: НОРМА-ИНФРА, 2000. – 572 с.

ОБ ИНТЕНСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Синяков Д.А.[♣]

Орловский государственный аграрный университет, г. Орел

В статье рассматриваются содержание и особенности интенсификации сельского хозяйства в современных неблагоприятных условиях

Многолетнее хозяйствование в аграрном секторе экономики доказало, что главным фактором повышения плодородия сельскохозяйственных земель является интенсификация сельского хозяйства.

Интенсификация сельского хозяйства есть процесс расширенного воспроизводства производительных сил и производственных отношений в в аграрном секторе экономики, основанный на всестороннем укреплении материально-технической базы, ускорении научно-технического прогресса на основе комплексной механизации, электрификации, химизации и мелиорации совершенствовании организации и управления производством, повышение квалификации работников, и имеющий целью увеличение производства высококачественной сельскохозяйственной продукции на каждую единицу используемых ресурсов [1, с.111]. Интенсификация повышает качественный: уровень факторов сельскохозяйственного производства, напряженность и функционирования и, в конечном счете, приводит к высокой эффективности производства.

В процессе интенсификации земледелия и животноводства увеличивается концентрация капиталовложений и производства на одной и той же земельной площади, что повышает плодородие земли и ее продуктивность. При этом улучшаются условия и факторы сельскохозяйственного производства.

В процессе интенсификации совершенствуются все факторы производства и воспроизводства: земля, производственные фонды и трудовые ресурсы.

Рост капиталовложений в земельные участки повышает их плодородие, отдачу. В результате комплексной механизации, химизации и мелиорации земли повышаются качество и отдача вложенных средств, растет продуктив-

[♣] Доцент кафедры «Экономическая теория и право», кандидат экономических наук.

ность земледелия и животноводства. В условиях интенсификации в хозяйствах не только возрастает объем производственных фондов, но и совершенствуется их качество. Повышается надежность сельскохозяйственной техники, появляются новые виды высокопроизводительных машин и оборудования. Улучшается соотношение между активной и пассивной частью основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения.

Следует подчеркнуть, что в условиях интенсификации возрастает взаимосвязь и взаимообусловленность всех факторов сельскохозяйственного производства. Новая высококачественная техника требует более высокой квалификации работников сельского хозяйства. Для сохранения и повышения плодородия почвы необходимо непрерывное совершенствование и повышение качества вещественного и личного факторов сельскохозяйственного производства. Следует также учитывать, что на повышение качества земли, производственных фондов и трудовых ресурсов оказывает совокупное воздействие множество различных факторов. На современном этапе возросло значение системного подхода к использованию всех факторов усиления интенсификации сельскохозяйственного производства.

В сельском хозяйстве основой интенсификации является эффективность использования земли. Что касается других средств производства, то они выступают лишь как активные факторы в связи с использованием земли. В то же время земля без этих средств труда и приложения труда, в процессе ее использования бесполезна для производства. Поэтому процесс интенсификации сельскохозяйственного производства означает рост выхода продукции на единицу земельной площади, то есть на каждый гектар с функционирующими на нём фондами. Следовательно, интенсификация базируется на расширенном воспроизводстве специфической производительной силы – земля – фонды. Процесс ускорения использования производственных фондов и их концентрация на единицу земельной площади выступает как средство, интенсифицирующее плодородие земли.

Однако производственные фонды оказывают это действие не только путём количественного роста. Здесь важна и конкретная система приложения фондов. В одних случаях это рост количества используемых фондов, а в других – качественно иное применение существующих фондов без увеличения их стоимости. Главное в том, что благодаря любому из этих способов происходит увеличение производства продукции на прежней земельной площади. В отличие от промышленности связь между причинно-следственными явлениями в сельскохозяйственном производстве не функциональная, а корреляционная. Чтобы не привести земледелие к негативным экологическим последствиям в результате интенсификации, необходимо, наряду с созданием материальных основ интенсификации – модернизированной техники, совершенных производственных помещений, высококачественных удобрений, средств защиты растений и живот-

ных уделять внимание внедрению научно-обоснованных систем ведения хозяйства, созданию эффективных структур управления производством.

Можно выделить две основные группы факторов интенсификации: ускорение внедрения в производство достижений НТП и повышение интенсивности использования действующего производственного потенциала. Содержание и проявление каждой группы факторов имеет специфические особенности и важнейшим, определяющим интегральным рычагом здесь выступает внедрение в производство достижений науки и техники. Вторая группа факторов связана с рациональным использованием имеющегося потенциала: уменьшением различных потерь в процессе производства, улучшением использования материальных и трудовых ресурсов, машин и оборудования, быстрейшем освоением и более полной загрузкой производственных мощностей предприятий. В свою очередь, каждая группа факторов может быть детализирована. Научно-технический прогресс влияет на все основные составляющие производства, поэтому направления его действия базируются на классификации основных элементов производства и их взаимосвязей. Поэтому важно остановиться на основных направлениях действия факторов НТП, включающих совершенствование средств труда (создание новых орудий труда, разработка и применение систем машин, улучшение конструкций и модернизация оборудования и т.п.); предметов труда (создание и внедрение новых, более экономичных материалов, улучшение свойств предметов труда, расширение ассортимента применяемого сырья и. пр.); технологий производства (разработка принципиально новых технологических процессов, внедрение, например, прогрессивных методов обработки почвы, ее безотвальная вспашка и др.); организации и управления производством (повышение уровня специализации, кооперирования и комбинирования сельскохозяйственного производства, внедрение автоматизированных систем управления). На практике все эти факторы взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Группа факторов интенсификации, связанных с интенсивностью использования действующего производственного потенциала, характеризуется лучшим применением средств и предметов труда, степенью использования живого труда. Ресурсные факторы не исчерпывают всю совокупность возможностей повышения интенсификации производства. В этой группе, как и в предыдущей, значительную роль играют факторы организационные: организация производства, труда и управления.

Как известно, ведущими направлениями интенсификации сельского хозяйства являются комплексная механизация, химизация, мелиорация, внедрение эффективных технологий.

В современных условиях уровень интенсификации земледелия в большинстве хозяйств страны и ее регионов крайне низок. Негативно сказался многолетний кризис в сельском хозяйстве, особенно в годы рыночных реформ.

Из-за нехватки тракторов и другой сельскохозяйственной техники поля не обрабатываются в оптимальные агротехнические сроки, и резко снижается продуктивность используемых земель. И хотя в Орловской области положение с обеспеченностью тракторами и комбайнами лучше, чем в целом по стране, и в названной области объемы использования этой техники сейчас гораздо ниже, чем в 2000 году (табл. 1).

Трудно переоценить значение химизации сельского хозяйства, роль увеличения внесения удобрений на поля в повышение плодородия земли. Применение минеральных и органических удобрений в растениеводстве существенно повышает урожайность сельскохозяйственных культур.

Таблица 1

Обеспеченность сельскохозяйственных организаций Орловской области тракторами и комбайнами [2, с. 213]

	2000 г.	2005 г.	2009 г.
Тракторы, всего тыс. штук	10,2	6,4	4,0
Культиваторы	4,0	2,8	2,0
Комбайны землеуборочные	3,9	2,3	1,2
Комбайны картофелеуборочные	0,1	0,04	0,02
Комбайны кормоуборочные	0,6	0,4	0,2
Свеклоуборочные машины	0,3	0,2	0,1
Доильные установки и агрегаты	1,1	0,6	0,3

Объемы внесенных минеральных и органических удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях Орловской области 2000, 2005 и 2009 годах показаны в табл. 2. Приведенные данные характеризуют резкое уменьшение объемов внесенных в посевные площади удобрений, что вызвало существенное уменьшение экономического плодородия земли, снижение ее продуктивности.

Таблица 2

Внесение удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях Орловской области [2, с. 215-216]

	2000 г.	2005 г.	2009 г.
Внесено минеральных удобрений под сельскохозяйственные культуры (в пересчете на 100 % питательных веществ), тыс. центнеров	650,4	485,9	528,5
на один гектар, кг.	62	55	66
Удельный вес площади с внесенными минеральными удобрениями во всей посевной площади, %	69	54	78
Внесено органических удобрений под сельскохозяйственные культуры, тыс. т.	583,6	433,8	343,2
на один гектар, тонн	0,6	0,5	0,4
Удельный вес площади с внесенными органическими удобрениями во всей посевной площади, %	2,0	1,3	1,2

Высокий экономический эффект от внесения удобрений обеспечивается в том случае, если технология выращивания сельскохозяйственных культур разрабатывается на научной основе с учетом плодородия почвы,

климата, проводимых мелиоративных и агротехнических мероприятий. Промышленность еще не обеспечивает комплексные поставки минеральных удобрений и средств химической защиты растений, не хватает органических удобрений, в хозяйствах слабо ведется подготовка кадров в области химизации. Ныне такое состояние во многом объясняется трудным экономическим положением большинства хозяйств в современных условиях.

Важным направлением повышения плодородия сельскохозяйственных угодий остается мелиорация. В результате правильно проведенной мелиорации происходит повышение качества земли, улучшаются ее производительные свойства, повышается эффективность земледельческого труда.

Отдача используемых ныне незначительных средств на мелиорацию невелика. В настоящее время следует больше внимания уделять повышению отдачи вложенных в мелиорацию ресурсов. Здесь можно выделить два направления: улучшение использования имеющегося мелиоративного фонда и совершенствование структуры капиталовложений в мелиорацию с учетом требований интенсификации, обоснование приоритетных направлений использования ресурсов, выделяемых на дальнейшую мелиорацию сельскохозяйственных земель. На урожайность сельскохозяйственных культур влияет и выбор определенных предшественников. Многолетние травы даже при среднем урожае зеленой массы в 200-250 ц/га оставляют в почве до 4 тонн органического вещества и до 70 кг биологически связанного азота. Это позволяет повысить плодородие почвы и обеспечивает зерновые культуры хорошим предшественником.

Необходимо лучше использовать севообороты. Особенно необходимы севообороты с промежуточными сидеритами в тех хозяйствах, где остро чувствуется недостаток в органических удобрениях.

К экономическим факторам интенсификации относится, прежде всего, формирование действенного хозяйственного механизма. В процессе интенсификации должна быть обеспечена активизация человеческого фактора, решающим стимулом которого являются реализуемые экономические интересы.

Хозяйственный механизм призван способствовать рациональному использованию земельных ресурсов. Упорядочение платы за использование земли, улучшение обоснования величины земельного налога, платы за поливную воду, платы за землю, предоставляемую несельскохозяйственным пользователям за счет их доходов оказывают позитивное воздействие на рационализацию землепользования в АПК.

Эффективная интенсификация сельского хозяйства и землепользования в современных условиях невозможны без участия хозяйствующих субъектов в процессе кооперации и агропромышленной интеграции. Создание и деятельность производственных, кредитных, снабженческо-сбытовых кооперативов, агрофирм и агрохолдингов способствует мобилизации ресурсов в сельском хозяйстве и в целом в АПК и росту интенсификации производства. Высокий уровень интенсификации и эффективности хозяйст-

вования достигнут, например, в агрофирмах «Славянское», «Юность» и «Мценская» Орловской области.

Для повышения интенсификации и эффективности сельского хозяйства необходимо значительное усиление его поддержки государством, прежде всего, существенное увеличение государственных инвестиций, дотаций и компенсаций. Интенсификация сельского хозяйства может быть более высокой при ускорении решения социальных проблем села. Для этого необходимо не только значительное увеличение доходов сельских тружеников, но и комплексное решение обострившихся проблем обеспечения сельских жителей комфортным жильем, качественными медицинскими, образовательными. бытовыми услугами и др.

Активизация действия других факторов интенсификации – организационно-хозяйственных и социальных – также имеет большое значение для улучшения использования материальных и природных ресурсов, снижения удельных затрат труда и средств. Особенно важно максимально использовать человеческие (личностные) факторы интенсивного развития АПК. От квалификации кадров, умения правильно и рационально использовать производственный потенциал во многом зависит и уровень интенсификации, и его эффективность во всех звеньях сельского хозяйства и АПК в целом. С внедрением новых форм хозяйствования высокая квалификация сельскохозяйственных работников, особенно необходима, поэтому и назрела потребность в создании различных курсов и школ для работников сельского хозяйства в целях их обучения современным методам хозяйствования.

Список литературы:

1. Аношина Ю.Ф. Земельная собственность в трансформационной экономике. – М.: Высшая школа, 2007. – 162 с.

2. Орловская область. 2000-2009. Статистический ежегодник. – Орел: облстат, 2010. – 410 с.

МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ МАЛОГО, СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И КРУПНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Тарасов Д.В.[♣]

Ижевский государственный технический университет, г. Ижевск

В статье рассматривается моделирование теневой экономической деятельности предприятий альянсов в промышленности с учетом коррупционной составляющей административных барьеров.

[♣] Соискатель кафедры «Интеллектуальные информационные технологии в экономике».

В период активного преобразования экономики России к рыночной модели характерные для государственных структур экономического регулирования неэффективность и низкая результативность порождают немало особенных трудностей в формировании малого и среднего бизнеса [1, 2], которые обычно классифицируют как «административные барьеры» (АБ).

С позиций институционального подхода, АБ представляют собой институты особого вида, вводимые нормативными актами и законодательными решениями уполномоченных государственных органов, и обладают всеми присущими им атрибутами в соответствии с их определением как институтов [3, 4].

Автором предложена модель формирования института административного барьера. Процесс создания АБ как институционального объекта заключается в выраженном лоббировании разработки и принятия соответствующих нормативно-законодательных актов. Таким образом, взаимно аффилированные отдельные рентоориентированные государственные чиновники и заинтересованные компании в своей массе вовлечены в «барьерный бизнес». Тогда чистую приведенную стоимость инвестиций (т.е. расходов на создание *i*-го института АБ) для объекта, создающего свой «барьерный бизнес» посредством лоббирования законопроектов и (или) нормативных актов по формированию нового АБ, можно представить следующим образом:

$$NPV^I = \sum_{t=1}^{n} (B_t^i - C_t^i) \cdot (1+R)^{-t} - \sum_{t=1}^{n} З_t^i \cdot (1+R)^{-t}$$

где B_i^t – экономическая оценка прибыли от внедрения и функционирования АБ для аффилированного лица, ориентированных на спецификацию и защиту прав лица как уполномоченного распорядителя АБ;

C_i^t – текущие затраты, связанные с функционированием, сопровождением и поддержанием *i*-го института АБ;

$З_i^t$ – первичные расходы, связанные с разработкой и внедрением *i*-го института АБ;

R – ставка дисконтирования.

Для компании, уполномоченной на распоряжение рентой от некоторого АБ, институциональный проект обоснования и внедрения нового АБ является эффективным, если обеспечиваются положительное значение $NPV^I > 0$ и долговременное извлечение статусной ренты. Таким образом, величина ($-NPV^I$) отражает оценку потерь общества от появления данного АБ.

Коррупционное взаимодействие предпринимателей и отдельных рентоориентированных чиновников составляет значимую часть в сфере скрытой теневой экономической деятельности [2]. Причиной тому является то, что деловая коррупция, являясь суррогатным «теневым институтом» уре-

гулирования деловых интересов с бюрократией, заполняет сформированный институциональный «вакуум»: позволяет предпринимателям успешно преодолевать многочисленные АБ, выстроенные властными институтами на различных уровнях. Отсутствие у предпринимателей возможности удобно и в короткие сроки реализовать свои обязательства, а также несоразмерность штрафов, приводящая к уклонению от их уплаты посредством взяток, способствуют неуклонному развитию коррупции [4].

Можно констатировать не только сохранение, но и дальнейшее увеличение и без того высокого уровня коррупционных расходов в затратах предпринимателей при условии высокой взяткоемкости оказываемых чиновниками услуг в процессе проведения регистрации, лицензирования, согласований и при осуществлении контрольной деятельности [1, 3]. Данная ситуация объективно свидетельствует о существовании у руководства предприятий специфических коррупционных фондов, которые необходимы для осуществления коррупционных выплат в сформированной сфере взаимодействия бизнеса и коррумпированного чиновничества.

Представляется логичным, что подобные коррупционные фонды могут формироваться за счет документально неучтенных (скрытых от налоговых органов) денежных поступлений. Эти денежные поступления образуются при следующих условиях:

- вариант первый – в результате производства сверхнормативного объема неучитываемой продукции при нормативной структуре условно-переменных и накладных издержек;
- вариант второй – в результате искусственного завышения условно-переменных расходов с целью сокращения налогооблагаемой прибыли.

Автором предложена модель оценки влияния доли коррупционных издержек на цену продукта. Пусть деятельность промышленного предприятия при учете скрываемых доходов, идущих на накопления для коррупционных выплат, сохраняется на уровне безубыточности. Показатель увеличения объема продаж, учитывая необходимость пополнения коррупционного фонда и значение начального критического объема продаж можно выразить в виде:

$$\eta = \left(N_H + \Delta N_K \right) / N_H$$

где N_H – первоначальный безубыточный объем продаж предприятия;

ΔN_K – увеличение объема выпускаемой продукции, необходимое для компенсирования коррупционных издержек. Иначе говоря, ΔN_K – это скрываемый объем «теневого» производства.

Показатель увеличения накладных расходов предприятия при учете сумм, необходимых для пополнения коррупционного фонда будет выглядеть следующим образом:

$$\mu = \left(C_H + \Delta C_K\right) / C_H$$

где C_H – величина накладных издержек, соответствующая первоначальному уровню критического объема продаж N_H;

ΔC_K – увеличение накладных коррупционных расходов, обеспеченных дополнительным увеличением ΔN_K.

Показатель прироста удельных переменных расходов с учетом пополнения коррупционного фонда можно представить в виде:

$$\omega = \left(\upsilon_H + \Delta\upsilon_K\right) / \upsilon_H$$

где υ_H – первоначальная величина удельных условно-переменных расходов в цене продукции;

$\Delta\upsilon_K$ – увеличение условно-переменных расходов для вывода превышающей части из-под налогообложения, необходимое для пополнения коррупционного фонда.

Тогда удельная часть условно-переменных расходов в цене продукции:

$$\gamma = \upsilon_H / p$$

где p – цена.

Для первого варианта функция изменения доли коррупционных расходов q при условии прибавочного производства неучитываемой продукции и нескорректированной цены p будет выглядеть:

$$q = \left(\eta - 1\right)\left(1 - \gamma\right) / \eta$$

Прогнозируемую величину изменения критического объема продаж для компенсирования дополнительных коррупционных расходов можно выразить формулой:

$$\eta = \left(\gamma - 1\right) / \left(q + \gamma - 1\right)$$

Определить необходимую величину прироста критического объема продаж η для каждого уровня удельно-переменных расходов γ можно с помощью построения кривых функции η на основе параметра доли коррупционных затрат q в цене продукции (рис. 1).

Для второго варианта с введением показателя ω увеличения условно-переменных расходов, необходимых на компенсирование коррупционных расходов, представляется возможным оценить долю коррупционных расходов q (рис. 2):

$$q = \left(\mu - 1\right)\left(1 - \gamma\omega\right) / \mu$$

где μ – заданный порог роста коррупционных накладных расходов.

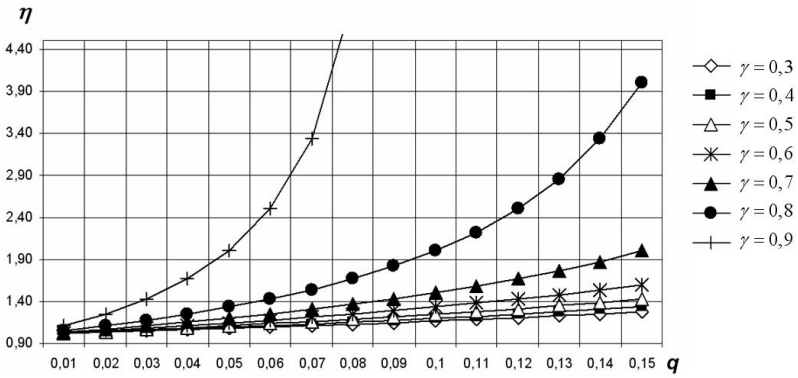

Рис. 1. Кривые значений параметра прироста критического объема продаж η, вызванного коррупционным влиянием

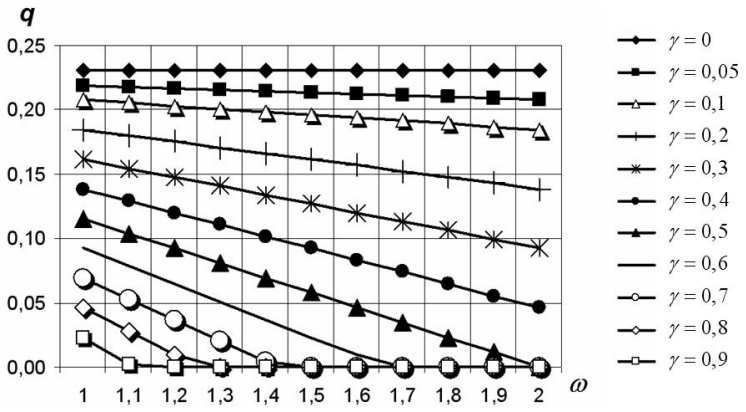

Рис. 2. Кривые значений доли коррупционных расходов q в цене продукции (μ = 1, 3)

Удельная часть условно-переменных расходов в цене продукции (рис. 3) в таком случае имеет вид:

$$\gamma = \big(\mu(q-1)+1\big)\big/\big(\omega(1-\mu)\big)$$

а показатель прироста удельных переменных расходов с учетом пополнения коррупционного фонда (рис. 4) можно представить в виде:

$$\omega = \big(\mu(q-1)+1\big)\big/\big(\gamma(1-\mu)\big)$$

Определение параметров γ, η, μ, ω по характеристикам функционирования промышленных предприятий в процессе производимого анализа

позволит осуществить реальную оценку коррупционных выплат и долю теневой экономической деятельности предприятий.

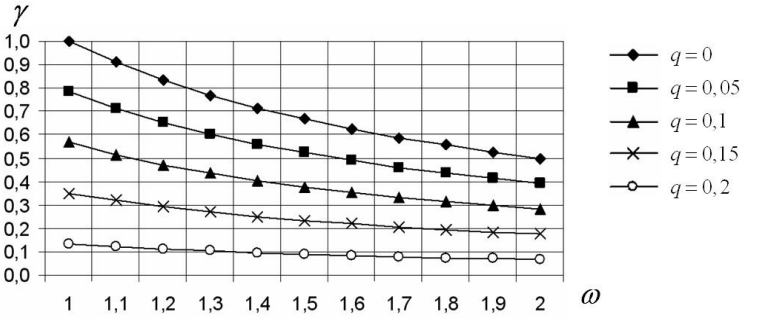

Рис. 3. Кривые значений удельной доли условно-переменных расходов γ в цене продукции (μ = 1, 3)

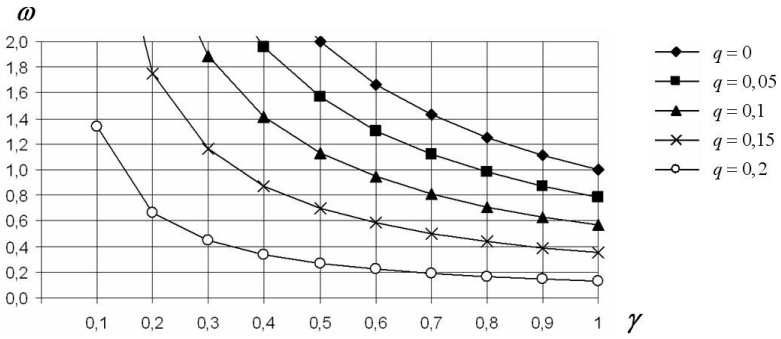

Рис. 4. Кривые параметра увеличения условно-переменных расходов ω, вызванного коррупционным влиянием (μ = 1, 3)

Разработанная методика определения теневой составляющей экономической деятельности промышленных предприятий может применяться для создания экспертных систем оценки скрываемых теневых объемов производственной активности предприятий.

Список литературы:

1. Дегтярев А.Н., Маликов Р.И. Коррупционная основа административных барьеров // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 78-87.

2. Кирпичников А. Взятка и коррупция в России. – СПб., 1997.

3. Дегтярев А.Н., Маликов Р.И. Институциональный анализ деловой коррупции в России // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 103-118.

4. Маликов Р.И. Институциональная коррупция в России: методология анализа // Общество и экономика. – 2005. – № 1. – С. 193-218.

ПРИНЦИПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ И ФУНКЦИЙ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЖИЛЬЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ

© Ушанова Н.А.[♣]
Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара

Рынок жилья крупного города представляет собой совокупность постоянно эволюционирующих и взаимодействующих институтов, к которым можно отнести и органы управления рынком жилья, отвечающие за непосредственное решение жилищной проблемы. В статье исследованы принципы распределения полномочий и функций органов управления рынком жилья крупного города.

Сегодня в основе формирования принципов распределения полномочий и функций органов управления рынком жилья для решения жилищной проблемы крупного города лежит эволюционно-институциональный подход. И это обусловлено рядом причин.

Во-первых, совершенство методологического аппарата, объяснительная сила любой науки определяются тем, насколько полно она охватывает эволюционный процесс, а не только непосредственные реакции и взаимодействия исследуемых участников рынка жилья крупного города.

Во-вторых, современная экономика городского хозяйства представляет собой бурно эволюционирующую систему, от которой зависят благосостояние, качество жизни и возможности самореализации каждого участника рынка жилья крупного города. Поэтому изучение эволюции экономических систем имеет важное практическое значение для оптимального распределения функций и полномочий [1].

Следует помнить, что рынок жилья крупного города представляет собой совокупность постоянно эволюционирующих и взаимодействующих институтов, к которым можно отнести и органы управления рынком жилья, отвечающие за непосредственное решение жилищной проблемы.

В этой связи такой подход в рамках определения принципов распределения полномочий и функций органов управления рынком жилья является наиболее актуальным и представляется весьма перспективным при формировании организационно-экономического механизма решения жилищной проблемы крупного города.

Структура органов управления рынком жилья для решения жилищной проблемы крупного города во всех странах содержит определенное коли-

[♣] Доцент кафедры «Экономика и менеджмент в строительстве», кандидат экономических наук, доцент.

чество одних и тех же функциональных элементов, дифференцированных исходя из ресурсов и потенциала развития городского хозяйства.

Функциональные элементы являются одновременно ключевыми звеньями процесса управления на городском уровне и центрами сосредоточения властных полномочий. Наибольший интерес представляют не все потенциально выявляемые в результате анализа функции управления рынком жилья крупного города, а лишь те, которые на практике выполняются специально созданным органом управления:

- принятие решений по основным вопросам развития рынка жилья крупного города;
- руководство работой представительного органа;
- принятие второстепенных решений в промежутках между сессиями представительного органа от его имени;
- общее руководство рынком жилья крупного города;
- техническое повседневное руководство рынком жилья крупного города;
- обеспечение управления финансами основных институтов рынка жилья крупного города;
- проверка соответствия актов;
- финансовый контроль;
- техническая, в том числе правовая, предварительная экспертиза (консалтинг) принимаемых решений в отношении рынка жилья крупного города;
- представительство специальных интересов (профессиональных, конфессиональных, территориальных и т.д.) в основных предпринимательских структурах рынка жилья крупного города;
- общая компетенция по представлению интересов города на уровне всех участников рынка жилья крупного города;
- наложение санкций за неправомерные действия (аннулирование решений, отстранение от должности и т.д.).

К научному обеспечению принципов распределения полномочий и функций органов управления рынком жилья для решения жилищной проблемы крупного города относится внедрение современных технологий менеджмента и основанных на экономических методах управления моделей и концепций. Это, в первую очередь, инструменты контроллинга, бенчмаркинга и менеджмента качества, а также аутсорсинг.

Применительно к органам управления рынком жилья крупного города, основные задачи контроллинга при решении жилищной проблемы, заключаются в следующем:

- изучение вопросов управления прибылью основных участников рынка жилья крупного города, а также способов избежания банкротства и кризисных ситуаций при решении жилищной проблемы;

– изучение комплекса вопросов, связанных с процессом реализации целей решения жилищной проблемы крупного города, таких как: планирование, разработка бюджетов, управленческий учет, анализ и контроль отклонений фактических результатов деятельности от плановых, выработка оптимальных стратегических и тактических решений.

Появление контроллинга как функционально обособленного направления экономической работы органов управления рынком жилья крупного города, связанного с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте, открыло также новые перспективы повышения эффективности решения жилищной проблемы крупного города. Последние несколько лет в практику отечественных органов управления рынком жилья крупного города внедряются такие методы контроллинга, как учет затрат и результатов (KLR), и системы показателей (BSC), пользуясь консультационной поддержкой консалтинговых фирм [2].

Переход органов управления рынком жилья крупного города от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск эффективных стратегических и тактических решений в области преодоления жилищной проблемы города, характеризуется большей ориентацией на цели и миссию по сравнению с ориентацией на правила и процедуры. BSC является инструментом стратегического управления рынком жилья крупного города и не является только системой измерения достигнутых результатов основными его участниками и самими органами управления рынком жилья. Как замечают сами его разработчики, «BSC is Management, not Measurement» (BSC – это управление, а не измерение), подчеркивая тем самым, что показатели, используемые в BSC, являются производными от стратегии развития и переданных полномочий органам управления рынком жилья для решения жилищной проблемы крупного города [3].

Одним из новых методов повышения эффективности реализации полномочий и функций органов управления рынком жилья при решении жилищной проблемы крупного города стал бенчмаркинг.

Бенчмаркинг можно рассматривать как инструмент всеобщего управления качеством (TQM – Total Quality Management). Этот инструмент с успехом используется в ряде органов управления рынком жилья крупного города. Для улучшения деятельности основных участников рынка жилья крупного города во всем мире были разработаны стандарты ISO серии 9000, которые содержат лучшую мировую практику управления, приняты более чем в 200 странах мира и гармонизированы с национальными стандартами.

В настоящее время при решении жилищной проблемы крупного города актуальным становится внедрение процессов аутсорсинга.

Применительно к деятельности органов управления рынком жилья при решении жилищной проблемы крупного города аутсорсинг может применяться в сфере информационных технологий, аутсорсинг маркетинга. Также широко распространен аутсорсинг бизнес-процессов, к которому относится управление персоналом, внутренний аудит, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг снабжения, финансов, бухгалтерии и других функций, выполнение которых необходимо для органов управления рынком жилья при решении жилищной проблемы крупного города.

Помимо уже упомянутых, можно назвать следующие важные тенденции развития управления на современном этапе: формирование способности организации к постоянному обновлению и приспособлению к меняющимся условиям; возрастание значимости управления интеллектуальным капиталом; увеличение доли интеллектуальной составляющей в производимых товарах и услугах; формирование и развитие новых специальных видов менеджмента; развитие системы управления виртуальными организациями; качественное совершенствование информационной и коммуникационной базы управления; расширение сферы практического применения современных видов управленческого анализа (SWOT, PEST, SNW, корреляционно-регрессионного, нелинейного, факторного и др.).

На практике различные функции могут распределяться между разными органами управления рынком жилья для решения жилищной проблемы крупного города следующим образом:

- каждой функции соответствует определенный орган;
- функция распределена между разными органами;
- разные функции совмещаются (концентрируются) в рамках одного органа.

Наряду с этим существуют различия между разными системами управления рынком жилья крупного города для решения его жилищной проблемы, которые формируются за счет следующих факторов:

- способ формирования органа;
- соотношение в данном органе коллегиальности и единоначалия;
- соотношение в системе классических органов городского управления рынком жилья, органов прямого государственного управления и иных органов управления рынком жилья города, созданных для усиления реализуемых действий в области решения возникшей жилищной проблемы.

Управление рынком жилья в целом может осуществляться преимущественно органами городского управления общей компетенции; преимущественно органами прямого федерального управления жилищными вопросами – представителями правительства; преимущественно независимо сформированными городскими органами управления рынком жилья. Наряду с

этим возможна ситуация дисперсии процессов управления рынком жилья, когда среди многочисленных органов, участвующих в решении жилищной проблемы крупного города нет откровенно доминирующего центра. Следует предположить, что доминирующая роль тех или иных органов определяется концентрацией управленческих функций у одного органа управления рынком жилья крупного города.

Обязательным при изучении распределения полномочий является учет возможной соподчиненности органов управления рынком жилья крупного города либо иных институционализированных способов воздействия одного органа на другой. Следует различать четыре уровня такого влияния, в зависимости от того, насколько существенно представлены иерархические связи в отношениях между двумя органами управления рынком жилья крупного города:

- прямое линейное подчинение (назначение и освобождение от должности, право давать распоряжения и указания, право аннулирования актов подчиненного);
- функциональное подчинение (право давать распоряжения и указания в определенной сфере, право контроля над исполнением);
- процедурное подчинение (распоряжения, касающиеся процедуры, право принятия процедурных решений, контроль над исполнением);
- координация (координация деятельности, рекомендации, право получать информацию).

Степень влияния убывает от прямого подчинения к координирующей деятельности, а каждый предыдущий уровень включает в себя последующие. При этом необходимо иметь в виду, что каждый орган управления рынком жилья крупного города должен рассматриваться как целостное образование, что требует отхода от строго правовой трактовки отношений между разными органами управления при решении жилищной проблемы крупного города.

Список литературы:

1. Зоидов К.Х. Эволюционно-институциональный подход и методология проведения антикризисных мероприятий в переходной экономике // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. 40.

2. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг: учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003.

3. Петрухина И.А. Новые технологии современного менеджмента в государственной службе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3.

ОСОБЕННОСТИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Часовских Т.А.[♣]
Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

В статье рассматривается понятие ресурсосбережения в современных условиях, предлагается классификация потерь, возникающих в производственном подразделении предприятия.

Долгосрочное устойчивое развитие предприятия возможно при условии преобразований традиционных форм, методов и способов организации производственной деятельности. На большинстве промышленных предприятий сохраняется дефицит инвестиционных ресурсов, что сдерживает их возможности по повышению производительности за счет обновления оборудования, увеличения масштаба производства. Международная практика управления промышленными предприятиями показывает, что обеспечение условий для создания и внедрения инноваций, роста производительности труда и повышения качества, возможно при внедрении современных методов и новых подходов к организации производственных процессов на основе использования некапиталоемких способов повышения производительности.

При выборе стратегии развития необходимо руководствоваться новыми подходами к организации и управлению производством, предполагающих повышение гибкости, снижение основных видов издержек, экономии ресурсов и повышения качества продукции. В условиях инновационной экономики должно быть осуществлено структурно-модифицированное обновление производства, ориентированное на преобладание интенсивных факторов развития, в том числе на рост производительности и ресурсосбережения [1].

Усиление внимания к вопросам ресурсосбережения в последнее время часть авторов объясняет ростом масштабов непроизводительных потерь, включающие в себя потери от брака и непроизводительные расходы, относимые на себестоимость продукции.

Согласно Дж.Р. Хикса [2] ресурсосбережение представляет собой совокупность мероприятий, обеспечивающих баланс между конечными результатами труда, характеризующимися ростом продуктивности, рационального использования ресурсов и их экономией, усовершенствование стимулирования работников к сокращению потерь всех видов производственных и экономических ресурсов, что позволит повысить уровень конкурентоспособности предприятия.

♣ Аспирант кафедры Экономики и управления предприятием.

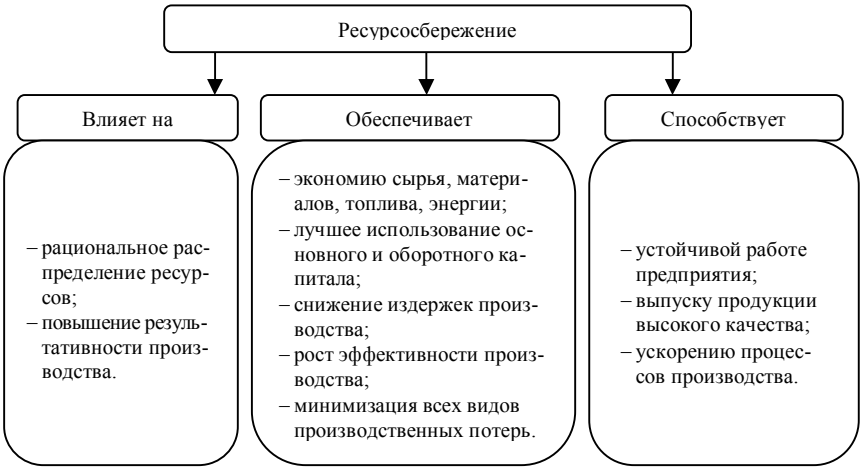

Рис. 1. Особенности ресурсосбережения

Ресурсосбережение в существующих производственных процессах состоит в выборе и реализации методов рационального объединения и взаимодействия элементов производственного процесса на организованной, технически эффективной и экономически рациональной основе. Создание организационных условий для повышения качества производственных процессов, модификация производственных процессов и операций, преобразующих использование производственных ресурсов, за счет выявления и устранения отклонений и минимизации всех видов внутренних потерь, возникающих при использовании факторов производства, создание предметно-замкнутых участков.

Согласно С.В. Питеркина и Д.В. Исаева под потерями понимаются все те действия и объекты предприятия, которые не повышают потребительную стоимость выпускаемой продукции, увеличивая при этом ее себестоимость [3].

Часть авторов выделяет потери как резервы, которые предприятие могло и должно использовать при существующих условиях, неиспользованные возможности производства организационного характера. Потери можно разделить на связанные с нерациональной эксплуатацией оборудования, несбалансированной мощностью, неритмичной работой, избыточными этапами обработки из-за несовершенства процессов, излишек материально-технических запасов, неполного использования интеллектуальных ресурсов, перепроизводство. И с резервами, которые образуются в результате достижений науки, техники и организации производства.

Следовательно, представляется необходимым выявление и оценка размеров материальных и временных потерь в процессе производства и оцен-

ка на этой основе резервов повышения эффективности производства и снижения себестоимости продукции. Сокращение потерь создает предпосылки для увеличения объема выпуска продукции при достигнутом или предельном уровне производительности или отдачи ресурсов. Классификация потерь представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация потерь

Признак	Характеристика	Виды потерь
По видам ресурсов	материально-технические	– сверхнормативный расход сырья и материалов в результате снижения качества сырья; – потери материалов по вине материально-ответственных лиц; – материальные потери при снижении качества выпускаемой продукции; – сверхнормативные потери товарно-сырьевых ресурсов в результате несоблюдения условий хранения; – потери сырья и материалов в результате выпуска бракованной продукции; – погрешность приборов; – повышение относительно нормативных величин запасов сырья, материалов, незавершенного производств; – потери перепроизводства; – нерациональные режимы работ; – потери временив в результате постановки оборудования на внеплановый ремонт в связи с высоким коэффициентом износа
	технологические	– высокая энергоемкость оборудования и технологических процессов; – временя наладки оборудования и контрольных операций – простои оборудования в результате неритмичной поставки сырья и материалов
	организационные	– увеличение времени проведения планово-предупредительного ремонта; – потери, обусловленные расстояниями перемещений между рабочими центрами и складами; – простои в результате неритмичной поставки сырья и материалов в организацию; – недостатки организации и обслуживания рабочих мест; – увеличение времени проведения планово-предупредительного ремонта;
	трудовые	– потери времени в результате низкой квалификации персонала; – потери в результате отвлечения рабочих на выполнение неквалифицированных работ; – потери времени в результате низкой трудовой дисциплины

Продолжение табл. 1

Признак	Характеристика	Виды потерь
В зависимости от формы диагностики	– комплексное исследование производственной системы предприятия	– комплексные
	– оценка возможностей отдельных составляющих производственных процессов	– поэлементные
По участию в производственном процессе	– производственные; – непроизводственные	– время: затраченное на совершение ошибок и их исправление; ожиданий и простоев в результате ремонтов и переналадки оборудования; – потери рабочего цикла; – брак; – отражающих случаи отсутствия работника на рабочем месте в рабочее время: учебные отпуска и отсутствие, связанное с обучением; ежегодные отпуска в пик сезона; – длительные больничные;
По способу выявления	– проведение оценки; – осуществление глубокого анализа	– явные; – скрытые

Исходя из классификации потерь, возникающих в производственном подразделении, основными параметрами производственных процессов, которые подлежат преобразованию в результате ресурсосбережения, являются: длительность производственного цикла, производительность труда производственного персонала, затраты на производство, качество производимой продукции.

Указанные виды потерь позволяют определить, что особенностью ресурсосберегающих производственных процессов является концентрация внимания при организации производственных процессов на реализации таких принципов организации производственных процессов как параллельность, прямоточность, непрерывность, ритмичность и системной интеграции. Под системной интеграцией, автором понимается, разработка комплексных решений по автоматизации технологических процессов предприятия, где конечной целью является максимально эффективное управление технологическим процессом, включающее аппаратные и программные комплексы ERP (управление материальными ресурсами), ERP II (управление производственными ресурсами), MES (интегрированная система управления производством).

Список литературы:

1. Туровец О.Г. О концепции эффективной организации производства / О.Г. Туровец // Организатор производства. – 2008. – № 3. – С. 9-11.

2. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: пер. с англ. / Общ.ред. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 448 с.

3. Питеркин С.В., Оладов И.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России. – М.: Альпина бизнес букс, 2006. – 365 с.

СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО И ОСНОВНОГО ЭТАПОВ НАУЧНО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

© Шаповалов А.Г.[♣]
ООО «Армада», г. Москва
ООО «Мир финансов», г. Москва

Статья посвящена описанию алгоритма действия на предварительном и основном этапах научно-организационного проектировании. В частности автор конкретизирует содержание следующих шагов: принятия решения, подбора группы аналитиков-исследователей, составления технического задания, изучения объектов исследования; изучения и оценки документации, анкетирования и интервьюирования персонала, анализ, корректировку и дополнение собранных данных.

Разнообразие проблем, стоящих перед организациями в условиях рыночной экономики, интеграция российских организаций и предприятий в мировое экономическое пространство, глобальная конкуренция диктуют необходимость модернизации, внедрения технологий эффективного научно-организационного проектирования.

Процесс организационного проектирования можно представить как последовательное проведение четырех стадий: предварительной, основной, стадии внедрения и оценки эффективности внедрения проекта. Наиболее сложными, на наш взгляд, являются предварительной и основной стадии. Раскроем алгоритм их реализации.

Наибольшую сложность представляет проблематика принятия решения, т.е. согласия руководителя организации о проведении процедуры организационного проектирования с последующим внедрением приоритетных инновационных моделей развития. Как правило, принятие такого решения напрямую зависит от финансовых возможностей хозяйствующего субъекта и от желания руководителя не только решить имеющиеся проблемы и получать прибыль, но и устоять в условиях конкуренции.

Вторым вопросом, представляющим сложность, является подбор группы аналитиков-исследователей, так называемых агентов влияния. С одной

[♣] Заместитель генерального директора ООО «Армада», генеральный директор ООО «Мир финансов».

стороны, такая группа, состоящая из «местных» специалистов, хорошо знакомых с проблемами, задачами, целями и организационной структурой организации, сможет достаточно эффективно провести обследование и выработать соответствующий проект – модель преобразований. Но, с другой стороны, одним из необходимых условий организационного проектирования является обеспечение свободы действий и независимости экспертов. Такая независимость станет основой для объективного исследования, исключающего субъективные подходы к исследуемому объекту.

Для этого этапа наибольшую сложность представляет составление технического задания. Основой технического задания является четкое формулирование целей исследования и выбор объектов. При этом необходимо четкое обозначение имеющихся в настоящее время проблем, которые станут ориентиром исследования, определят круг потенциальных вопросов его проведения. Для этого необходимо провести точный анализ (диагностику) исследуемого объекта. Практика показывает, что формулировка целей и задач заданного исследования напрямую связана с целями и задачами самой организации, её акционеров, инвесторов и проверяющих органов. Согласно полученным общим данным о характере объекта и типе предстоящей деятельности составляется вариант протокола специально адаптированный для организационного проектирования данной организации.

По своей организационной структуре техническое задание содержит ряд разделов: основание для разработки и проведения исследовательских и проектных работ; цели и задачи исследования и проектирования системы управления или подсистемы; исходные данные или краткая характеристика объекта исследования; состав проекта и основные направления исследования и проектирования; особые условия или специальные требования заказчика; ориентировочные показатели экономической эффективности проектного решения.

В подготовительную стадию также входит подготовка информационно-нормативной и материально-технической базы, с помощью которой будет осуществляться процедура организационного проектирования. На данной стадии готовятся экспертные протоколы, разрабатываются предварительные опросники (рабочие программы), формы анкетирования персонала и др.

Техническое задание служит основанием для составления детального план-графика проведения оргпроектных работ, который устанавливает ожидаемый результат по каждой отдельной работе и формулирует его представление. В план-график вносятся следующие показатели (табл. 1)

На первой стадии организационного проектирования также проводится и предварительный сбор дополнительной информации (например, в средствах массовой информации, в отчетах общественных организаций и т.д.). Исходя из определения круга текущих проблем, формирования целей и задач, главная задача при составлении технического задания – отражать любые возможные изменения главной задачи организации и разрабатываться в свете целей и стратегических программ высшего руководства.

Таблица 1

№	Наименование работ	Методы сбора данных	Источники информации	Формы сбора, обобщения и представления результатов	Исполнители	Сроки	
						начало	окончание

Вторая (основная) стадия проведения научно-организационного проектирования систем управления включает последовательное проведение следующих работ: изучение объектов исследования; изучение и оценка документации, отражающей концептуальные моменты деятельности объекта; анкетирование, интервьюирование и т.п. персонала; анализ, корректировка и дополнение собранных данных.

Т.е, основным направлением деятельности экспертов на второй стадии является всесторонний анализ организационной структуры системы управления и её компонентов, включая анализ внешней среды, в которой функционирует организация. Исследование, основанное на анализе этих двух взаимосвязанных компонентов деятельности (внешней и внутренней среды организации), в конечном итоге, приводит к многосторонним обоснованным ключевым решениям задач исследования и выработке моделей организационного проектирования, отвечающим потребностям организации и среды, в которой она функционирует. Изучение объекта предполагает, прежде всего, выявление показателей текущей эффективности деятельности объекта. Выделяют три группы показателей, используемых при оценке эффективности аппарата управления и его организационной структуры [1]: 1) Группа показателей, выражающихся через конечные результаты деятельности организации, включая объем выпускаемой продукции, прибыль, себестоимость производимой продукции, её качество и т.п. 2) Группа показателей, характеризующих содержание и организацию процесса управления, в т.ч. непосредственные результаты и затраты управленческого труда. В качестве показателей этой группы рассматриваются критерии производительности аппарата управления, его экономичность, адаптивность, гибкость и надежность, а также оперативность принятия решений. Необходимо отметить, что данные показатели могут оцениваться как количественно, так и качественно, приобретать нормативный характер при изменении организационной системы управления в направлении улучшения одного или нескольких показателей, при неизменности других. 3) Группа показателей, характеризующих рациональность организационной структуры и её организационно-технический уровень. В данном случае определяется звенность системы управления, степень её централизации / децентрализации, сбалансированность распределения компетенций, прав и ответственности и т.п.

Одним из важнейших требований для оценки текущей эффективности системы управления и её организационной структуры имеет определение соответствия выявленных показателей объекту управления (организации, системы управления в целом). Например, выявление соответствия эконо-

мичности аппарата управления определяется соизмерением затрат на содержание аппарата управления с прибылью организации, а также соизмерение численности работников аппарата управления и общей численности персонала организации.

В процессе определения показателей, характеризующих текущую деятельность системы управления, выявляются существующие в системе управления проблемы. На данной стадии эксперты формируют перечень проблем, который включает следующие аспекты: описание проблемного участка (ситуации), причины его возникновения и вероятные последствия. Разработка возможных альтернативных решений существующей проблемы будет проводиться при анализе всего комплекса исследования.

Также в процессе определения показателей, характеризующих систему управления, выявляются участки, содержащие скрытый или неиспользованный потенциал системы управления, в том числе кадровый, включая неформальных лидеров.

Немаловажным аспектом проведения второго этапа организационного проектирования является изучение документации, на основании которой осуществляется процесс управления в данной системе. Здесь необходимо учитывать тот факт, что даже если изучается отдельный элемент системы управления, то также желательно рассматривать весь спектр управленческой документации. Это, в первую очередь, выявит роль и место конкретного участка в системе управления, а также отразит соответствие имеющейся документации с комплексом документов, циркулирующих в системе управления. На данной стадии выявляются «пробелы» в комплексе документации: нехватка или переизбыток видов документации, расхождения с ГОСТом Р 6.30-2007 в оформлении документов. Кроме того выявляются несоответствия в технологических маршрутах прохождения документов на всех стадиях их «жизни», т.е. с момента создания (получения) до исполнения и передачи в архив. В этом случае возможны выявления дублирующих процедур работы с документацией, которые существенно снижают как время выполнения управленческих функций, так и в значительной степени оказывают негативное влияние на процедуру принятия управленческих решений. Особое внимание при исследовании управленческой документации необходимо уделять номенклатуре дел организации (подразделения), которая, по сути, отражает весь комплекс имеющейся в организации документации. Кроме того, для полной картины необходимо изучение и «внешней» документации, в том числе материалов СМИ, общественных организаций, различных комиссий и т.п.

Одним из действенных методов изучения реальной ситуации исследуемой системы управления (или её элемента) являются анкетирование и интервьюирование персонала. Это методы опроса, т.е. методы непосредственного или опосредованного сбора первичной информации. Интервью проводится для общего ознакомления с проблемой. По своей направленности бывают открытые (для общей характеристики исследуемого объекта) и на-

правленные (имеющие конкретную четко ориентированную направленность). Анкетирование и интервьюирование – наиболее действенные методы обзора, анализа, оценки и ранжирования проблем, позволяющие обосновывать и разрабатывать конкретные и адресные рекомендации. Тестирование значительно дополняет и конкретизирует вопросы анкет и интервью.

Суть данных методов заключается в опросе и составлении перечня реальных направлений деятельности системы управления, проблем административного персонала, проблем взаимоотношений и взаимосвязей управленческих звеньев, как между собой, так и с другими подразделениями организации и т.п. Это крайне необходимо для проведения мониторинга, контроля и регулирования, в сборе данных для оценки их эффективности, разработки рекомендаций и предложений по развитию и повышению эффективности деятельности системы управления. Анкетирование и интервьюирование необходимо проводить как среди руководителей и персонала административного звена, так и среди персонала организации.

Анализ, корректировка и дополнение собранных данных являются последним этапом второй стадии. По результатам этих работ в план исследования могут вноситься изменения, порой существенные, проводится сравнение данных представленной документации по фактическому состоянию исследуемого объекта, выявленного при исследовании с нормами, стандартами и эталонами.

Результатом проведенного анализа всего комплекса полученной информации является и оценка человеческих ресурсов аппарата управления, и оценка взаимовлияния с внешней средой. Но самое главное, рассматривается вероятность и обоснованность изменения процессов (структуры и т.п.) управления. Также на данной стадии идет проверка полноты охвата проблем в соответствии с протоколом аудита. По собранным данным проводится оценка и подготавливается полный перечень выявленных проблем, отклонений. На основании данного перечня готовится краткий предварительный отчет.

Список литературы:

1. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 2002.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВОМ

© Шестаков Р.Б.[♣]

Орловский государственный аграрный университет, г. Орел

В статье рассматриваются вопросы развития крестьянских хозяйств и их регулирования государством.

[♣] Доцент кафедры «Экономическая теория и право».

Для решения продовольственной проблемы, обеспечения занятости сельского населения, решения социально-экономических проблем села важное значение имеет развитие крестьянских хозяйств, к которым относят личные подсобные хозяйства (домохозяйства) сельчан и фермерские хозяйства.

Перспективы развития крестьянских домохозяйств и их государственного регулирования следует неразрывно связывать с перспективами развития национальной экономики и повышением роли государства в современных условиях.

Обеспечение устойчивого экономического роста с учетом реализации приоритетных национальных проектов «Образование», «Здравоохранение», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Развитие АПК» создают более благоприятные экономические условия хозяйствования во всех секторах экономики, в том числе в АПК и в сельском хозяйстве. В свою очередь, это будет способствовать улучшению экономических условий деятельности крестьянских хозяйств, повышению их продуктивности и доходов.

Несомненно, в ближайшие годы будет усиливаться роль государства в регулировании АПК, сельского хозяйства и в том числе крестьянских хозяйств. На новый качественный уровень должны подняться все основные направления и меры государственного регулирования и поддержки аграрного сектора. Можно ожидать увеличения объемов государственного заказа закупок основных видов сельскохозяйственной продукции. Увеличатся поставки сельскому хозяйству электроэнергии, горюче-смазочных материалов, удобрений различной сельскохозяйственной техники. Можно надеяться также на уменьшение диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и поставляемые ему промышленные средства производства в связи с усилением регулирования государством цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий. Следует ожидать и улучшения кредитования сельских товаропроизводителей. В условиях роста экономики, укрепления банковской и кредитной системы кредиты для сельских товаропроизводителей станут доступнее и дешевле. Будет совершенствоваться и налогообложение в аграрном секторе.

Несомненно, что вышеуказанные перспективы и меры по развитию сельского хозяйства и АПК можно отнести и к перспективам развития крестьянских хозяйств. Их деятельности касаются также меры регулирования государством аграрного сектора и АПК в целом.

Государство и соответствующие региональные органы особое внимание должны уделять достижению паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию для сельского хозяйства. Диспаритет цен ухудшает положение крестьянских домохозяйств. В перспективе можно ожидать усиления антимонопольной политики государства, улучшения государственного регулирования естественных монополий. Преодолению «ножниц

цен» будет также способствовать демонополизация отраслей первой и третьей сфер АПК, а также предприятий и организаций агросервиса.

Приватизация заготовительных и перерабатывающих предприятий должна осуществляться с предоставлением контрольного пакета акций сельским товаропроизводителям. Часть акций указанных предприятий могут приобрести и владельцы крестьянских хозяйств.

При создании кооперативов вертикального типа также должны лучше защищаться права и интересы сельских тружеников, в том числе и владельцев крестьянских хозяйств.

Выбор путей вертикальной интеграции и ее дальнейшее развитие зависит от расходов, в том числе, от трансакционных издержек и от обеспечиваемой за счет этого эффективности. С одной стороны, на продовольственном рынке региона вертикальная интеграция сельхозтоваропроизводителей, переработчиков розничной торговли связана с усилиями по обеспечению меньших расходов. С другой стороны, хозяйствующие субъекты продовольственного рынка региона могут оперировать только на одном уровне, и если выход на промежуточный рынок будет связан с большими расходами, то не расширяться по вертикали.

Предоставление сельхозтоваропроизводителям возможности создавать собственные системы переработки продукции и ее сбыта, интеграция сельхозтоваропроизводителей с хозяйствующими субъектами пищевой промышленности и создание ими собственной дистрибьюторской сети способствуют развитию конкуренции на продовольственном рынке региона.

Владельцы крестьянских хозяйств также заинтересованы в развитии вертикальной агропромышленной интеграции.

Альтернатива в виде вертикальной интеграции на местных товарных рынках продукции АПК требует соответствующих капиталовложений и государственной поддержки. Наличие собственной системы сбыта у сельхозтоваропроизводителей, предприятий пищевой промышленности, а также их интеграция отвечают потребностям в организации сбыта их продукции, расширении номенклатуры товаров, лучшего обслуживания потребителей, способствуют завоеванию рынка путем активного использования рекламы и улучшения качества торговли, повышают их конкурентоспособность и обеспечивают соответствующую защиту от внутриотраслевой конкуренции на рынках конечной продукции. Все это ведет к снижению цен и насыщению продовольственного рынка качественными товарами в широком ассортименте. Этому же способствует и многообразие возможных форм вертикальной интеграции на продовольственном рынке региона, свобода выбора производителем выгодного способа сбыта своих товаров. Крестьянские хозяйства также могут участвовать в процессе агропромышленной интеграции.

Демонополизация экономики отраслей регионального АПК направлена на преодоление локального монополизма предприятий по первичной

переработке сельскохозяйственной продукции и предусматривает комплекс мер государственной поддержки агропромышленного сектора, в том числе крестьянских хозяйств.

В качестве одной из важных мер по демонополизации является формирование системы организованных оптовых рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия путем вертикальной интеграции на кооперативной добровольной основе сельхозтоваропроизводителей, переработчиков и сферы реализации. Исходя из существующих на местных товарных рынках продукции пищевой промышленности, типов субъектных структур спроса и предложения, их монополистического и олигополистического характера, необходимо установить соответствующий антимонопольный контроль за процессами вертикальной интеграции. Только при развитой конкурентной среде не так важно, какие ограничения налагает производитель или дилер на своих партнеров.

Развитие горизонтальной и вертикальной кооперации крестьянских хозяйств должно происходить одновременно с формированием и совершенствованием региональной рыночной инфраструктуры.

Важнейшими направлениями развития рыночной инфраструктуры в регионах в современных условиях выступают формирование оптовых продовольственных рынков; организация кооперативов, объединяющих сельхозтоваропроизводителей, заготовителей, переработчиков сельскохозяйственной продукции и торговые организации; создание товарных бирж сельскохозяйственной продукции; создание новых коммерческих и кооперативных банков; формирование и использование автоматизированных информационных систем; создание служб и лабораторий сертификационных и испытательных услуг на товарных рынках сельскохозяйственной продукции; развитие транспортно-дорожной инфраструктуры; укрепление базы хранения; развитие социальной инфраструктуры и т.д. Во всех этих процессах все более активно участвуют и крестьянские хозяйства.

Создаваемые крестьянские кооперативы, а также кооперативы вертикального типа, объединяющие сельских товаропроизводителей, заготовителей, переработчиков и торговые организации, должны включаться в деятельность формирующихся оптовых продовольственных рынков. Эти кооперативы должны стать полноправными участниками-учредителями региональных оптовых продовольственных рынков и активно участвовать в их деятельности.

С помощью новых рыночных структур и механизмов можно обеспечить восстановление, укрепление и совершенствование хозяйственных связей и экономических отношений в сложной системе «сельскохозяйственные товаропроизводители – заготовители – перерабатывающие предприятия – торговые организации – поставщики материально-технических ресурсов – агросервисные предприятия». На договорной и кооперативной

основе можно увязать экономические интересы всех субъектов регионального агропромышленного комплекса (в том числе и владельцев крестьянских хозяйств), стабилизировать производство, а затем достичь эффективного и сбалансированного развития всех отраслей и сфер АПК.

Развитие горизонтальной и вертикальной кооперации, а также агропромышленной интеграции будет способствовать решению и ключевой проблемы развития сельского хозяйства и всего АПК – обеспечению ценового паритета между сельским хозяйством и другими отраслями АПК, преодоление «ножниц цен» на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Без ценового паритета в экономических связях субъектов агропромышленного рынка крестьянские хозяйства успешно развиваться не могут, ибо по мере роста их товарности крестьяне должны все больше закупать у предприятий и организаций первой сферы АПК различные производственные ресурсы – электроэнергию, горюче-смазочные материалы, сельскохозяйственную технику (особенно средства малой механизации), удобрения и средства химической защиты, строительные материалы и др.

Решению актуальной искомой проблемы достижения ценового паритета между сельским хозяйством и другими отраслями агропромышленного комплекса должны способствовать все субъекты рыночной экономики – сами товаропроизводители всех отраслей АПК, агросервисные предприятия и организации, новые рыночные структуры, федеральные и муниципальные органы и другие.

Для улучшения экономического положения сельских товаропроизводителей (в том числе крестьянских хозяйств) государство обязано проводить по отношению к ним льготную ценовую, налоговую и кредитную политику, уменьшать диспаритет цен, реализовать антимонопольную политику, улучшать налогообложение, удешевлять кредиты. Определенными стимулирующими льготами должны пользоваться не только владельцы крестьянских хозяйств, но и создаваемые ими крестьянские кооперативы специализированного и комплексного характера.

Как показывает практика кооперативного движения в развитых странах, крестьяне одновременно могут быть участниками нескольких разнопрофильных специализированных кооперативов – производственных, строительных, снабженческо-сбытовых, потребительских, кредитных и др.

Однако наиболее эффективной и наиболее приемлемой для сельских товаропроизводителей может быть деятельность комплексных кооперативов, объединяющих владельцев крестьянских хозяйств, решающих одинаковые задачи в сложных рыночных условиях.

Только объединяясь и кооперируясь, крестьяне могут выстоять в трудных современных условиях, стабилизировать производство и реализацию сельскохозяйственной продукции, а в дальнейшем успешно их наращивать и, соответственно, укреплять экономическое положение своих хозяйств.

Одной из задач государства является поддержка кооперативного движения, в том числе создаваемых межхозяйственных крестьянских кооперативов.

Собственники крестьянских хозяйств по мере их укрепления (особенно после присоединения к ним земельных долей и имущественных паев) будут все больше нуждаться в кредитах. Дополнительные средства им нужны для финансирования закупок дорожающих производственных ресурсов, необходимых для нормального развития. Потребность крестьянских хозяйств в кредитных средствах вызывается и особенностями воспроизводственного цикла в сельскохозяйственном производстве, его сезонностью, необходимостью осуществления больших затрат весной и осенью, в периоды посевных и уборочных работ.

В настоящее время крестьянским хозяйствам кредиты коммерческих банков недостаточно доступны вследствие дороговизны этих кредитов и отсутствия необходимых гарантий их возврата.

Для улучшения положения с кредитованием крестьянских хозяйств государство должно усиливать борьбу с инфляцией, уменьшать учетную ставку Центрального банка и шире использовать льготное кредитование крестьянских хозяйств с покрытием государством разницы в ставках ссудного процента.

Выходом из трудного положения с кредитованием крестьянских хозяйств в современных нестабильных условиях развития аграрного сектора может стать открытие кооперативных банков, членами-пайщиками которых должны стать и сельские товаропроизводители. Кооперативные банки не являются коммерческими структурами, поэтому они будут в состоянии выдавать кредиты крестьянам под относительно низкий ссудный процент.

С созданием ипотечных банков крестьянские хозяйства могут получать от них на длительный срок финансовые средства для строительства жилья и бытовых построек под залог земельных участков.

Во многих странах в настоящее время более широко внедряется европейская модель сельского хозяйства, которая базируется на семейном фермерстве. Фермеры и сельские предприниматели образовывают основу среднего класса в сельской местности. В России семейные фермы не получили широкого распространения, рост количества мелких и средних фермерских хозяйств в последние годы прекратился.

Исследования последних лет дают оценку перспектив развития семейного фермерства на основе личных крестьянских хозяйств и присоединенных к ним земельных долей сельских жителей. Вполне закономерно экономической базой семейных фермерских хозяйств могут стать лишь те личные хозяйства, которые занимаются производством продукции не только для собственного потребления, но и на продажу.

Важной характеристикой крестьянских хозяйств, интересующей их владельцев и экономистов, является их прибыльность. Однако очень труд-

но определить уровень рентабельности этих хозяйств, ведь бухгалтерский учет в хозяйствах населения не ведется.

Важным фактором влияния на личные крестьянские хозяйства стала аграрная реформа, в частности реорганизация коллективных сельскохозяйственных предприятий. Мониторинговые исследования 2000-2005 гг., проведенные в сельском хозяйстве Белгородской области, показывают, что зависимость крестьянских домохозяйств от сельскохозяйственных предприятии, которую в 2000 году признали 72 % крестьян, сейчас значительно уменьшилась. В 2005 году половина опрошенных крестьян считали: производство продукции в их крестьянских хозяйствах – в плане поступления ресурсов, предоставления услуг и сбыта продукции – совсем не зависит от сельхозпредприятий. Традиционные стратегии поддержки села исчерпываются, а отсутствие рыночной инфраструктуры в сельской местности сдерживает рост уровня товарности крестьянских домохозяйств.

Социальная база фермерства еще не утрачена: по выборочному опросу в 2008 г. 15 % крестьянских хозяйств в Орловской области хотели бы развивать свои хозяйства в направлении создания семейных ферм. Однако если институциональные условия для реализации этих намерений закреплены в законе, то экономические и политические предпосылки еще не достаточны: отсутствуют или недоступны государственные программы создания и поддержки крестьянских хозяйств, не развита рыночная инфраструктура в сельской местности.

Земельный кодекс РФ переводит крестьянские домохозяйства в сферу формальных институтов: она определяет, что личное крестьянское хозяйство – это хозяйственная деятельность, не относящаяся к предпринимательской.

Почти две трети опрошенных в Орловской области крестьян положительно оценивают норму закона, согласно которой деятельность, связанная с ведением личного подсобного хозяйства, не относится к предпринимательской. Сейчас еще рано говорить об отмене этой правовой нормы, поскольку по результатам мониторингового исследования в случае, если для реализации своей продукции личные крестьянские хозяйства вынуждены будут регистрироваться как субъекты предпринимательской деятельности, 41 % товарных крестьянских домохозяйств «уйдут в тень» (будут искать каналы реализации продукции, где не нужно соответствующих документов) и 41 % домохозяйств сократят производство сельхозпродукции до потребностей семьи, то есть станут нетоварными. Так что неосторожные шаги в правовой и экономическом положении крестьянских хозяйств в стране могут привести к свертыванию их деятельности.

Четкие тенденции к сокращению занятости в сельском хозяйстве определяют альтернативные пути получения доходов в сельской местности, связанные, прежде всего, с развитием несельскохозяйственного предпринимательства. Предпринимательская среда на селе формируется в более

тяжелых условиях, чем в городах, – недостаточно информации, не развита рыночная и социальная инфраструктура, сельские населенные пункты удалены от административных центров.

Главным фактором, удерживающим от занятий предпринимательской деятельностью, крестьяне называют отсутствие собственного капитала.

От государства они ожидают упрощения системы регистрации для начинающих предпринимателей, внедрение привлекательных программ микрокредитования и предоставления возможностей для бесплатного получения необходимой информации, знаний, навыков.

Особо важное значение для эффективного функционирования и развития крестьянских хозяйств имеют финансовая помощь им государства и проведение протекционистской политики.

Прежде всего, государству необходимо незамедлительно существенно увеличить дотации и компенсации сельским товаропроизводителям, в том числе владельцам крестьянских хозяйств. Речь идет о дотациях хозяйствам за производимую продукцию животноводства и о компенсациях за покупку электроэнергии, горючесмазочных материалов, удобрений, семян.

В развитых странах уровень этих дотаций и компенсаций фермерам в расчете на единицу продукции в 3-5 раз выше, чем в России. Без значительного увеличения дотаций и компенсаций сельское хозяйство не может успешно развиваться.

Весьма актуален вопрос об усилении государством протекционизма по отношению к отечественным производителям сельскохозяйственной продукции. Важной составляющей этой протекционистской политики является уменьшение импорта сельскохозяйственной продукции и направление затрачиваемых на покупку за рубежом продуктов питания (особенно мясной продукции) в развитие сельского хозяйства России.

Таким образом, в ближайшей и отдаленной перспективе необходимо существенно увеличить поддержку государством отечественного сельского хозяйства, в том числе и крестьянских хозяйств. Возможности этой поддержки будут увеличиваться при достижении устойчивого экономического роста российской экономики.

Список литературы:

1. Бондарев В.Ф., Черных Ю.Ю. Крестьянские домохозяйства в переходной экономике. – Орел: ОрелГТУ, 2002. – 156 с.

2. Колодяжный В.В. Оптимизация воспроизводственных процессов в АПК: механизмы, модели, инструменты. – Ростов-н/Д: Изд-во РГУ, 2006. – 384 с.

3. Коробейников М. Совершенствование экономического механизма в АПК // Экономист. – 2000. – № 2. – С. 69-76.

РОЛЬ И МЕСТО ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ В СТРУКТУРЕ ТУРИЗМА

© Щелконогов А.В.[♣]
Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента, г. Краснодар

В условиях современного рынка для организации бизнеса сферы услуг требуется подход, ориентированный на удовлетворение конкретных потребностей конкретного потребителя. Учет индивидуальных требований, обеспечение соответствия точным требованиям клиента, приспособление качества продукта к его индивидуальным потребностям сегодня положены в основы стратегии многих компаний, в полной мере осознавших новые рыночные реалии, которые несет глобализация и научно-технический прогресс.

Для достижения этого состояния бизнеса компании недостаточно обладать такими качествами, как гибкость и адаптивность, представляется, что сегодня подход к эффективному управлению гостиничным бизнесом должен также учитывать разнообразные и постоянно меняющиеся потребности клиентов, удовлетворение которых возможно лишь путем «приспособления» каждого рабочего места не только к потребностям клиента, но и к потребностям самого работника. Такого рода задача вряд ли может быть решена в «гостинцах-заводах», где высокий масштаб производства, призванный обеспечить «объемы», будет выступать в виде весьма значительного препятствия к персонификации рабочего места.

В наибольшей степени условия для клиентонаправленности и персонификации гостиничного бизнеса объективно существует в малых гостиницах, где обеспечивается предоставление для клиента базовых услуг (проживание, питание) на уровне отелей высшей категории, при сокращенном перечне некоторых дополнительных, в связи с чем эта категория попадает в ценовую нишу «3-4 звезды», не конкурируя с типичными отелями среднего ценового сегмента.

Туризм как индустрия представляет собой спектр разнообразных продуктов и услуг, предназначенных для организации и продажи туристских поездок. Она объединяет между собой различные на первый взгляд виды деловой активности, относящиеся к различным хозяйственно-экономическим сферам, таким как транспортное обслуживание и перевозки, коммунально-бытовая сфера, индустрия общественного питания, торговля, профессиональное обучение, индустрия развлечений, культура и спорт и т.д. Все они частично или полностью задействованы в организации и осуществлении туристкой поездки и пребывания. Туристская индустрия – сово-

[♣] Аспирант.

купность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организации, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков.

Говоря о месте гостиничного хозяйства в туристской индустрии, стоит отметить, что сектор гостиничных услуг (включая услуги всех типов и видов средств размещения) приходится до 65 % занятых в туристской сфере и 68 % поступлений от туризма. Эти цифры наглядно свидетельствуют о том, что гостиничная индустрия является основой всей туристской сферы [1].

Чтобы определиться с терминологией, приведем определение, данное индустрии гостеприимства в толковом словаре Уэбстера: «Индустрия гостеприимства – это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принцип гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям» [2]. Продавая российские маршруты, нужно понимать, что туризм выходит за рамки отрасли экономики и должен непременно рассматриваться в философско-культурологическом спектре. Традиционная для западного мира смысловая пара «фирма – клиент» в России, особенно в сфере услуг, срабатывает далеко не всегда. Представляется гораздо более дальновидным делать ставку на такой глубинный архетип, укоренившийся в сознании русского человека, как параллель «Хозяин – гость» – использование сложившегося стремления к гостеприимству, странноприимству, что, в свою очередь, восходит к православной традиции. На Руси всегда было желание не «ударит лицом в грязь», удивить, поразить гостя.

Этимологически термин «гостеприимство» в английском оригинале «hospita1ity» восходит к латинскому «hostel», откуда, собственно, происходит французское hotel, перешагнувшее в несколько измененном виде через океан. Таким образом, индустрия гостеприимства ассоциируется, в первую очередь, с гостиницами и с тем, что к ним относится. Поэтому, говоря об индустрии гостеприимства, мы говорим об обслуживании гостей, поставленном на промышленную основу [3].

В некотором смысле словосочетание «индустрия гостеприимства» синонимично сочетанию «гостиничный комплекс», поскольку средства размещения представляют основное звено этой индустрии. Но данный термин не может заменить собой понятие «туризм».

Ресурсами гостеприимства являются культурные ценности, гостеприимство местного населения, а также гостиничные предприятия (к ним также относятся предприятия питания) региона. Гостеприимство местного населения – очень важный положительный фактор. Для развития туризма необходимо благоприятное отношение к туристам со стороны правитель-

ства, бизнес-кругов и коренных жителей. Основным элементом индустрии гостеприимства являются предприятия размещения и питания.

Гостиницы, которые обладают номерным фондом, превышающим определенный минимум; характеризуются перечнем обязательных услуг: уборка номера, ежедневная заправка постелей, уборка санузла, обслуживание в номерах, дополнительные услуги; сгруппированы в классы и категории в зависимости от конкретного оборудования и особенностей предоставляемых услуг.

В составе гостиниц различают: гостиницы с полным набором услуг, гостиницы с неполным набором услуг, гостиницы квартирного типа (апарт-отели, апартаменты), мотели, курортные гостиницы, городские гостиницы, клубы с проживанием, пансионаты, меблированные комнаты, туристские общежития, гостевые дома и т.д.

К специализированным заведениям относятся лечебные гостиницы, здравницы курортов, санатории различных направлений, лагеря труда и отдыха, размещение в коллективных средствах транспорта (поезда, морские и речные суда, яхты), приюты и хижины, конгресс-центры [2].

Предприятия общественного питания классифицируются в зависимости от обслуживаемых контингентов, характера производства, ассортимента выпускаемой продукции, объема и видов услуг, предоставляемых потребителям.

По характеру производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания делят на: предприятия-заготовочные – предприятия с полным циклом производства осуществляют обработку сырья, выпускают полуфабрикаты и готовую продукцию, а затем сами реализуют ее в залах, буфетах, магазинах кулинарии. К таким предприятиям относятся комбинаты питания, фабрики-кухни, рестораны; предприятия-доготовочные приготовляют кулинарную продукцию из полуфабрикатов различной степени готовности, получаемых от заготовочных предприятий общественного питания или предприятий пищевой промышленности, и реализуют ее потребителям путем организации потребления на месте или отпуска на дом.

В зависимости от ассортимента выпускаемой продукции различают предприятия: комплексные, универсальные, специализированные. В зависимости от объема и характера услуг, предоставляемых потребителям, предприятия общественного питания подразделяются на: люкс, высшей, I наценочной категории, II наценочной категории, III наценочной категории.

Средства размещения и предприятия питания органически включаются в индустрию туризма: туристу как посетителю данного региона необходимо предоставить по крайней мере ночлег и питание. Если какое-либо туристское направление не обладает средствами размещения и предприятиями питания, представленными в достаточном количестве и соответствующего качества, это обстоятельство не позволяет развиваться туризму, поскольку массовый турист отказывается от поездок по этому направлению.

Большинство туристов хотят не только получить услуги размещения и питания, но и узнать при этом что-то новое, поэтому гостиницы и предприятия питания должны предлагать услуги в национальном стиле, отличающем их от аналогичных заведений в других странах. Если на каком-то туристском направлении нет новизны и экзотики, у туриста пропадает желание туда ехать, даже если данный регион предлагает высокий класс обслуживания. И наоборот, туристы готовы мириться с временными неудобствами, компенсируя их новыми положительными впечатлениями. Интерес к другим национальным традициям широко используется для привлечения публики при организации разного рода развлечений или оформлении интерьеров. Особенно широко национальные стили используются в ресторанном бизнесе, когда оформление помещения, униформа персонала, предлагаемые блюда, музыка, ароматы, и даже архитектура здания соответствуют специализации заведения на той или иной национальной кухне. Национальный колорит создает атмосферу другой страны, иллюзию путешествия, отрыва от повседневной реальности, делая посещение парка или ресторана настоящим событием [1].

Подобный принцип оформления интерьеров широко применяется при организации профессиональных выставок по туризму: каждый участник выставки, оборудуя национальный стенд, создает уголок своей страны в миниатюре. Таким образом, формируется представление посетителей выставки о туристских достоинствах разных стран и возникает потенциальный спрос на туристские поездки.

Помимо того, что гостиницы играют ведущую роль в экономике туризма, они же, как правило, определяют аспекты, относящиеся к психологии туризма, а именно: удовлетворенность поездкой, привлекательность туристского направления, высокую оценку организации пребывания (а также те же параметры, но со знаком «минус»). От поведения сотрудников гостиницы складывается впечатление гостя об индустрии гостеприимства страны в общем.

Гостиницы и другие средства размещения тесным образом увязаны также с деловой, культурной и спортивной жизнью региона, в котором они расположены: мероприятия такого характера, как фестивали, спортивные состязания, конференции, концерты известных исполнителей привлекают зрителей из различных регионов. Часто участники таких событий становятся одновременно клиентами гостиниц, тем самым, подчеркивая взаимосвязь различных составляющих инфраструктуры туризма [1].

Комплексность гостиничных предприятий, предоставляющих, помимо размещения, услуги питания, организации досуга, транспортные и туристские услуги, позволяет говорить о гостиничной индустрии как об индустрии туризма в миниатюре. Точно так же процессы, происходящие в туристской отрасли в целом, отражаются на основных показателях функцио-

нирования гостиниц, а последние определяют показатели туристской активности на данном направлении. Строительство новых гостиниц может существенно повысить привлекательность туристского направления, увеличив поток туристов, и наоборот, устаревшая гостиничная база может стать причиной спада туристской активности в регионе и снижения его конкурентоспособности на туристском рынке. В частности, устаревание гостиничной базы явилось причиной перемещения Испании со второго на третье место в мире по туристским посещениям, так как часть испанского туристского потока направилась на новые и более дешевые курорты других средиземноморских стран – Туниса, Египта и Турции.

Список литературы:

1. Организация и управления гостиничным бизнесом: учебник / Под ред. А.Л. Лешко, А.В. Чернышева. – М., 2001. – С. 12-13.

2. Организация и технология гостиничного обслуживания: учебник для начального проф. образования / Под ред. А.Ю. Лапина. – М.: Проф. Обр. Издат, 2001. – С. 16.

3. Организация и управление гостиничным бизнесом: учебник / Под ред. А.Л. Лесника, И.П. Мацицкого, А.В. Чернышева. – М., 2000 – Т. 1. – С. 23.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

© Ялунина Е.Н.[♣]

Филиал Уральского государственного экономического университета, г. Нижний Тагил

В современных условиях управления отечественным производством складываются объективные факторы, ведущие к усложнению задач разработки и принятия управленческих решений. Расширяются масштабы экономических и социально-культурных преобразований, усложняются и разветвляются финансовые, экономические, социальные, технические и органические связи. Увеличивается объем информации, которую нужно использовать и перерабатывать, возрастает значение правовой регламентации деятельности. Необходимо также учитывать ограниченность природных и трудовых ресурсов, усложнение объектов управления, повышение сложности

[♣] Заведующий кафедрой Общеобразовательных дисциплин, кандидат экономических наук, доцент.

решаемых проблем. Все это предъявляет повышенные требования к качеству управленческих решений, к оперативности их принятия и реализации [1].

Вполне очевидно, что на сегодняшний день проблема принятия рациональных (в идеале – оптимальных) управленческих решений в управлении предприятиями стоит весьма остро в связи с мировым финансово-экономическим кризисом. Для разрешения этой проблемы необходимы развитие и постоянное совершенствование применяемых в практике методов и механизмов принятия управленческих решений.

Понятие «механизм» широко используется в технике и происходит от слова mechane (машина) и определяется как «система тел», предназначенных для преобразования движения одного или нескольких тел в требуемые движения других твердых тел» [2]. Механизм в технических системах применяется тогда, когда напрямую невозможно получить требуемого движения тел и возникает необходимость в преобразовании движения.

Большая экономическая энциклопедия рассматривает «хозяйственный механизм» как «комплекс организационных структур всех хозяйственных форм, методов управления и правовых норм, благодаря которым общество пользуется законами экономики, учитывая свою историческую специфику».

Мировой опыт показывает, что механизм – основной инструмент гарантированного получения желаемого результата в условиях организационной и информационной энтропии (примером могут служить японские «кэйрицу») [2].

В экономической науке к пониманию механизма существует множество различных подходов. Незаконченность теоретических исследований и неоднозначность взглядов, посвященных экономическим механизмам, позволяет нам сформировать собственную точку зрения относительно данного явления.

Модель их формирование представлена на рис. 1. На данном рисунке сплошными стрелками обозначены взаимосвязи экономических явлений (от 1 до $n_{эк.явл.}$), так как взаимосвязей экономических явлений может существовать великое множество. Но взаимосвязи сами по себе не возникают, так как для их возникновения необходимы определенные условия и воздействия начального импульса. Начальные импульсы обозначены пунктирными стрелками (от 1 до $m_{им}$). Экономические механизмы, судя по разработанной модели, представляют собой системы взаимосвязей экономических явлений. Экономических механизмов (теоретически) может существовать столько, сколько существует различных импульсов в каждой системе взаимосвязанных явлений при заданных условиях. Проблема типологии механизмов возникает практически во всех науках, имеющих дело со множеством разнородных объектов.

Оценивая значительное число трудов многих исследователей хозяйственного, организационно-экономического, финансово-экономического и

других механизмов, на наш взгляд, следует отказаться от поиска единой типологии как полного и однозначного отображения любого экономического механизма, и признать их значительное множество.

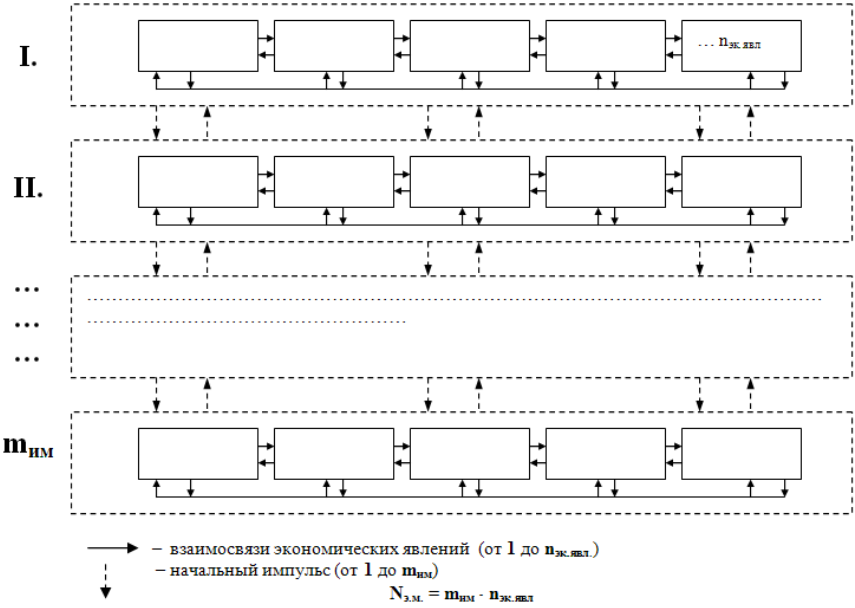

Рис. 1. Принципиальная модель формирования экономических механизмов

Анри Кульман предлагает учитывать характер результатов действия того или иного экономического механизма. Кульман А., – этим результатом является воспроизведение в больших или меньших масштабах некоторого экономического явления». Такую форму механизма он назвал «механизмами закрытого типа». Механизм, который не воспроизводит исходное явление, а кладет начало новой серии явлений, называется механизмом открытого типа. Среди механизмов открытого типа выделяют: валютный механизм; механизм равновесия между производством и потреблением; финансовый механизм. Валютный механизм можно подразделить на виды: а) валютный механизм, основанный на использование счетов; б) механизм установления равновесия на валютном рынке.

Основные финансовые механизмы: механизмы потребления капитала; механизмы превращения доходов в капитал; механизм установления в равновесии сбережений и инвестиций; механизм инфляции.

Среди механизмов замкнутого (закрытого) типа экономисты выделяют механизмы, неподдающиеся количественным оценкам: а) механизм экономических циклов; б) кумулятивный процесс К. Викселя.

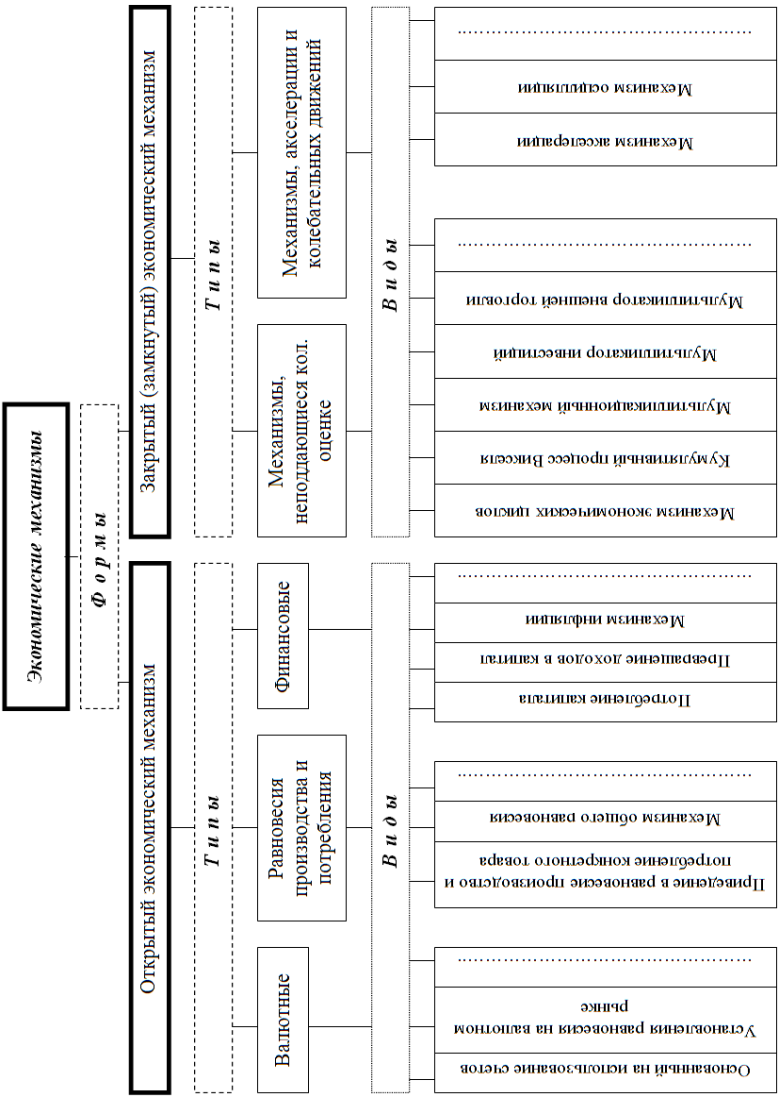

Рис. 2. Экономические механизмы: формы, типы и виды

Среди механизмов закрытого типа выделяют группу механизмов, поддающихся количественной оценке (общая теория мультипликаторов). К этой же группе механизмов относят так называемые механизмы акселерации и колебательных движений (осцилляции). Формы, типы и виды экономических механизмов представлены на рис. 2. Графическое изображение позволяет выделить среди экономических механизмов две их основные формы, ряд типов и множество видов. Таким образом, несмотря на все многообразие подходов и определений понятия «механизм», никем из авторов не конкретизируется состав элементов механизма управления, и в частности механизма принятия управленческих решений.

Список литературы:

1. Карданская Н.А. Основы принятия управленческих решений. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 288 с.

2. Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М.: Большая Российская энциклопедия; СПб.: «Норинт», 2000. – 1456 с.

3.Устинова Г.М. Информационные системы менеджмента: основные аналитические технологии в поддержке принятия решений: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во «ДиаСофтЮП», 2000. – 368 с.

Секция 15

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

© Горишняя С.И.[♣]
Новороссийский политехнический институт (филиал)
Кубанского государственного технологического университета,
г. Новороссийск

Использование современных информационно-коммуникационных технологий (специализированных программных продуктов, возможностей Интернета) может стать ключом к более эффективному взаимодействию с клиентами организации, что будет способствовать повышению лояльности клиентов, повышению спроса / интереса к продукции и уровня продаж, позитивным изменениям в работе организации / предприятия.

Ограниченный платежеспособный спрос, жестокая конкуренция и одновременно постоянно повышающийся объем производства различных товаров и услуг – это только те немногие определяющие характеристики современных условий хозяйствования, которые требуют от предприятий не просто качественного исполнения работ, – а полного удовлетворения будущих потребностей его клиентов, как существующих, так и потенциальных [1].

Неотъемлемым инструментом, базой для решений в области работы с клиентами организации являются системы управления отношениями с потребителями (CRM, Consumer Relationship Management). Идеология CRM подразумевает индивидуальное отношение к каждому клиенту, знание его потребностей, особенностей и истории взаимоотношений с ним. Предшественником CRM-систем были обычные базы данных клиентов, в которых постепенно накапливалась не только информация о реквизитах компаний и контактных лицах, но и другие сведения о клиентах. Качественный скачок произошел тогда, когда из вспомогательного инструмента такие базы данных превратились в центр знаний о клиентах. Предпосылками эффективного использования CRM-систем в работе с клиентами можно назвать:

- рост рынков (что означает рост числа потенциальных участников);
- высокая эффективность прямого маркетинга (именных почтовых и электронных рассылок);
- быстрое устаревание любой информации о клиенте и необходимость ее постоянного обновления;
- важность истории взаимоотношений с клиентом для успешных продаж.

[♣] Старший преподаватель кафедры Связей с общественностью.

Основными функциями CRM-систем является ведение базы данных потенциальных клиентов (участников выставок) с описанием деятельности компаний, указанием контактных лиц, сведениями об истории взаимоотношений и ходе текущих продаж, а также осуществление различных форм прямого маркетинга.

Существует множество вариантов реализации CRM-систем, но принципиально имеется два основных подхода: приобретение готовой системы или ее самостоятельная разработка (для маленькой компании для этого годится даже стандартная система управления базами данных Microsoft Access). Если говорить о готовых системах, на рынке существуют более полутора десятков более-менее универсальных программных продуктов, среди которых хотелось бы отметить интегрированную со стандартным программным обеспечением систему Microsoft CRM, весьма мощную систему SalesLogix, а также качественную украинскую разработку Terrasoft CRM, которая в силу своей простоты и сравнительно низкой стоимости может быть использована даже небольшими компаниями. Необходимо подчеркнуть, что внедрение CRM-систем может быть успешным только при условии комплексного встраивания программных продуктов во все бизнес-процессы компании, поэтому этапу внедрения практически всегда предшествует этап экспертизы и консультаций, проводимый специализированными консалтинговыми компаниями.

Появление искусственных каналов коммуникации, постоянное увеличение их количества и усложнение технических способов передачи информации можно считать зафиксированными историческими тенденциями.

Интернет становится самым быстрорастущим сегментом массовых коммуникаций, который охватывает в среднем по России 13 % взрослого населения, а в Москве – более $^{1}/_{3}$ жителей старше 18 лет, и эти цифры неуклонно растут. Такое внимание аудитории к нему не осталось не замеченным рекламодателями (производителями и дилерами товаров и услуг) [2]. Интернет сегодня – это глобальный «справочник», возможность электронного информационного обмена, рекламная и торговая площадки, инструмент проведения социологических и маркетинговых исследований, различные онлайновые сервисы.

Интернет как рекламная площадка способен решать задачи, с которыми другие СМИ и рекламные носители не всегда способны справиться. Во-первых, интерактивность Интернета позволяет обеспечивать диалог с клиентом, создавать обратную связь с ним в режиме «здесь и сейчас» (online конференции, тематические форумы, чаты). Интернет позволяет размещать более таргетированную информацию о продукте. В Интернете возможно создать долговременные отношения «рекламодатель – потребитель». Используя специальные приемы и механизмы, можно вовлечь потребителя в эмоциональную среду. Интернет не только удобная рекламная

площадка, но и инструмент проведения маркетинговых исследований. Используя такие средства, как интерактивное анкетирование, опрос и др., можно получить данные о потребительских предпочтениях, реакции на тот или иной продукт, демографических признаках и пр. [3, с. 278].

Интернет представляет широкие возможности для эффективного взаимодействия с клиентами. Обратимся к краткому описанию и анализу основных интернет-технологий, позволяющих организовать работу с клиентами в Сети наиболее эффективно. Среди них, возможно, самую важную роль играют электронная почта и web-сайт.

В индустриально развитых странах электронная почта, вытеснив факсы, стала основным каналом передачи деловой информации для организаций различного профиля. В этом нет ничего удивительного, так как преимущества электронной почты очевидны: к текстовым сообщениям из можно присоединять дополнительные файлы, содержащие различную информацию (фотографии, чертежи, графики). Сначала электронная почта служила недорогим способом общения с клиентами. Компании добавляли форму подписки на страницу и начинали процесс сбора данных. После этого становилось возможным посылать письма только тем клиентам, которые желали их получать. Главное отличие маркетинга через электронную почту – это то, что клиент сам контролирует получение писем, и это дает клиенту больше прав, чем рекламодателю. Реакция клиентов на почту может служить прекрасным инструментом для оценки успеха рекламной компании. Сегодня чрезвычайно эффективным интегрированным способом связи с потребителем является проведение рекламных кампаний, где использование электронной почты комбинируется с традиционной прямой почтовой рассылкой. Такие «многоканальные» кампании представляют полностью завершенные программы с широким использованием возможностей таргетинга. Типичная маркетинговая кампания с использованием электронной почты обходится на 25-50 % дешевле, чем кампания, использующая прямую почтовую рассылку, а уровень ее реакции на 5-15 % выше благодаря ее направленности.

В современных условиях потребитель сталкивается с быстроменяющимся циклом жизнедеятельности товаров и услуг. В такой ситуации главной проблемой производителя становится поддержание и сохранение лояльности потребителя к продукции, его удержание, своевременное предоставление клиенту актуальной информации [4].

В этих условиях компании начинают искать разнообразные способы информирования своих клиентов. Средством решения подобных задач может служить работа по созданию и поддержанию сайта. Это может быть и сайт компании и микро-сайт по продукту или услуге с исчерпывающей информацией о характеристике продукта, его ассортименте и способе покупки; или промосайт со специальным предложением; и сайт под специ-

альный проект или событие. Как инструмент работы с клиентами сайт является удобным каналом их информирования и изучения. Среди прочего сайт позволяет собрать статистику по посетителям, нарисовать портрет своей аудитории, что дает возможность составлять наиболее адекватное коммуникационное сообщение.

Повышение распространения Интернета и эффективности интернет-рекламы делает сайт одним из самых эффективных маркетинговых инструментов, особенно в определенных профессиональных сообществах или сообществах по интересам.

Использование информационно-коммуникационных технологий (специализированных программных продуктов, возможностей Интернета) служит реализации клиенториентированного принципа ведения бизнеса, целями которого являются персонализация взаимоотношений с клиентами, достижение определенных конкурентных преимуществ и получение дополнительной прибыли.

Список литературы:

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – изд. 2-е, исправленное – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с.

2. Гуров Ф. Продвижение бизнеса в Интернет. Все о PR и рекламе в сети. – М.: Вершина, 2008 – 78 с.

3. Филлипс Д. PR в Интернете. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 320 с.

4. Амблер Т. Практический маркетинг. – СПб: Питер, 1999. – 400 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ САЙТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОСНОВНЫХ ГИС-ПРОДУКТОВ

© Стариков М.А., Хасаншин И.А.♣

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, г. Самара

Изначально следует сказать о том, что компания, занимающаяся продажей ГИС-продуктов, создавая собственный сайт, стремится добиться солидного представительства в сети. В наше время наличие собственного сайта у компании нередкое явление, поэтому любая компания должна эффективно использовать свой сайт для привлечения большего числа клиентов и повышения прибыли. У компании может быть продающий сайт или сайт-визитка. Рассматриваемые далее сайты трёх ГИС-компаний следует отнести к продающим сайтам.

♣ Доцент кафедры Электронной коммерции, кандидат экономических наук.

Наиболее распространённые ГИС-продукты в России это: Autodesk, Mapinfo, ДубльГИС, Arcgis, IndorGIS, STAR-APIC. Из российских производителей ГИС-продуктов широкое распространение получила система ГИС «Карта 2008» компании ЗАО КБ «Панорама». Остальные действующие ГИС-системы не получили широкой известности.

Следует рассмотреть официальные сайты производителей ГИС-продуктов:

1. Autodesk (http://www.autodesk.ru/);
2. ДубльГИС (http://www.2gis.ru/);
3. Mapinfo (http://www.esti-map.ru/);
4. Arcgis (http://www.esri.com/);
5. IndorGIS (http://www.indorsoft.ru/);
6. STAR-APIC (http://www.star-apic.com);
7. Панорама (http://www.gisinfo.ru).

Необходимо разделить потенциальных клиентов на физических и юридических лиц. Следует определить наиболее важные факторы, влияющие на мнение клиента перед покупкой клиента-физического лица и клиента-юридического лица. Данное деление является условным и важным с точки зрения изучения потенциальных клиентов и требований, предъявляемых ими к продукции перед её покупкой. По статистике большинство клиентов – физические лица, поэтому фирма-производитель должна уделять большее внимание данному сегменту покупателей. При этом следует сказать о том, что юридические лица, как правило, совершают более масштабные покупки, соответственно учитывать интересы юридических лиц в меньшей степени нецелесообразно. Несомненно, все перечисленные ниже факторы представляют собой важные и неотъемлемые элементы формирования интереса у потенциального покупателя.

Таблица 1

Разделение клиентов на физическое и юридическое лицо

Клиент	
Физическое лицо	Юридическое лицо
Ассортимент	
Цены	
Характеристики	
Скидки, акции	
Возможность консультации	Возможность кредита, лизинга
Дата изготовления (версия)	Возможность доставки (платной или бесплатной)
Возможность оформить кредит	
Мнения и отзывы	

Проанализировав данные таблицы следует сделать вывод о том, что наиболее значимыми характеристиками сайта для потенциального клиента являются такие показатели, как ассортимент продукции, цены, характеристики продукта, различные акции и скидки.

Следует отметить, что ДубльГИС представляет собой бесплатный ГИС-продукт, Autocad и Mapinfo являются платными. При входе на сайт для потенциального клиента в первую очередь интересны диапазон цен ГИС-продукта и наличие демо-версии. На сайте Autocad цены размещены в неудобных файлах формата «pdf», на сайте Mapinfo цены приведены в удобной таблице с наличием количества рабочих мест на один ГИС-продукт. При этом, наличие демо-версии характерно для всех продуктов, выпускаемых Autocad, но не для всех продуктов, выпускаемых Mapinfo. Следует выделить основные недостатки вышеназванных сайтов: визуально среди трёх данных сайтов наиболее привлекающим является сайт Autocad, который имеет приятный контраст в отличие от ДублГИС и Mapinfo. По удобству расположения основных смысловых зон выделяется ДубльГИС. Сайт Mapinfo выглядит загромождённым смысловыми блоками в отличие от других сайтов. Горизонтальная линейка прокрутки отсутствует на всех трёх сайтах, что придаёт простоту управления страницей сайта.

Проанализировав сайты ГИС-продуктов следует сказать о том, что данные сайты имеют перспективные возможности повышения их эффективности. В первую очередь они заключаются в правильном подходе к пониманию повышения эффективности, который включает в себя несколько факторов. Таких, как реклама на сайте, различные форумы клиентов, ответы на вопросы пользователей, популярность сайтов, сотрудничество сайтов с другими компаниями и взаимообмен опытом.

Отдельно следует отметить наличие рекламы на сайтах. Реклама приносит существенную прибыль фирмам-производителям ГИС. Наличие рекламы на сайтах mapinfo, autodesk и IndorGIS незначительное, на сайтах других производителей – существенное. Это вызвано тем, что вышеназванные ГИС-производители уделяют меньше внимания размещению рекламы на сайте.

Следует рассмотреть стоимость лицензии ГИС-продуктов.

Таблица 2

Стоимость лицензии ГИС-продуктов

Autocad	От 60.000 руб.
Mapinfo	От 10.000 руб.
ДубльГИС	Бесплатно
Arcgis	От 30.000 руб.
IndorGIS	От 6.000 руб.
STAR-APIC	От 1.000 руб.
Панорама	От 450 руб.

На основании приведённой выше таблицы следует сделать вывод о том, что разница между Гис-продуктами по стоимостному критерию существенна, потому что программой ДубльГИС может обладать любой пользователь,

а программой Autocad может обладать пользователь, купивший лицензию за определённую сумму денег.

Согласно бизнес-порталу http://www.biztimes.ru/ существует 7 способов улучшить сайт компании:

1. использовать аналитику;
2. изучать конкурентов;
3. быть на связи;
4. сегментировать посетителей;
5. экспериментировать;
6. создавать форумы для посетителей;
7. создавать виджеты (виджеты – небольшие веб-приложения, которые любой пользователь может вставить на свой сайт)

Учитывая, что рассматриваемые сайты компаний обладают всеми вышеперечисленными признаками, следует искать новые ходы по раскрутке сайта. Следует привести три перспективных нововведения на сайте:

1. если клиент оформляет заказ по интернету, то он получает бонус в виде бесплатной доставки или скидок, а фирма увеличение рекламы на сайте или сотрудничество с другими сайтами фирм для ссылок на собственном сайте на эти фирмы.
2. если осуществляется платная регистрация (небольших размеров (50-60 руб.)) для оформления заказа, то следует скидка на продукцию от 5 до 20 %. Например, если клиент покупает ГИС-продукт за 34.000 рублей, то 10 % от данной суммы составляют 340 рублей.
3. гарантии точечной доставки (например, посылка по электронной почте или смс кода подтверждения).

Продажа товара непосредственно с сайта повышает эффективность деятельности сайта. Следует определить 7 главных факторов эффективности сайта для фирм – обладателей сайтов и для покупателей:

Для фирм:

1. количество клиентов, заходивших на сайт и сделавших заказы;
2. количество рекламы на сайте;
3. раскрученность и известность в мире;

Для покупателей:

1. доступность сайта;
2. возможность оформить заказ в режиме онлайн;
3. возможность консультации специалиста на сайте;
4. наличие бесплатной демо-версии.

Факторы, присущие фирмам статичны и важны для сайтов фирм в любой момент времени. А факторы, присущие клиентам динамичны и меняются в зависимости от предпочтений и субъективных взглядов самого клиента. Но в целом перечисленные выше факторы определяют эффективность сайтов организаций-производителей ГИС.

Список литературы:

1. Официальный сайт «Autocad» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.autodesk.ru.
2. Официальный сайт «ДубльГИС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.2gis.ru.
3. Официальный сайт «Mapinfo» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.esti-map.ru.
4. Бизнес-журнал «Бизтаймс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.biztimes.ru.
5. Официальный сайт «Arcgis» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.esri.com.
6. Официальный сайт «IndorGIS» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.indorsoft.ru.
7. Официальный сайт «STAR-APIC» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.star-apic.com.
8. Официальный сайт «Панорама» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gisinfo.ru.

ИТ-ОБЕСПЕЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Странцов И.А.[♣]

Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

В данной статье рассматривается информационное обеспечение бизнес-планирования инвестиционных проектов современных организаций, выделяются их преимущества и недостатки и приводятся аргументы в пользу использования табличных процессоров.

В настоящее время существует множество профессиональных программных продуктов, предназначенных для автоматизации бизнес-планирования. Наиболее популярными среди них, являются:

- Business Plan PL Professional category (PLSoft);
- Project Expert («Эксперт Системс»);
- Альфа-Проект («Топ-Финанс»);
- ИНЭК-Холдинг (ИНЭК) и другие программы.

Достоинством таких программ является высокая скорость расчета, возможность построения финансовой модели, а также автоматическое формирование различных отчётов.

[♣] Аспирант.

В то же время, большая часть этих программных средств является так называемыми «черными ящиками», то есть представляют собой совокупность интерфейсов, с помощью которых пользователь вводит данные, на основе которых программа автоматически выполняет расчеты, скрывая от него взаимосвязь, влияющих друг на друга параметров.

Ещё одной особенностью таких программ отсутствие гибкости при построении системы расчета затрат и доходов различных инвестиционных проектов. В этом случае доверие к программе может стать очень опасным, в особенности, когда в определенные моменты пользователю приходилось искажать исходные данные, чтобы удовлетворить условия статичного алгоритма ввода данных в интерфейс программы.

Зачастую, бизнес планы, написанные в специализированных программах, имеют проблемы работы с ними экспертов-оценщиков целесообразности реализации инвестиционного проекта на основании бизнес-плана (банков, инвестиционных компаний, частных инвесторов и прочих). При проявлении у эксперта интереса к происхождению того или иного показателя в отчете, даже автор бизнес-плана чаще всего не может обосновать его значение.

Рассмотрим достоинства и недостатки одной из наиболее известных в России программ для автоматизации бизнес-планирования – Project Expert [2]. Она сочетает в себе возможности инвестиционного анализа и управления проектами. Программа позволяет гибко учитывать изменения в экономическом окружении и оперативно отражать их. Система рекомендована к использованию Минэкономики России и структурами регионального уровня как стандартный инструмент для разработки планов развития предприятий.

В основу Project Expert положена структура бизнес-планов, предусмотренная методикой анализа инвестиционных проектов UNIDO. Программа позволяет оценить эффективность проекта с позиции потенциального инвестора и дополнить отчет данными проведенного анализа. Формируемые в программе прогнозные финансовые отчеты соответствуют формату, определяемому МСФО. Кроме того, для финансового анализа проекта используются общепринятые в международной практике показатели, подходы, терминология.

Программа позволяет учесть всё вплоть до мелочей, вести расчеты с точностью до дня. Такие возможности приводят к тому, что с помощью программы разрабатываются проекты, в которых учтены копейки, а простые погрешности в исходных данных и прогнозах измеряются тысячами.

Исходя из этого, можно заключить, что такие программы как Project Expert пригодны в целом для профессионалов с высоким уровнем знаний финансовых моделей, разработанных за рубежом. Программы предоставляют большие возможности, но и предъявляют высокие требования к пользователю. Ввиду этого, для неподготовленного пользователя она может оказаться бесполезной.

Существует альтернатива профессиональным программным продуктам в виде совокупности форм, набранных в табличном процессоре, такой как MS Excel. Не смотря на то, что MS Excel, не является специализированным продуктом для написания бизнес-плана, его возможности по учету специфики многих инвестиционных проектов серьезно перекрывают потенциал специализированных программных средств.

Так, например независимым консультантом в области привлечения финансирования для корпораций и инвестиционных проектов Максом Хайтом были разработаны модели оценки эффективности инвестиционных проектов в программе MS Excel [1].

Автор разработки отмечает, что предприятия различных типов, фаз развития и форм собственности имеют свои особенности в финансировании. Для инвесторов и банков эти особенности безусловно должны быть отражены в бизнес-плане и, соответственно, в разделе «Финансовый план» [1].

Excel-программы Макса Хайта предназначены как для начинающих разработчиков бизнес-планов, так и профессионалов. При этом пользователю предлагается просто вводить конкретные данные его проекта, остальные вычисления и построения таблиц, графиков и ключевых финансовых показателей производятся автоматически.

Excel-программы создаются также отечественными специалистами. Так, компания «Альт-Инвест» разработала одноимённый продукт, который представляет собой комплект взаимосвязанных электронных таблиц в среде пакета MSExcel. Как отмечают специалисты «Альт-Инвест», такой способ реализации позволяет эксперту изучить все расчетные формулы, проследить логику формирования результатов из исходных данных, свободно ориентироваться в методике и расчетных таблицах [3].

Однако, по мнению автора данного исследования, ни тот ни другой рассмотренный выше вариант информационной поддержки бизнес-планирования не может обеспечить высокого уровня качества бизнес-плана любого конкретного инвестиционного проекта, вследствие того что:

- во-первых, оба они являются универсальными и уже готовыми решениями, внести коррективы в которые достаточно сложно, а порой невозможно;
- во-вторых, в их основу, как правило, положены типовые методики бизнес-планирования, такие как методические рекомендации UNIDO, TACIS и так далее. В настоящее время ряд авторов [4, 5] ставят под сомнение целесообразность использование этих методики в российских условиях, ввиду чего, под вопросом также оказывается использование содержащихся в них финансовых моделей.

Ввиду этого, в случае отсутствия прямого требования инвестора использовать специализированные программные продукты, для каждого бизнес-плана следует формировать финансово-экономическую модель в таб-

личном процессоре, основанную на использовании уникальных таблиц, формируемых в зависимости от особенностей инвестиционного проекта.

Таким образом, при проверке данных, в любой момент разработчик бизнес-плана или сторонний специалист может проверить корректность построенной финансовой модели и убедиться в достоверности финансовых выкладок. Кроме того, практика показывает, что в настоящее время, уровень доверия специалистов в области бизнес-планирования к MS Excel очень высок.

Если бизнес-план разрабатывается в MS Excel, специалисты, которые будут работать с ним должны получить в электронном виде финансовую модель, разработанную автором бизнес-плана, что существенного облегчит его оценку и увеличит доверие к бизнес-плану.

Список литературы:

1. Excel программы «Финансовый план» для бизнес-планов [Электронный ресурс] // Официальный сайт DMS – Finance Netzwerk. – Режим доступа: www.finance-dms.com/finplan.html.

2. Project Expert – программа разработки бизнес плана и оценки инвестиционных проектов [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Эксперт Системс». – Режим досутпа: www.expert-systems.com/financial/pe.

3. Альт-Инвест – профессиональная компьютерная модель для оценки инвестиционных проектов, составления ТЭО и бизнес-планов [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании Альт-Инвест. – Режим доступа: www.alt-invest.ru/software/ai/alt-invest.htm.

4. Коробейников О.П., Колесов В.Ю., Трифилова А.А. Стратегическое поведение: от разработки до реализации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3.

5. Шаш Н.Н., Касьянов А.В. Бизнес-план предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.publicant.ru/Demo/ 562440.htm#TOC_ID0EDF.

Секция 16

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

© Вильчинская О.В.[♣], Храбров Е.А.[♦], Пискунов В.А., Гусев Е.А.

Новороссийский политехнический институт (филиал) Кубанского государственного технологического университета, г. Новороссийск

В статье рассмотрена актуальность стратегического планирования на современном этапе муниципальной реформы. Выделены основные принципы формирования стратегического плана и концепции комплексного социально-экономического развития муниципальных образований.

Система планирования комплексного социально-экономического развития муниципального образования включает в себя прогнозирование, текущее и стратегическое планирование. Разделение планирования на текущее и стратегическое – одна из важнейших особенностей современной теории управления. В отличие от текущего планирования, стратегическое предполагает учет влияния внешней среды на современное будущее и состояние муниципального образования его сильных и слабых сторон (недостатков и преимуществ) и активное использование этой информации для определения стратегии развития. Стратегическое планирование является важнейшей частью общей системы стратегического управления муниципальным образованием.

Недоучет стратегических факторов может привести к серьезным последствиям для муниципального образования, особенно если требуется структурная перестройка экономики территории. Необходимость в ней может возникнуть, например, в связи с исчерпанием запасов полезных ископаемых, снижение в потребности продукции градообразующего предприятия с утратой конкурентоспособности его продукции в результате старения технологии и оборудования, с сокращением государственного займа и т.п. Следствием этого явления массовая безработица в муниципальном образовании, снижение жизненного уровня населения, рост социальной напряженности. Поэтому одна из важнейших задач стратегического планирования – предвидение грядущих перемен и своевременное принятие необходимых упреждающих решений [1].

Принципами в научной теории называют основные положения, с помощью которых выстраивается теория и объясняются анализируемые факты. Отметим, что в науке управления многие вопросы, касающиеся данного по-

---

[♣] Заведующий кафедрой Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Аспирант.

нятия, являются дискуссионными. Одни ученые считают что это общие закономерности, отражающиеся при постановке практических задач управления. Другие полагают, что принципы управления определяют закономерности формирования управляемой системы, ее структуры, методы воздействия на коллектив, формируют мотивацию поведения его членов, учитывают особенности технологии и технического оснащения управленческого труда.

Принципы отражают содержание объективных процессов общества и соответствуют им. В этом направлении, наиболее обоснованной представляется трактовка принципов управления, предложенная авторами учебника по теории управления под редакцией О.В. Козловой, в котором под принципами управления следует понимать правила, основные положения и нормы поведения, которыми руководствуются органы управления в силу социально-экономических условий, сложившихся в обществе.

Принципы управления объективны, т.е. не зависят от воли и желания отдельных личностей. Принципы управления определяют требования к системе, структуре и организации процесса управления. Таким образом, принципы управления можно представить как основополагающие идеи и правила поведения руководителей по осуществлению управленческих функций [2].

Стратегическое территориальное планирование должно основываться на системе взаимоувязанных принципов, а именно на принципах: системности; комплексности; иерархичности.

Следование принципу системности в стратегическом планировании означает необходимость рассмотрения проблем, постановки и решения задач социально-экономического развития муниципальных образований в их взаимосвязи, системном единстве. Использование принципа системности в качестве одного из ведущих при формировании целостной системы стратегического социально-экономического планирования предполагает применение инструментария теории управления и общей теории систем.

Принцип комплексности требует рассмотрения всего круга проблем; исследования всех факторов, оказывающих влияние на развитие муниципального образования, на изменение состояния объекта и субъекта планирования и их отдельных составляющих; постановки и решения всех задач.

Принцип иерархичности подразумевает ранжирование проблем, факторов, целей и задач в муниципальном образовании, а также соотнесение их с проблемами, факторами, целями и задачами других уровней стратегического планирования (федеральным и региональным; для поселений – и с районным) [3].

Кроме того, необходимо отметить еще два принципа, отличающие стратегическое планирование от «классического» долгосрочного планирования:

– принцип учета внешних факторов, достаточно многочисленных и оказывающих на развитие муниципального образование как позитивное, так и негативное воздействие;

– принцип адаптивности, то есть способность предвидеть изменения внутренней и внешней среды и учитывать их в планировании и управлении, а также обеспечение возможности вносить коррективы в стратегические планы в связи с возникновением непредвиденных изменений внутренней и внешней среды.

Принципы формирования концепции комплексного социально-экономического развития муниципального образования. Формирование концепции комплексного социально-экономического развития муниципального образования – сложный процесс, осуществление которого также требует соблюдения определенных принципов. К ним относятся следующие принципы: целенаправленности; социальности; комплексности; системности; адаптивности; эффективности; минимизации рисков; баланса интересов; легитимности; демократичности; профессионализма; принцип «1-ого руководителя» [4].

Принцип целенаправленности предполагает обоснование в концепции стратегических целей и приоритетов социально-экономического развития. Этот принцип реализуется уже самой разработкой концепции, ядро которой составляют, во-первых, комплекс стратегических целей развития, во-вторых, стратегический выбор муниципального образования, включающий перечень приоритетных функций (отраслей и видов деятельности), намечаемых к реализации в стратегической перспективе.

Принцип социальности требует, чтобы при формировании стратегических целей развития муниципального образования, механизмов их реализации во главу были положены интересы населения, приоритетное решение проблем повышения качества жизни.

Соблюдение принципа комплексности при формировании концепции комплексного социально-экономического развития муниципального образования означает рассмотрение приоритетных функций, реализуемых в муниципальном образовании, в контексте всей совокупности прогнозных социально-экономических характеристик и факторов развития муниципального образования. При этом в качестве главного внутреннего источника развития муниципального образования можно рассматривать структурно-функциональное противоречие между специализацией и комплексностью.

Принцип системности тесно связан с принципом комплексности; следование ему предполагает, что определение стратегических целей развития муниципального образования и механизмов их реализации должно осуществляться с учетом взаимосвязей между всеми факторами, а также во взаимозависимости его развития с развитием субъекта Российской Федерации, других регионов и муниципальных образований, страной в целом. При разработке концепции должны быть учтены предпосылки и ограничения развития муниципального образования, формируемые на различных иерархических уровнях: местном (муниципальном), региональном, межрегиональном, федеральном [5].

Следование принципу адаптивности означает, что формирование концепции необходимо осуществлять с учетом возможных и в предположении возникновения непрогнозируемых изменений внешней среды, которые могут обусловить корректировку целей, приоритетов и механизмов их реализации. Такая корректировка должна проводиться с минимальными политическими, социальными и экономическими издержками.

Соблюдение принципа эффективности при формировании концепции влечет необходимость доказательства, что именно предлагаемый набор целей экономического развития, функций, определенных в качестве приоритетных, намеченные пути их реализации обеспечат достижение требуемого качества жизни населения с наименьшими финансовыми затратами и социальными издержками.

Принятие концепции социально-экономического развития муниципального образования – это, в конечном счете, весьма ответственное управленческое решение, сопряженное с риском. Поэтому следование принципу минимизации рисков означает, что в процессе формирования стратегического выбора должны быть оценены (по возможности) различные риски, обусловленные выполнением муниципальным образованием тех или иных приоритетных функций в будущем. Характеристики прогнозируемых рисков должны быть учтены при сравнительном анализе вариантов стратегического выбора.

Принцип баланса интересов предполагает нахождение консенсуса как между властными структурами различного уровня, так и профессиональными и общественными группами населения относительно стратегических целей и приоритетов развития муниципального образования, механизмов их практической реализации.

Принцип легитимности предусматривает обязательность рассмотрения и принятия предложенного варианта концепции развития представительным органом местного самоуправления [6].

С принципами легитимности и баланса интересов связан принцип демократичности, означающий гласность и открытость хода и результатов работ по формированию концепции, привлечение к рассмотрению и экспертизе проектов документов научной общественности и населения, в частности проведение публичных слушаний.

Реализация принципа профессионализма при формировании концепции обеспечивается специальной подготовкой участников работ, созданием необходимой методической и информационной базы, привлечением к разработке специалистов местной администрации, организацией независимой экспертизы.

Весьма важен принцип «первого руководителя», следование которому означает включенность в ход работ по формированию концепции высших должностных лиц муниципальных образований. Решение сложной задачи стратегического планирования социально-экономического развития муниципального образования, безусловно, предполагает привлечение ученых, спе-

циалистов, так как связано с большим объемом прогнозно-аналитических работ. Однако осуществление стратегического выбора муниципального образования, сравнительная оценка стратегических альтернатив является прерогативой высших руководителей органов местного самоуправления, несущих, в конечном счете, всю полноту ответственности за результаты комплексного социально-экономического развития муниципального образования [7].

Список литературы:

1. Игнатов В.Г., Албастова Л.Н. Теория управления: курс лекций. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов-н/Д: Издательский центр МарТ, 2006.

2. Рохчин В.Е., Жилкин С.Ф., Знаменская К.Н., Тишин Е.В. Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования. – М., 2000.

3. Харченко К.В. Муниципальное стратегическое планирование: от теории к технологии: учебное пособие. – Белгород, 2009.

4. Методические рекомендации по комплексной оценке и прогнозу социально-экономического развития муниципальных образований / Под ред. С.В. Картышова, В.Ю. Ульяшина. – М., 2004.

5. Система муниципального управления: учебник для вузов / Под ред. В.Б. Зотова. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2008.

6. Широков А.Н., Юркова С.Н. Стратегическое планирование в муниципальных образованиях: методическое пособие. – М.: РНЦГМУ, 2010.

7. Разработка стратегического выбора муниципального образования: учебно-методическое пособие / Авт. коллектив: К.Н. Знаменская, Г.Н. Василевич, Б.М. Гринчель и др. – М., 2004.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

© Вильчинская О.В.♣, Камбарова Е.А.♦

Новороссийский политехнический институт (филиал)
Кубанского государственного технологического университета,
г. Новороссийск

В статье рассмотрены основные теоретические и методические подходы к развитию и формированию концепции устойчивого развития муниципальных образований с учетом отечественного и зарубежного опыта.

♣ Заведующий кафедрой Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Доцент кафедры Государственного и муниципального управления, кандидат географических наук.

Повышение уровня социально-экономического развития в условиях ограниченности природных ресурсов ставит проблему взаимодействия экономики с окружающей средой в число главнейших. Состояние окружающей среды служит одним из важнейших параметров, определяющих качество жизни населения на территории муниципального образования. Экологически ориентированное муниципальное управление – специальная область управления, предполагающая регулирование воздействия хозяйствующих субъектов на окружающую среду для защиты интересов населения при одновременном обеспечении устойчивого сбалансированного развития территории.

В отношении категории «экономические основы местного самоуправления» термин «устойчивое развитие» имеет смысл понимать более широко – не просто как достижение гармонии местных сообществ с окружающей средой при осуществлении воспроизводственного процесса, а как формирование прочной финансово-экономической базы местного самоуправления с учетом интересов и потребностей будущих поколений. При этом устойчивость следует трактовать как сопротивляемость конкретного направления экономической деятельности муниципалитета внешним и внутренним негативным политическим и экономическим факторам. Таким образом, устойчивое развитие экономических основ местного самоуправления – это процесс укрепления местными органами власти своего экономического потенциала путем применения технологий, отличающихся наибольшей сопротивляемостью негативным экономическим и политическим факторам и приносящих наименьший ущерб природной среде территории [1].

Проблемы устойчивого развития активно обсуждаются на международном, национальном и региональном уровне. В отечественной практике определение «устойчивого развития» отраженно в «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» (утверждена Указом Президента Российской Федерации № 440 от 01.04.1996 г.). В соответствии с ней: «Устойчивое развитие – это стабильное социально-экономическое развитие, не нарушающее своей природной основы». То есть, устойчивое развитие должно обеспечивать равные потенциальные возможности в использовании ресурсов планеты поколениям, ныне живущим и последующим.

В широкое употребление термин «устойчивое развитие» был введен Международной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссия Брунтланд) в 1987 г. Возникновению и разработке концепции устойчивого развития во многом способствовала деятельность Римского клуба. Значительным шагом в осмыслении проблем устойчивого развития была нашумевшая работа «Пределы роста» (автор – Э. Пестель), а также ряд других работ. Идеи, сходные с обсуждавшимися в Римском клубе, высказывались и советскими учеными. Так, Н.Ф. Реймерс предложил «стратегию термодинамического взаимодействия» – ограниченного преобразования природы с одновременным изменением общественных институтов.

В основу концепции устойчивого развития положено триединство экономических, социальных и экологических целей.

Свои программы перехода к устойчивому развитию имеют на сегодняшний день многие страны мира и Евросоюз. В нашей стране «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» была принята в 1996 г. В 2001 году был подготовлен проект «Государственной стратегии устойчивого развития Российской Федерации» (обсуждался на парламентских слушаньях в Государственной думе 05.10.2001 г.), которая, к сожалению, так и не была принята.

Проблемами устойчивого развития занимаются ведущие международные организации: Организация Объединенных Наций (Комиссия по устойчивому развитию и Программа ООН-ХАБИТАТ), Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и другие.

Программа ООН-ХАБИТАТ (ранее Центр ООН по населенным пунктам) – ведущее учреждение в системе ООН на которое возложена миссия содействия социально и экологически устойчивому развитию населенных пунктов с целью обеспечения надежного жилья для всех. С этой целью она осуществляет 154 программы и проекта в 61 стране мира. Программы ООН – ХАБИТАТ включают: программы обмена передовым опытом и методикой местного руководства; программу устойчивого развития городов; программу локализации повестки дня на 21 век. Основные результаты исследований по населенным пунктам отражаются в изданиях, которые выпускает ООН-ХАБИТАТ («Глобальный доклад о населенных пунктах» и «Состояние городов мира») [2].

Значительный вклад в развитие проблемы устойчивого развития внесен Департаментом устойчивого развития Всемирного банка. В настоящее время Всемирный банк активно работает в этом направлении в России при поддержке Правительства РФ. Основные направления этого сотрудничества определены «Стратегией партнерства Всемирного банка с Российской Федерацией на 2007-2009 гг.». Эксперты банка помогают в разработке стратегий развития (включая муниципальный уровень), государственной политики, законодательства, а также в создании эффективных институтов регионального развития [3].

Значительный вклад в формирование теории устойчивого развития внесли экономисты (А.Г. Гранберг, В.И. Данилов-Данильян, В.Н. Княгин, В.А. Щитинский и др.), экологи (Н.Н.Моисеев, В.Г. Горшков и др.) и специалисты других направлений.

Вопросы устойчивого развития муниципальных образований подробно рассмотрены в коллективном труде, разработанном Академией народного хозяйства при Правительстве РФ «Управление развитием муници-

пальных образований» [4]. Особое внимание в нем уделено основополагающим принципам устойчивого развития, технологии разработки стратегического плана муниципального образования, политике территориального развития и территориальному планированию.

Значительный вклад в разработку исследуемой темы внес профессор А.Г. Гранберг. Основные результаты его исследований отражены в изданиях «Стратегическое управление: регион, город, предприятие» и «Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке».

Проблематика устойчивого развития приобретает все большее распространение как в отдельных государствах и регионах, так и в международном сообществе в целом. Только координация и объединение усилий федеральных проектов и международных инициатив могут повысить эффективность усилий каждой из сторон.

На основании проведенных комплексных исследований, Центром международных проектов и Государственным центром экологических программ был подготовлен Национальный доклад по комплексному управлению прибрежными зонами Азово-Черноморского побережья Российской Федерации (1996 г.) [5], который лег в основу проекта Федеральной целевой программы комплексного управления прибрежными зонами Черного и Азовского морей с учетом задач рационального использования природных ресурсов Черного моря и прилегающих территорий.

В Международном центре Комплексного управления прибрежными зонами (г. Краснодар) были подготовлены Национальная и региональная политики и стратегии по комплексному развитию прибрежными зонами (1997-1998 гг.). Затем разработаны Руководство по устойчивому развитию прибрежных зон Черного и Азовского морей (1999 г.) и Методология территориальной организации в системе комплексного управления прибрежными зона (1999-2000 гг.). Данные разработки были апробированы на курорте Геленджик [6].

Перечисленные выше работы позволили создать теоретическую базу для разработки Концепции федерального закона «О комплексном управлении прибрежными зонами России» [7], который, к сожалению, до сих пор не принят. Аналогичные законодательные акты (Закон об управлении прибрежной зоной США, Модельный закон ЕС об устойчивом управлении в прибрежных зонах) приняты и успешно применяются в развитых странах мира.

Подходы, используемые зарубежными и отечественными специалистами при разработке стратегий устойчивого развития муниципальных образований, в общем виде сходны.

Основным отличием отечественной и зарубежной практики формирования стратегий устойчивого развития является набор инструментов и индикаторов. Индикаторы устойчивого развития – это показатели (выводи-

мые из первичных данных, которые нельзя использовать для интерпретации изменений) позволяющие судить о состоянии или изменении экономической, социальной или экологической переменной [8].

В мировой практике можно выделить два подхода к их построению [9]:

- построение индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития (экологические, экономические, социальные, институциональные);
- построение интегрального, агрегированного индикатора – индекса (эколого-экономического, эколого-социально-экономического или экологического), на основе которого судят об устойчивости развития.

Разработка индикаторов устойчивого развития является комплексной и дорогостоящей процедурой, требующей большого количества информации, получить которую бывает сложно, а иногда и просто невозможно. Обилие индикаторов, входящих в систему, затрудняет их использование во многих странах в связи с отсутствием необходимых статистических данных [9].

Наибольшую известность в мире имеют система индикаторов устойчивого развития предложенные комиссией ООН по устойчивому развитию, программа экологических индикаторов Организации стран экономического сотрудничества и развития, показатели «истинных сбережений» разработанных Всемирным Банком, индекс развития человеческого потенциала.

На сегодняшний день в России тоже активно ведется работа по разработке индикаторов уровня развития территорий различного ранга.

Исследуя устойчивое развитие Южного федерального округа, Н.Н. Киселева использовала индикаторы, которые характеризуют инновационную, экономическую, социальную и экологическую подсистемы территорий. Помимо этого, она предложила использовать для оценки устойчивости развития сбалансированность развития системообразующих элементов системы региона, уровень инновационности процесса воспроизводства, скорость изменения региональных показателей и включенность региона в глобальную экономику.

Разработке инструментария оценки эффективности управления устойчивым развитием муниципальных образований Краснодарского края, посвящены исследования Б.Б. Педанова. По его мнению, большинство современных методик исследования управления развитием муниципальных образований имеют ряд недостатков. Наиболее существенными из них являются незначительное внимание, уделяемое оценке управленческого воздействия на уровень развития и недооценка значимости социальной и экологической составляющей развития. Кроме того, оценка процесса по формальным признакам (последовательности этапов, соблюдения процедур) недостаточно увязывается с оценкой реальных результатов управленческого воздействия.

Педановым Б.Б. разработана система из 13 индикаторов оценки эффективности управления развитием муниципальным образованием, которая состоит из двух частей (индикаторы оценки развития муниципального образования и индикаторы оценки процессом управления развитием). В качестве вспомогательного метода он предлагает использовать анкетный опрос населения с использованием еще 5 индикаторов (доля населения, информированного о реализуемых в муниципальном образовании программах развития; доля населения, участвующего в решении проблем своего муниципального образования; доля населения, отмечающего положительную динамику уровня социально-экономического развития муниципальных образований; доля населения, в той или иной степени поддерживающая Главу администрации муниципального образования; доля населения, оценивающая деятельность местных органов власти по развитию муниципального образования как эффективную).

Интерес представляет так же методика, разработанная в 2002 году Международным центром социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». Данная методика имеет комплексный характер, простота в использовании, содержит рекомендаций и приложения, призванные существенно облегчить проведение оценки и обеспечить получение сопоставимых результатов. Информационное и методическое сопровождение применения методики, обеспечивается центром на специализированном Интернет сервере (www.citystrategu.leontief.net).

В настоящее время в Краснодарском крае используется система индикаторов оценки социально-экономического развития муниципальных образований, которая включает в себя следующие показатели: уровень промышленного производства, уровень сельскохозяйственного производства, уровень развития услуг транспорта, уровень развития строительства, уровень инвестиционной активности, уровень накопленного экономического потенциала, уровень бюджетно-финансовой обеспеченности, уровень состояния рынка труда, уровень развития потребительского рынка и ряд других. Данная система индикаторов дополнена экологическими показателями и дает комплексное представлении о социально-экономической составляющей устойчивого развития территории.

Список литературы:

1. Игнатов В.Г., Рудой В.В. Местное самоуправление. – изд. 2-е, доп. и перераб.). – Ростов-н/Д, 2003.

2. ООН: основные факты – М: Издательство «Весь мир», 2005. – 184 с.

3. Институциональные меры реализации стратегии регионального развития: обзор международного опыта (материал подготовлен специалистами департамента устойчивого развития Всемирного банка) // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 3. – С. 259-277.

4. Управление развитием муниципальных образований (Стратегическое планирование. Территориальное планирование). – М.: АНХ, 2007. – 608 с.

5. Шеховцов А.А., Закруткин В.В., Харитонов И.А., Степанова Л.А. Национальный доклад по комплексному управлению прибрежными зонами Азово-Черноморского побережья РФ// Материалы межведомственной комиссии по Черному морю. Вып. 2. / Под ред. А.Д. Порядина и Е.М. Заславского. – М.: Изд-во РЭФИА, 1996. – С. 63-142.

6. Ярмак Л.П. Территориальная организация – первый шаг в процессе внедрения КУПЗ в черноморском регионе // Сб. тр. Междунар. конф. «Комплексное управление прибрежными зонами и его интеграция с морскими науками». Санкт-Петербург, 26-29 сентября 2000 г. – СПб.: РГГМУ, 2003. – С. 211-215.

7. Айбулатов Н.А., Андреева Е.Н., Вылегжании А.Н., Михайличенко Ю.Г. Природопользование в прибрежной зоне морей России // Известия РАН. Серия географическая. – 2005. – № 4. – С. 13-26.

8. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономический аспект) / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. – М.:ЦПРП, 2001. – 220 с.

9. Тарасова Н.П., Кручинина Е.Б. Индексы и индикаторы устойчивого развития // Устойчивое развитие: природа – общество – человек. – 2006. – Т. 2, № 2. – С. 18-37.

10. Вильчинская О.В. Отечественный опыт разработки системы критериев, показателей (индикаторов) социально-экономического развития муниципального образования // Муниципальная власть. – 2004. – № 6.

О ФОРМАХ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Козлов В.А.[♣]

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г. Москва

Проблемы устойчивости всегда являлись одними из ключевых проблем, стоящих перед предпринимательскими организациями в условиях рыночной экономики, особенно при осуществлении деятельности в кризисных условиях. Теоретический анализ понятия «устойчивость предпринимательской организации», представленный в настоящей статье, позволит понять сущностное содержание данной экономической категории. В статье устойчивость рассматривается с точки зрения двух форм существования предпринимательской организации – функциони-

♣ Преподаватель кафедры Антикризисного управления.

рования и развития. В связи с этим в работе вводятся и анализируются такие понятия как «текущая устойчивость» и «устойчивость стратегическая», показывается их чёткая взаимосвязь и взаимозависимость и значение каждой формы устойчивости для обеспечения общей устойчивости предпринимательской организации.

Социально-экономическая система в любом своём виде и любой форме, в том числе и предпринимательская организация, имеет две тенденции своего существования: функционирование и развитие. Функционирование социально-экономической системы можно охарактеризовать как поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих целостность системы, качественную определённость, сущностные характеристики. А под развитием системы понимается приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся среды [1].

Функционирование и развитие теснейшим образом взаимосвязаны, отражают диалектическое единство основных тенденций социально-экономической системы – функционирование сдерживает развитие и в то же время выступает его питательной средой, тем фундаментом, без которого невозможен процесс развития системы; развитие разрушает многие процессы функционирования, но создаёт условия для его более устойчивого осуществления.

Что касается предпринимательских организаций как частного случая социально-экономической системы, то необходимо отметить, что между функционированием и развитием предпринимательских организаций также существует чёткая взаимосвязь и взаимозависимость, что проявляется следующим образом: без устойчивого функционирования предпринимательской организации развитие её невозможно и не имеет смысла, так как она теряет свою целостность, становится неспособной к поддержанию жизнедеятельности; и наоборот – предпринимательская организация, зацикливаясь на поддержании устойчивости функционирования и не занимаясь своим развитием, может не выжить в условиях ужесточающейся конкуренции, требующей повышения качественного уровня предпринимательской организации как социально-экономической системы. Таким образом, развитие и функционирование предпринимательской организации в условиях рыночной экономики – это две формы её существования. Поэтому функционирование и развитие организации необходимо рассматривать не отдельно друг от друга, а в их взаимосвязи и взаимозависимости.

Как функционирование, так и развитие предпринимательской организации как открытой социально-экономической системы осуществляется в условиях активного взаимодействия с окружающей средой. Это взаимодействие может являться причиной неустойчивого положения организации – нарушение сроков поставки со стороны поставщиков материалов, недобросовестность покупателей продукции организации, задерживаю-

щих оплату отгруженной продукции, изменение законодательства, касающегося деятельности организации и т.д. Всё вышеперечисленное так ли иначе влияет на деятельность организации. Следовательно, перед организацией всегда существует проблема обеспечения её устойчивости. При этом причины неустойчивости могут находиться не только во внешнем окружении организации, но и в ней самой – неэффективность стратегии, неграмотная кадровая политика организации, проблемы производственного характера и т.д. – всё перечисленное также может являться причинами неустойчивости предпринимательской организации. Таким образом, можно сделать вывод, что функционирование и развитие, являющиеся основными формами существования предпринимательской организации, подвержены постоянному воздействию внешних и внутренних факторов, нарушающих устойчивость организации.

Устойчивость является одним из основных свойств любой системы; главной задачей любой социально-экономической системы, в том числе и предпринимательской организации, является сохранение этого свойства. Другими словами, стремление к достижению устойчивости есть общее свойство всех систем, их внутренняя цель, реализующее закон самосохранения [2].

Следуя логике вышеуказанных тенденций существования предпринимательской организации, целесообразно будет выделить устойчивость функционирования и устойчивость развития.

Устойчивость функционирования и устойчивость развития являются составляющими общей устойчивости предпринимательской организации (рис. 1). Таким образом, комплексная система обеспечения общей устойчивости предпринимательской организации должна включать в себя стратегический аспект обеспечения устойчивости, целью которого выступает развитие предпринимательской организации, во взаимосвязи с текущим обеспечением устойчивости организации, отвечающим за бесперебойное функционирование предпринимательской организации.

Следовательно, для обеспечения нормального осуществления предпринимательской организацией своей деятельности в перспективе необходимо обеспечение устойчивости развития, подкреплённой устойчивостью функционирования, так как обеспечение деятельности в будущем невозможно без нормальной текущей деятельности.

Функционирование организации представляет собой, прежде всего, оперативное поддержание её деятельности, сохранение функций, определяющих её целостность; следовательно, в этом случае следует рассматривать краткосрочную устойчивость организации. Что касается второй формы существования организации – её развития, без которого невозможно существование организации в современных условиях, – то здесь следует рассмотреть именно стратегический аспект обеспечения устойчивости предпринимательской организации. Любая предпринимательская органи-

зация достигает успеха в своей деятельности, если она постоянно находится в состоянии неуклонного последовательного развития, под которым понимается приобретение нового качества, определяющего усиление и устойчивость жизнедеятельности организации и её рост [3]. Как бы успешно ни функционировала предпринимательская организация, без освоения новых технологий, без различного вида инноваций, позволяющих производить новые виды продукции с минимальными затратами и более высокого качества, она не будет обладать стратегической устойчивостью и через определенный промежуток времени может стать неконкурентоспособной относительно других участников рынка, что в итоге приводит к потере потребителей продукции, ослаблению позиций на рынках сбыта и в итоге к снижению прибыли организации. Нарушение стратегической устойчивости способствует возникновению кризисных ситуаций в организации и в конечном итоге может послужить причиной её банкротства.

Таким образом, целесообразно выделить две формы устойчивости предпринимательской организации – устойчивость функционирования (назовём её текущая устойчивость) и, соответственно, устойчивость развития (стратегическая устойчивость) (рис. 1).

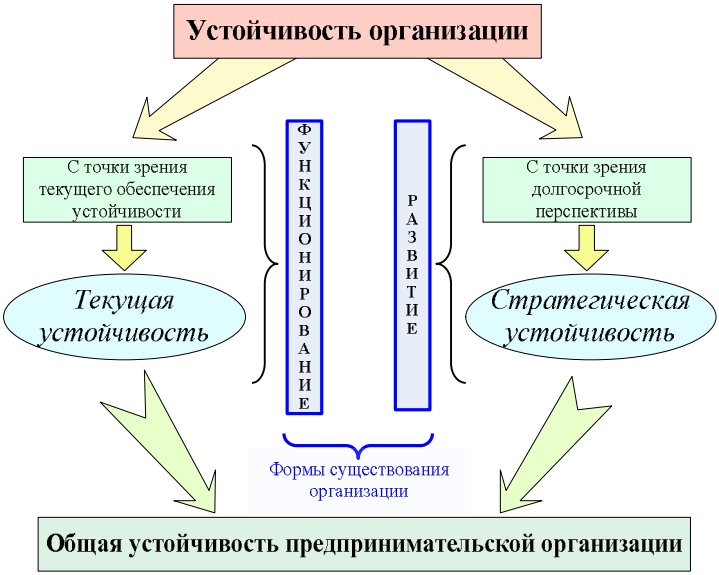

Рис. 1. Содержание общей устойчивости организации

Необходимо различать эти две формы устойчивости, взаимосвязанных между собой и являющихся необходимыми элементами общей устойчивости организации. Так, если стратегическая устойчивость организации ха-

рактеризует её способность к развитию, то текущая устойчивость – способность к нормальному функционированию.

Первая форма устойчивости – стратегическая устойчивость – рассматривает долгосрочный аспект общей устойчивости организации и проявляется в минимизации потерь при неблагоприятных изменениях внешней среды и способности организации к эффективному наращиванию активов (материальных и нематериальных) при благоприятных условиях, направленному на укрепление перспективных позиций организации на рынке и повышение способности к выживанию при потенциальных неблагоприятных условиях в будущем.

Таким образом, под стратегической устойчивостью предпринимательской организации следует понимать способность организации создавать, сохранять и развивать длительное время конкурентные преимущества в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Вторая форма устойчивости – текущая устойчивость предпринимательской организации – представляет собой способность организации сохранять своё финансовое, производственное, технологическое и иное состояние после воздействия какого-либо возмущения [4]. Таким образом, можно сказать, что текущая устойчивость – это способность организации своевременно выявлять изменения эндогенных и экзогенных факторов, влияющих на организацию, и оперативно адаптироваться к воздействиям этих изменений.

Обеспечение текущей устойчивости организации заключается в обеспечении устойчивости её функционирования, то есть в управлении текущими ситуациями, и сводится к решению проблемы своевременного выявления факторов воздействия на устойчивость организации и оперативного принятия необходимых мер по управлению этими факторами и их последствиями, позволяющих эффективно сохранять устойчивое положение.

Принимая во внимание как текущую устойчивость организации, так и её стратегическую устойчивость, можно сделать вывод, что наиболее полное определение, отвечающее целям анализа, представленного в настоящей статье, дано В.Р. Весниным, который определяет общую устойчивостью предпринимательской организации как её способность функционировать и развиваться в условиях внешних и внутренних возмущающих воздействий, возвращаться в прежнее, либо переходить в качественно более высокое состояние равновесия и сохранять вблизи него (до определённых пределов) качество и структуру [5].

Таким образом, предпринимательским организациям при осуществлении своей деятельности в условиях рыночной экономики, характеризующихся наличием потенциальных источников кризисных явлений для организаций, следует уделять внимание как обеспечению их устойчивого функционирования, так и обеспечению устойчивого развития организации, что

и определяет актуальность, необходимость и практическую значимость выделения таких категорий как *текущая устойчивость* и *стратегическая устойчивость* предпринимательской организации.

Список литературы:

1. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
2. Веснин В.Р. Теория организации: учебник для вузов. – М.: Проспект, 2008. – 272 с.
3. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента: учебное пособие. – М.: ДеКа, 2004. – 896 с.
4. Стрельников А.И. Показатели устойчивости функционирования производственно-коммерческих организаций // Известия вузов. Машиностроение. – 2002. – № 1.
5. Веснин В.Р. Теория организации: учебник для вузов. – М.: Проспект, 2008. – 272 с.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОРМОПРОИЗВОДСТВА АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© Ситников Н.П.[♣]

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Функционирование и рост экономики АПК Кировской области во многом определяется состоянием кормопроизводства. Выработка эффективной стратегии производства кормов позволит решить накопившиеся проблемы не сбалансированного роста отрасли животноводства, а также новые, обусловленные существенными изменениями климатических условий.

Модернизация всех отраслей аграрной сферы экономики становится неотъемлемым условием перехода к интенсивному типу развития, проводимого руководством страны в последние годы.

Особое место при этом отводится формированию стратегического видения и соответствующих отраслевых стратегий, в том числе стратегий развития собственно сельскохозяйственного производства, включая технику и технологии. Однако, не всегда предлагаемые стратегии, определяя предпочтительные направления деятельности, являются сбалансированными по целям и ресурсам, опираются на ключевые факторы успеха.

Кировская область, имея развитую промышленность, не уступает многим регионам в продуктивности и эффективности производства аграрной

♣ Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук.

продукции, стабильности и устойчивости сельскохозяйственного производства. За последнее десятилетие экономика и сельскохозяйственное производство области имели положительную динамику. В 2009 году в хозяйствах всех категорий было произведено валовой продукции сельского хозяйства на сумму 24,0 млрд. рублей, что составляет более 20 процентов объёма валового регионального продукта.

На 2010 год у руководства области и сельхозпредприятий были большие надежды и высокие планы по производству сельскохозяйственной продукции. Так, в среднем надой на одну корову планировался на уровне 4800 кг.

Однако в 2010 году серьёзно изменились погодные условия. Засуха текущего года оказалась более жёсткой по сравнению с прошлыми годами и проявила более серьёзный характер, поскольку она ещё и почвенная. Кировская область вошла в число 23 районов России, в которых объявлен режим чрезвычайной ситуации. Это обстоятельство требует серьёзного переосмысления сложившейся практики ведения сельскохозяйственного производства с целью недопущения проблем, связанных с изменением климатических условий в будущем.

Кроме того, в животноводстве – основной отрасли сельского хозяйства области, возникли проблемы несбалансированного роста, связанные с реализацией новой стратегии развития.

Администрация Кировской области с 2004 года реализует региональную стратегию по развитию молочного скотоводства. В рамках этой стратегии были приняты программы по поддержке технического переоснащения сельскохозяйственного производства и улучшению племенной базы.

В ходе наращивания потенциала молочного скотоводства сельскохозяйственные предприятия области в течение последних лет приобретали высокопродуктивный скот из-за рубежа, строили новые фермы, внедряли современные технологии содержания животных.

В настоящее время в животноводстве области наметились следующие серьёзные проблемы. В 2009 году на 100 коров было получено 79 телят, что значительно меньше зоотехнических нормативов. Это связано с ростом продуктивности, переходом в кормлении животных в значительной степени на концентрированные корма. Наряду с этим существенно вырос сервис-период, который составил 125 дней. Наибольшую озабоченность вызывает сокращение продуктивного долголетия животных, средний возраст маточного поголовья коров составил 2,9 года [6]. Все эти проблемы снижают экономическую эффективность животноводческой отрасли и требуют безотлагательного решения.

Одной из главных причин возникших проблем в молочном скотоводстве является серьёзное отставание кормопроизводства от роста технической и технологической базы, генетического потенциала животных.

Кормопроизводство в Кировской области существует в формах, сложившихся в конце XX века. Структура кормовой базы неустойчива и имеет существенные колебания по годам. При этом обеспеченность одного животного энергией кормов возрастает. Объёмы заготовки кормов сельхозпредприятиями области представлены в табл. 1.

В последние годы при заготовке сенажа увеличивается его доля, приготовленная в полимерной плёнке. Если в 2008 году она составляла 83 процента, то в 2009 году – 84 процента. Сокращаются объёмы силоса, заготавливаемого с использованием химических консервантов, при этом возрасли объёмы заготовки силоса в полимерной плёнке с 72 процента в 2008 году до 78 процентов в 2009 году.

Таблица 1

Заготовлено кормов в сельхозпредприятиях на 1 декабря, тыс. тонн

	1991 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1. Грубые корма	2112	856	732	660	686	748	627
сено	898	465	360	342	323	326	274
сенаж	395	285	273	253	298	367	301
солома	819	106	99	65	65	55	52
2. Сочные корма	2299	951	911	916	930	847	821
корнеплоды	70	5	5	2	1	-	-
силос	2229	946	906	914	929	847	821
Обеспеченность грубых и сочных кормов энергией, тыс. корм. единиц	1119	479	427	403	423	415	395
Приходится энергии кормов на 1 голову скота, ц. кормовых единиц	17,2	19,9	19,1	19,0	20,7	21,8	22,3
3. Зернофураж	649	235	263	260	216	265	306

Рационы и нормативы потребности в кормах могут обеспечить запланированную продуктивность и высокое качество молока только при условии использования в рационе коров кормов высокого качества. Вместе с тем, качество кормов, заготавливаемых сельхозтоваропроизводителями области, оставляет желать лучшего. Данные по качеству кормов приведены в табл. 2.

Таблица 2

Качество кормов стойлового периода 2008-2009 гг. и 2009-2010 гг.

Вид кормов	Проверено, % от заготовленного	в т.ч. отнесено по классам, в % к проверенному							
		I класс		II класс		III класс		не классное	
		2008-2009	2009-2010	2008-2009	2009-2010	2008-2009	2009-2010	2008-2009	2009-2010
Сено	41	-	2	17	13	37	48	46	37
Силос	91	2	2	43	64	31	25	24	9
Сенаж	27	-	-	26	30	67	62	7	8

Значительная доля не классных кормов и кормов III класса ограничивают возможности сельхозпредприятий области эффективно использовать

генетический потенциал племенного скота, закупленного за рубежом, а также приводят к многочисленным заболеваниям, в том числе снижению выхода телят и увеличению сервис-периода, которые в настоящее время являются важнейшими проблемами в молочном скотоводстве [6].

Кроме этого, данное обстоятельство заметно снижает экономическую эффективность производства продукции животноводства. В 2009 году доля кормов в себестоимости производства молока в области составила 41 процент. Затраты по заготовке силоса составили 421 млн. рублей, при этом 34 % силоса было некондиционным. В связи с этим потери от производства не качественного силоса составили 143 млн. рублей, а от производства не качественного сенажа 121 млн. рублей.

В сложившихся условиях основным направлением решения комплекса проблем в работе агропромышленного комплекса области является формирование стратегии развития кормопроизводства на основе эффективного трансферта инновационных технологий, от их разработчиков – специализированных НИИ, вузов, передовых хозяйств к потенциальным пользователям – сельскохозяйственным предприятиям.

Комплексное решение существующих проблем в сельскохозяйственном производстве предполагает формирование региональной стратегии, с учётом существующих федеральных стратегий и государственных программ.

Из возможных вариантов базовых стратегий развития, связанных с изменением состояния продукта, технологий, рынка и их комбинаций наиболее приемлемой является стратегия концентрированного роста, в основе которой – изменение и совершенствование продукта [1].

Выбор стратегии развития предполагает глубокий анализ существующей стратегии и её проблем, изучение внешней и внутренней среды, определение направлений и видов деятельности, окончательное формирование и всестороннюю оценку.

Ключевым вектором стратегии концентрированного роста, определяющим состав и направление инновационного развития в кормопроизводстве, является формирование и реализация современной адаптивной системы селекции кормовых культур в рамках биогеоценотического подхода, который предъявляет новые требования к используемой технике и операционным параметрам используемых технологий.

Система селекции кормовых культур должна обладать комплексными характеристиками:

- климатически и экологически дифференцированных;
- адаптированных к разным условиям хозяйствования;
- высокопродуктивных;
- хозяйственно специализированных;
- устойчивых к патогенам и экологическим стрессам;
- иметь повышенную симбиотическую активность.

Создание системы сортов осуществляется на основе широкого использования генофонда культурной и природной флоры, биотехнологии, иммунитета и биогеоценологии [2].

Согласно данным Государственной комиссии по сортоиспытанию Российской Федерации в период 1981-1990 годах количество созданных и районированных сортов по сравнению с периодом 1975-1980 гг. возросло в 2 раза, а в течении последующих 15 лет более чем в 4 раза. Было создано и районировано 461 сорт, в том числе злаковых –130 сортов, бобовых кормовых – 127 и зернобобовых кормовых – 53, аридных кормовых растений – 10 сортов. Наблюдается возрастающая динамика по созданию и районированию сортов кормовых культур [3].

Однако разработанные в государственном секторе нововведения не в полной мере используются сельскохозяйственными производителями. Это относится к целому ряду селекционных разработок.

Например, достижения фитоценетической селекции. Это – один из перспективных подходов в селекции, ориентированный на использование фитоценотических эффектов, возникающих в процессе взаимодействия различных видов, либо различных генотипов в процессе формирования кормовых агрофитоценозов и ароэкосистем.

В этом случае выводятся не отдельные сорта, а целые фитоценозы, устойчивые к резким изменениям климата. Примером может служить хорошо показавший себя агрофитоценоз культур «Клевер ползучий» и «Тимофеевка луговая». Хорошие результаты показывает агрофитоценоз культур «Вика посевная» сорт «Луговская 2» и «Тритикале».

Высокие результаты даёт эдафическая селекция – создание сортов кормовых растений, способных нормально функционировать и продуцировать в условиях не благоприятных почвенных факторов (кислая почва, засолённая почвенная среда). Селекция направлена на использование ресурсов растений.

В рамках этой селекционой работы по культуре «Люцерна изменчивая» создан сорт «Селена», который на кислых почвах (при pH 4,6-6,6) имеет высокий урожай и даёт сухого вещества в количестве 10-12 тонн с 1 га. Это один из лучших сортов для создания травостоя пастбищ [4].

Селекция симбиотическая – предполагает использование в селекционном процессе взаимовыгодных взаимодействий между растениями и микроорганизмами. Это прорывное направление в мировой селекции и науке. В России этим направлением активно занимается ВНИИ кормов. Специалистами ВНИИ кормов создан симбиоз культуры «Люцерна» сорт «Агния», микроорганизмы «Ризобий 4046» и микоризные грибы «glomus S». Продуктивность симбиотической сортомикробной системы культуры «Люцерна» сорта «Агния» (нового инновационного сорта) превосходит традиционную культуру «Люцерна» на 30 %, а контрольное содержание протеина выше на 36 % [1].

Особое внимание при формировании стратегии развития кормопроизводства должно уделяется обновлению техники и использованию современных технологий заготовки кормов.

В настоящее время учёными ВНИИ кормов разработаны и усовершенствованы технологии заготовки объёмистых кормов (сена, сенажа, силоса) с целью повышения их качества на 15-25 %. Для обеспечения полноценного кормления КРС современные корма должны иметь среднюю энергетическую питательность не менее 10 МДж ОЭ (0,80 кормовых единиц) в 1 кг сухого вещества, вместо 8,4-8,6 МДж ОЭ в настоящее время, а содержание сырого протеина свыше 14 процентов.

Современная кормозаготовительная техника позволяет проводить раннее скашивание кормовых культур в короткие сроки, их предварительное подвяливание, измельчение до необходимых параметров и герметизацию. В результате резко возрастает качество кормов и содержание в кормах обменной энергии, что приводит к росту продуктивности животных и экономической эффективности производства. Использование современной техники и «всепогодной» технологии заготовки сенажа позволяет получать корма с себестоимостью 1 центнера кормовых единиц до 150 рублей, что в 2,8 раз дешевле производства фуражного зерна.

Использование новой техники на полях даёт возможность экономить горюче-смазочные материалы на 20-35 процентов, эксплуатационные затраты снижаются в 1,5-1,8 раза [5].

Стратегия развития кормопроизводства должна предусматривать переход к адаптивному кормопроизводству на уровне региона, в рамках региональной аграрной политики, так как это является важнейшим фактором интенсификации животноводства, сохранения, улучшения и эффективного использования земли. Особенно это актуально в условиях существенных изменений погодных условий в последние годы, когда наблюдается глобальное, региональное, локальное потепление и неустойчивость климата, его непредсказуемость. Увеличиваются температура воздуха и суммы температур за вегетационный период, возрастает продолжительность вегетационного периода, меняется количество осадков.

Научное обеспечение стратегии развития кормопроизводства в Кировской области возможно при создании современного инновационного процесса, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Разработка и принятие стратегии развития кормопроизводства в значительной мере определяется позицией органов регионального управления, деятельность которых должна быть направлена на создание условий и повышение эффективности функционирования агропромышленного комплекса. Именно органы власти на местах должны сформировать механизм реализации стратегического выбора, обеспечить его эффективное функционирование.

Основными компонентами организационно-экономического механизма поддержки стратегии развития кормопроизводства должны стать орга-

низационный, экономический, правовой и информационный блоки, с формированием доступной базы данных.

В результате реализации стратегии развития кормопроизводства АПК Кировской области будут решены основные проблемы, сдерживающие рост объёмов производства сельскохозяйственной продукции и экономическую эффективность аграрного сектора. Это, безусловно, повышает конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных производителей, позволяет безболезненно проводить импортозамещение на рынке животноводческой продукции, обеспечивая продовольственную независимость и безопасность, в рамках Концепции долгосрочного развития Российской Федерации.

Список литературы:

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.

2. Косолапов В.М. Кормопроизводство в экономике сельского хозяйства России: состояние, проблемы, перспективы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 9. – С. 6-10.

3. Косолапов В.М. Перспективы развития кормопроизводства России // Кормопроизводство. – 2008. – № 8. – С. 2-10.

4. Косолапов В.М. Современное кормопроизводство – основа успешного развития АПК и продовольственной безопасности России // Земледелие. – 2009. – № 6. – С. 3-5.

5. Косолапов В.М., Бондарев В.А., Клименко В.П. Эффективность новых технологий приготовления кормов из трав // Достижения науки и техники АПК. – 2009. – № 7. – С. 39-42.

6. Показатели развития агропромышленного комплекса в январе-декабре 2009 года: стат. бюл. – Киров: Террит. орган Федер. службы гос. статистики по Кировской обл., 2010. – 104 с.: ил.

САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ И ТУРИСТСКИЙ КОМПЛЕКС ГОРОДА НОВОРОССИЙСКА: ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Тенянская М.Л.[♣]

Новороссийский политехнический институт (филиал)
Кубанского государственного технологического университета,
г. Новороссийск

В статье описаны основные особенности города Новороссийска как объекта туристического показа, имеющийся потенциал и перспектив-

[♣] Аспирант кафедры Государственного и муниципального управления.

ные направления деятельности позволяющие сформировать на территории города Новороссийска индустрию курорта и туризма как доходной отрасли экономики.

Город Новороссийск имеет значительный туристско-рекреационный потенциал, который определяется следующими факторами:

- разнообразие природных условий края;
- благоприятные климатические условия;
- богатство и разнообразие растительного мира;
- концентрация памятников культурно-исторического наследия;
- наличие 64 пансионатов, домов и баз отдыха, других объектов рекреации.

Развитие курортов и туризма стимулирует такие отрасли экономики как связь, транспорт, торговля, общественное питание, строительство, сельское хозяйство, сувенирное производство.

При наличии благоприятных природных и иных факторов потенциал курортов и туризма в общей социально-экономической структуре города Новороссийска остается невостребованным. Въездной и внутренний туризм недостаточно развит. Материальная база объектов размещения, включая гостиницы, пансионаты, дома и базы отдыха, а также санаторно-курортные учреждения характеризуются высокой степенью морального и физического износа. Более 75 % материальных ресурсов баз туризма нуждаются в капитальном ремонте, модернизации или функциональной реконструкции.

Турист – потребитель туристского продукта и за это потребление он отдает деньги, которые и составляют доход города от туристской отрасли. В целом турпродукт города состоит из туристских услуг средств размещения и работ и услуг смежных отраслей. Вместе с тем именно эта совокупность услуг отраслей и способна удовлетворить потребности туриста [1].

Новороссийск – своеобразный в своем роде район с несколькими различными по климату и природе курортными зонами.

Климат района Новороссийска близок к средиземноморскому. Обилие солнечных дней в году (около 250 дней) делает Новороссийск благоприятным для отдыха, реабилитации и лечения. Среднегодовая температура воздуха 11,5 ^{o}C, морской воды в прибрежной зоне 12,5 ^{o}C. В силу своего географического положения город Новороссийск является местом массового летнего пляжного отдыха.

На территории административного района Новороссийска имеются объекты лечебно-оздоровительного и культурного значения, ценные в оздоровительном и культурно-познавательном отношении, представленные минеральными источниками, целебными ручьями и родниками, рощами, участками долин и побережий, геологическими обнажениями (горы, скалы), водопадами, дольменами, лугами, отдельными историческими местами [2].

На сегодняшний день планируют осуществлять свою деятельность в сфере курорта и туризма 64 учреждений отдыха в административном районе г. Новороссийска общей вместимостью 9,1 тысячи мест. Однако в 2010 году функционировало в полном объеме только 35 учреждений.

Таблица 1

Данные по базам отдыха, работающим в 2010 году

Номерной фонд	Всего номеров		2100
	в том числе	люкс	92
		без удобств	1825
	Число койко-мест max		6610
Сведения о размещенных лицах за 8 месяцев 2010 г.	Число ночевок – всего		288090
	Численность размещенных лиц – всего		60183
	в том числе детей		13744
	Численность размещенных лиц по путевкам		50155
Сведения о персонале	Среднесписочная численность раб.		492
	Численность работников, привлеченных в сезон		773
Кол-во мест общественного питания			3869

Из представленных данных видно, что подавляющая часть номерного фонда (86 %) не соответствует современному уровню комфортабельного отдыха и представлена номерами без удобств или с частичными удобствами [3].

Наблюдается недостаток в объектах общественного питания, часть баз отдыха функционируют без столовых и медицинских пунктов.

Рекреационные земли на территории города Новороссийска ограничены, и диктуют рациональное использование территории.

Таблица 2

Использование территории рекреационных зон

Рекреационная зона	Количество баз отдыха	Площадь на одно койко-место (кв. м)	Коечный фонд	Площадь земли (га)
Итого по Широкой балке	44	186	4838	105
Итого по Южной Озерейке	9	164	1665	21
Итого по Сухой щели	8	372	2592	56
Итого по Абрау-Дюрсо, оз. Лиманчик	3	457	492	22,5
Всего по Новороссийску	64	224,8	9587	204,5

Необходимо предусмотреть строительство многоэтажных корпусов, позволяющих разместить большее количество отдыхающих на малой территории.

Сильная изношенность основных фондов баз отдыха, низкий уровень комфорта не соответствующим современным требованиям, нерациональное использование земли ставит главную задачу на сегодняшний день – обновление основных фондов здравниц.

В город ежегодно прибывает до 350 тысяч человек организованных отдыхающих, в том числе 62 тысяч неорганизованных.

45 % отдыхающих размещенных на базах отдыха в 2010 году (а эта тенденция наблюдается в течение всего периода) – дети, это говорит о необходимости развития семейного отдыха, необходимо уделять особое внимание лечению и профилактики детских заболеваний, детским развлекательным и познавательным мероприятиям.

За последние два года просматривается рост числа туристов в город Новороссийск. В 2007 году средняя заполняемость здравниц составила 58 %, в 2008 году – 63 %, в 2009 году – 83 %, в 2010 году – 92 % [3].

В городе зарегистрированы 32 туристические фирмы.

В городе Новороссийске заслуживает внимание развитие круизного, катерного, экстремального, культурно-познавательного, спортивного, пешего, лечебно-оздоровительного туризма.

Привлекательность Новороссийска как объекта туризма определяется следующими факторами:

1. большое историческое и культурное наследие города, неразрывно связанное с историей и культурой Юга России;
2. достаточный санаторно-курортный комплекс и гостиничнотуристский (64 здравниц, в т.ч. 38 работающих, общей вместимостью 9,1 тысячи мест, 1,5 тысячи гостиничных мест, 32 турфирмы);
3. значительная удаленность от зон военной и политической нестабильности Кавказа. Стратегически выгодное положение в районе Цемесской бухты;
4. транспортная обеспеченность определяет Новороссийск как отправную точку туристских маршрутов по историческим и культурным объектам Краснодарского края;
5. культурный центр, где имеются музеи, мемориалы и памятные места, обилие археологических памятников и свидетельств героического прошлого города в годы Великой Отечественной войны;
6. проведение ежегодных соревнований по различным видам водного и парусного спорта;
7. возможность организации поездок туристов из Новороссийска морскими круизами по Черноморскому побережью и Средиземному морю.

В настоящее время на развитие санаторно-курортного и туристского комплекса влияет ряд негативных факторов:

1. отсутствие развитой инфраструктуры. В настоящее время по рекреационным территориям сетей водоснабжения и канализации не имеется;
2. отсутствие комплексного взгляда на характер и специфику Новороссийска как курортного места;
3. низкая конкурентоспособность старого коечного фонда размещения отдыхающих и туристов;

4. обеднение ассортимента туристских услуг, неумение организовать туристское предложение, циклы рекреационных занятий с учетом индивидуальных и групповых запросов потребителей;
5. недостаточно развита инфраструктура санаторно-курортного и туристского комплекса города, состояние её, еще далеко не соответствует стандартам в туризме;
6. существует проблема нехватки гостиничных номеров и малых гостиниц высокого и среднего класса.

Определяющими условиями развития внутреннего туризма являются:

- формирование качественного туристского продукта;
- наличие отлаженной маркетинговой стратегии продвижения туристского продукта на внутреннем рынке;
- создание имиджа Новороссийска как города, благоприятного для туризма;
- продуманная рекламно-информационная политика;
- современный уровень сервиса, следовательно, подготовленный обслуживающий персонал;
- привлечение инвестиций в развитие туристской инфраструктуры.

В первую очередь инвестиции необходимы для формирования сети гостиниц, в том числе малых, мотелей, расположенных на дорогах, обеспечивающих комфортное проживание при доступных ценах.

Перспектива развития города в области санаторно-курортного и туристского комплекса обуславливается следующими факторами:

- сочетанием живописнейших объектов природы, исторических памятников, музеев и близостью курортов Черного моря;
- стратегически выгодным положением в районе Цемесской бухты;
- значительной удаленностью от зон военной и политической нестабильности Кавказа;
- обилием археологических памятников и свидетельств героического прошлого города в годы Великой Отечественной войны;
- устоявшимися традициями совместного проживания жителей разных национальностей, этнических культур и вероисповеданий.

Список литературы:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – СПб.: Герда, 2000.

2. Амирханов М.М., Лукашина Н.С., Трунев А.П. Природные рекреационные ресурсы, состояние окружающей среды и экономико-правовой статус прибрежных курортов. – М.: Экономика, 1997.

3. Информация предоставлена отделом развития санаторно-курортной сферы и туризма администрации города Новороссийска.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

© Черемных Т.В.[♣]
Иркутский государственный технический университет, г. Иркутск

В данной статье проводится обзор и анализ состояния теплоэнергетики Иркутской области. Выявлены проблемы в сфере теплоснабжения, сформулированы принципы совершенствования систем теплоснабжения. В заключение обозначены основные направления работы по решению проблем теплоснабжения Иркутской области.

1. Краткий анализ состояния тепловой энергетики Иркутской области

В топливно-энергетический комплекс (ТЭК) региона входят тысячи предприятий различных отраслей экономики: электро- и теплоэнергетики, нефте – и газодобычи, угледобычи, ВУЗы и НИИ АН РФ, составляющие в своем взаимодействии крупный инфраструктурный кластер (ТЭК-кластер) Иркутской области. Множество предприятий, работающих в этих секторах, образуют сеть взаимодействующих субъектов, которые в целом обеспечивают выработку значительных объемов тепловой и электрической энергии. Однако в связи с тем что в кластере нет единого органа управления, который хотя бы на консалтинговом уровне разрабатывал стратегию развития как всего ТЭК, так и отдельных субъектов, практически все предприятия осуществляют свою хозяйственную деятельность достаточно стихийно, не ставя перед собой стратегических целей развития.[6]

В топливном балансе области основным энергоресурсом является уголь, доля которого составляет 81 %. Причем, из всего этого объема 82 % приходится на бурый уголь, 18 % – на каменный. Доля жидкого топлива составляет 5,5 %. Прочие виды топлива – 13,4 %, доля газа в настоящее время не превышает 0,1 % [7].

В настоящее время в теплоснабжении области участвуют 13 ТЭЦ ОАО «Иркутскэнерго», 4 ТЭЦ других ведомств, отопительные и промышленные котельные на органическом топливе, электробойлерные, теплоутилизационные установки и индивидуальные отопительные печи.

Коммунальная энергетика Иркутской области представлена 1152-мя тепло – источниками. Количество ведомственных котельных – 145, муниципальных – 1007. Причем более 60 % котельных выработали свой ресурс, их КПД – ниже 30 %, что требует их немедленной реконструкции и замены всего энергетического оборудования, КИПиА, топливоподачи и

[♣] Аспирант кафедры «Управление промышленными предприятиями».

т.д. В Иркутской области эксплуатируется порядка 3 тыс. котлов малой мощности, степень износа которых приближается к 100 % [4].

Низкий КПД, отсутствие или значительный износ фильтров отходящих газов, провоцируют выброс в атмосферу огромных объемов загрязняющих веществ, значительное превышение ПДК, практически, по всем контролируемым параметрам. По всем видам воздействия на окружающую среду лидирующие позиции занимают энергетические предприятия. В целом вклад энергетики в воздействие на атмосферу составляет 42 %, водные объекты 16 % и образование твердых отходов 18 %.

Кроме предприятий, обеспечивающих собственно производство, в жизненном цикле ТЭ значительную роль играют тепловые сети, обеспечивающие транспортировку и распределение энергии. Протяженность тепловых сетей в одной системе измеряется сотнями километров. Общая протяженность тепловых сетей по области составляет сейчас более 3800 км (по трассе), из них более половины являются муниципальными.[4] Крупнейшие города области столкнулись с одной и той же проблемой – коммуникации отслужили свой проектный срок и нуждаются в срочной реконструкции. Так, например, в Иркутске из 473,7км объема теплосетей – 40 % имеют 100 % износ. В результате потери в теплосетях за 2006 год составили 14 %. [7]

2. Принципы направления развития и совершенствования систем теплоснабжения

Основными принципами развития теплоснабжения в Иркутской области в рассматриваемой перспективе должны стать:

1. повышение надежности и эффективности теплоснабжения потребителей;
2. учет требований по экологии и улучшение состояния воздушного бассейна населенных пунктов;
3. максимально эффективное использование возможностей теплофикации и когенерации;
4. выбор наиболее экономичных вариантов развития систем теплоснабжения населенных пунктов (среди вариантов, удовлетворяющих перечисленным выше требованиям) [3].

Эти принципы должны соблюдаться для всех систем теплоснабжения, независимо от их типа и мощности, включая индивидуальные источники тепла.

Вопросы обеспечения надежности наиболее остро стоят в крупных системах централизованного теплоснабжения. Без их решения конкурентоспособность этих систем не может быть обеспечена. Основными путями и средствами достижения надежности здесь являются [3]:

1. количественная оценка надежности теплоснабжения потребителей и обеспечение нормативов надежности при разработке схем теплоснабжения;

2. применение рационального резервирования тепловых сетей и обеспечение управляемости в нормальных и аварийных режимах путем сооружения автоматизированных узлов управления на границах магистральных и распределительных сетей;
3. оснащение систем локальной и системной автоматикой;
4. создание автоматизированных систем управления теплоснабжением для реализации ступенчатого регулирования отпуском тепловой энергии (на ИТ, в тепловых пунктах и у потребителей), а также для автоматического обнаружения и локализации мест отказов в тепловых сетях [5];
5. применение прогрессивных конструкций теплопроводов и способов прокладки тепловых сетей, обеспечивающих нормативные сроки их службы.
6. обеспечение необходимых объемов замены устаревшего оборудования и теплопроводов, повышение качества строительно-монтажных и ремонтных работ.

Нормативные экологические требования также должны учитываться при разработке схем теплоснабжения. Основными путями их достижения в регионе являются [2]:

1. внедрение нового экономичного и экологически более совершенного генерирующего оборудования: ПГУ и ГТУ на газе и с внутрицикловой газификацией угля, котлов с кипящим слоем, конденсационных отопительных котлов;
2. обогащение и брикетирование угля (со снижением содержания серы) для внутригородских теплоисточников в местах его добычи;
3. оборудование действующих ТЭЦ современными системами газоочистки (двухступенчатые фильтры, фильтры-эмульгаторы);
4. вовлечение в баланс топливоснабжения котельных газообразного топлива там, где это возможно;
5. вытеснение части топлива путем газификации древесных и других твердых отходов и использования вторичных энергоресурсов (ВЭР), энергии ветра и других возобновляемых источников тепловой энергии.

Повышение экономичности теплоснабжения может быть достигнуто в результате реализации соответствующей технической политики как в сфере централизованного, так и децентрализованного теплоснабжения. Основными направлениями этой политики являются:

1. внедрение ПГУ ТЭЦ на газе и твердом топливе с широким диапазоном единичных мощностей;
2. устранение сверхнормативных потерь тепла в действующих системах централизованного теплоснабжения и их приведение в соответствие техническим нормам и правилам;

3. изменение структуры крупных систем путем иерархического построения и резервирования тепловых сетей, оснащение систем автоматикой в рамках АСУ ТП и АСДУ [2];
4. выбор состава оборудования ТЭЦ с максимальной комбинированной выработкой тепловой и электрической энергии;
5. сокращение (до полной замены) парка устаревших неэффективных угольных котельных и внедрение котлов с новыми технологиями сжигания угля и газа [2];
6. повышение эффективности сжигания газа в действующих котельных путем включения в их схему ГТУ и использования теплоты уходящих газов в котлах-утилизаторах;
7. широкое использование ВЭР, твердых бытовых отходов, тепловых насосов.

* * *

В целом предлагаемая концепция развития теплоснабжения Иркутской области позволит:

1. разгрузить крупные города по электрической нагрузке и привести их системы теплоснабжения в соответствие с техническими нормами и требованиями надежности и экологии;
2. решить социально важные вопросы тепло- и водоснабжения коммунально-бытовых потребителей малых и средних населенных пунктов и повысить надежность их электроснабжения;
3. получить экономию топлива в результате вытеснения мелких угольных котельных с удельными расходами топлива 220 кг/Гкал и выше;
4. создать благоприятные условия для привлечения эффективных отечественных и иностранных технологий и оборудования.

На основе предлагаемой концепции развития теплоснабжения в регионе в дальнейшем должны разрабатываться сценарии развития теплоснабжения населенных пунктов.

Реально за этот период основные меры по организации нормального теплоснабжения потребителей могут быть связаны с приведением существующих систем и источников теплоснабжения в нормальное техническое состояние, с регулировкой тепловых сетей и нормализацией режимов их работы [1].

В связи с этим необходимо:

1. организовать работы по гидравлической регулировке всех систем централизованного теплоснабжения, рассматривая каждую систему в целом – от ИТ до потребителей;
2. провести обследования технического состояния тепловых сетей и составить программы их реконструкции и замены ветхих участков и оборудования. При этом надо учитывать не только ветхие участ-

ки, имеющиеся в настоящее время, но и постепенную выработку нормативного срока службы остальными теплопроводами;

3. провести обследование технического состояния всех котельных, разработать реальные программы их реконструкции и технического перевооружения.

Список литературы:

1. Агафонов Г.В., Иванова И.Ю., Соколов А.Д. Методы и модели разработки региональных энергетических программ / Под ред. Б.Г. Санеева. – Новосибирск: Наука. 2003. – 140 с.

2. Комплексная программа «Развитие топливно-энергетического комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока». Т. 1. – Иркутск: Институт систем энергетики СО РАН, 2000. – 246 с.

3. Программа развития топливно-энергетического комплекса Иркутской области на период до 2030 г. / Научный руководитель, д.т.н. проф. Б.Г. Санеев. – Иркутск, 2007. – 177 с.

4. Статистический сборник. Топливно-энергетический комплекс Иркутской области в эпоху преобразований. – Иркутск, 2006. – 38 с.

5. Стратегия социально-экономического развития объединенной Иркутской области на период до 2010 и на перспективу до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.polit.ru/dossie/2006/05/22/irkstrategy.html.

6. Семенов М.А., Черняк И.С., Черемных Т.В., Хаматаев Р.В. Инновационная модель и методика формирования системы управления качеством объектов тепловой энергетики // Вестник экономической интеграции. – М., 2010.

7. Семенов М.А., Черемных Т.В. Состояние теплоэнергетики Иркутской области // Вестник ИРГТУ. – Иркутск, 2010. – № 1 (41). – 268 с.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ КОНЦЕПЦИИ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

© Шишкина Ю.М.

Воронежский институт высоких технологий, г. Воронеж

В работе рассматриваются основные вопросы, связанные с эффективным управлением предприятием.

В настоящее время переход предприятий к работе в условиях самостоятельности и изменение взаимоотношений с потребителями выдвигают

на первый план гибкость производства, необходимую для своевременного реагирования на изменение внешней среды.

При этом успех производственно-хозяйственной деятельности предприятия во многом определяется правильностью построения системы оперативно-производственного планирования, наиболее полному отражению в ней специфических организационно-технических особенностей данного производства [3].

Отмечено, что в многономенклатурном машиностроительном производстве добавляется правило сокращения номенклатуры одновременно изготавливаемых изделий («специализация во времени») для повышения серийности и упрощения оперативного управления производством [4].

Если спрос на изделия предприятия стабилен на протяжении года, то целесообразно распределить годовую производственную программу по кварталам пропорционально количеству рабочих дней. Равномерный ход производства способствует уменьшению себестоимости изготовления продукции и стабильности качества.

При колебаниях спроса на изделия внутри годового периода возможны различные варианты распределения производственной программы на короткие плановые периоды.

Первый вариант состоит в поддержании запасов готовых изделий на минимально необходимом уровне (определяемом как произведение среднедневного количества поставляемых изделий на число дней для подготовки их к отгрузке) и планировании производства изделий в строгом соответствии со спросом. При этом сокращаются затраты на хранение запасов, ускоряется оборачиваемость средств, что уменьшает потребность в оборотном капитале, а за счет сокращения необходимых складских площадей – и в основном капитале. В тоже время неравномерный характер производства, повторяющий все колебания спроса, может привести к потери квалифицированных рабочих кадров в период спада, сверхурочным работам в период подъема спроса, а в конечном итоге – к увеличению затрат производства. Помимо этого, производственная мощность предприятия может оказаться недостаточной для полного использования благоприятной рыночной ситуации.

Второй вариант – использование запасов готовых изделий как амортизатора колебаний спроса. В период падения спроса производство частично работает «на склад», пополняя запасы готовых изделий, а в период подъема спроса на рынок выбрасываются запасы, ранее созданные. Такая политика способствует снижению нерациональных затрат производства за счет более равномерного использования оборудования и производственных площадей и стабильности кадров. Вместе с тем увеличиваются потребность в складских помещениях и затраты на хранение готовых, но не реализованных изделий, замедляется оборачиваемость капитала. Кроме того,

существует вероятность того, что из-за ошибок в прогнозировании спроса часть изделий останется нереализованной.

В соответствии с требованиями рынка и связанное с этим диверсификацией производства номенклатура изделий должна быть очень широкой, сами изделия включают большое число деталей и сборочных единиц, а длительность их производственного цикла значительно превосходит допустимые сроки поставки. Однако время поставки можно использовать для того, чтобы из ограниченного числа основных компонентов (модулей высокой степени готовности), заранее произведенных, собрать конечное изделие, необходимое клиенту. Это метод, основанный на наиболее позднем специфицировании конечного изделия на заказ, обозначается как система «отсрочки» (postponement) [2].

Общий процесс производства изделий расчленяется на два замкнутых цикла (подпроцесса): долгосрочный и краткосрочный. Компоненты (модули), являющиеся результатом долгосрочного процесса, находятся в складском запасе.

При поступлении заказа конкретного клиента конечное изделие специфицируется компонентами, имеющимися в наличии на центральном складе модулей. Нужное изделие собирается в кратчайшие сроки. Таково содержание краткосрочного цикла.

Необходимым условием реализации системы «отсрочки» является высокий уровень унификации и типизации компонентов, а также блочно-модульная конструкция конечных изделий. Пригодность таких компонентов проверяется тем, какова их применяемость и степень удовлетворения потребностей заказчиков при сборке конечных изделий.

Основными недостатками данного метода, на наш взгляд, являются, во-первых, то, что незавершенное производство должно содержать практически весь перечень деталей и узлов, необходимых для специфицирования конечного изделия под заказ конкретного заказчика. И так как трудно угадать потребности заказчика, стремление производителя к наиболее полному удовлетворению потребностей конкретного заказчика приведет к неограниченному росту незавершенного производства со всеми вытекающими необоснованными затратами. Во-вторых, появляется такой фактор как степень удовлетворения потребностей заказчиков, т.е. не всех заказчиков сможет удовлетворить производитель.

Для устранения выше перечисленных недостатков в данной работе мы предлагаем концепцию системы оперативно-производственного планирования: равномерное производство заготовок, деталей и узлов стандартных модулей и сборка готовых изделий к сроку поставки в соответствии с конкретными заказами, т.е. применить тактику «отсроченной модификации».

Суть тактики «отсроченной модификации» заключается в следующем: изделие разбивается на стандартные модули и модули, которые определя-

ют ту или иную модификацию изделия. Общий процесс производства изделия также разбивается на два замкнутых цикла: долгосрочный и краткосрочный [2]. В производство запускаются комплекты деталей стандартных модулей изделия. И лишь тогда, когда решается вопрос модификации, требуемой заказчику, запускается в производство комплект деталей модулей конкретной модификации. Тем самым добивается:

- быстрая реакция на рыночные изменения спроса с наименьшими затратами;
- индивидуальные потребительские предпочтения наиболее полно удовлетворяются путем быстрой конструкторской разработки и производства конкретных модифицирующих модулей.

На всей стадиях изготовления стандартных модулей поддерживается оптимальный размер партий деталей на стандартные модули, что дает экономически обоснованное незавершенное производство. Экономическое обоснование размера партий деталей на стандартные модули выводится из предположения, что затраты на вынужденное хранение незавершенного производства должны быть не более полученной выгоды от максимально быстрого удовлетворения потребностей заказчика.

Максимальная задержка удовлетворения потребностей конкретного заказчика будет равна длительности изготовления наиболее трудоемких модулей, определяющих модификацию изделия. Этот показатель можно расценивать как показатель реакции производства на индивидуальные потребности заказчика или как показатель чувствительности производства к потребностям конкретного заказчика.

Скорость выполнения конкретного заказа становится наиболее существенным критерием в борьбе за выживаемость и повышении конкурентоспособности предприятия. На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что для предприятий все заказы становятся срочными, причины которых находятся во внезапности появления заказа, в постоянно меняющихся негативных производственных ситуациях, в максимально напряженных планах по срокам и объемам проведения работ, в обострении конкурентной борьбы.

В связи со сложностью, ответственностью задач и условиями срочности их решения машиностроительные предприятия должны иметь высокие уровни, как управляемости, так и управления.

С целью придания предприятию машиностроения указанных свойств необходимо:

- разработать систему его преобразования и осуществления управления производством, включающую реструктуризацию предприятия с формализацией производственного потенциала как управляемой системы;
- регулирование и поддержку функционирования производства в заданном режиме;

– организационно-управленческую подготовку производства, его сопровождения, управления качеством и производственными рисками;
– решающим фактором станет способность производителя совместить индивидуальные покупательские предпочтения с эффективным производством и рациональной системой планирования.

Список литературы:

1. Кускова Т.А. Экономика предприятия в переходный период: учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2001. – 124 с.

2. Производственный менеджмент: учебник / Под ред. В.А. Козловского. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 574 с. – (Высшее образование).

3. Тюленев Л.В. Организация и планирование машиностроительного производства: учеб. пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001. – 304 с.

4. Управление производством: учебник / Под ред. Н.А. Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 219 с. – (Серия «Высшее образование»).

Секция 17

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

© Иванова Н.Е.[♣], Иванов В.Г.[♦]
Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В данной статье рассмотрены основные проблемы, отражающие специфику регулирования трудовых отношений руководителей организации в современных экономических условиях, а также отражены направления совершенствовании трудового законодательства в части правового регулирования труда руководителей организации.

Действующее трудовое законодательство Российской Федерации разграничивает полномочия между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ, определяет сферу действия трудового права и его ограничение от гражданского права, расширяет роль договорного регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, отражает особенности регулирования условий труда отдельных категорий работников.

Вместе с тем, несмотря на уже принятые меры по регулированию трудовых отношений и правильному применению соответствующих правовых норм, время, прошедшее со дня введения в действие ТК, показывает, что работа по совершенствованию трудового законодательства должна продолжаться. В ТК РФ не нашло должного отражения реально существующая в настоящее время дифференциация условий труда, остались неурегулированными некоторые вопросы. В частности, одной из проблем дальнейшего совершенствования трудового законодательства является проблема единства законодательства. Статья 5 ТК РФ предусматривает, что нормы трудового права, содержащиеся в иных законах, должны соответствовать ТК РФ, а в случае противоречий между ТК РФ и иными федеральными законами, содержащими нормы трудового права, применяются положения Трудового кодекса. Если вновь принятый федеральный закон противоречит Трудовому кодексу, то этот закон применяется при условии внесения соответствующих изменений и дополнений в ТК РФ. Однако эти положения не бесспорны, если рассматривать особенности правового регулирования труда руководителя организации, предприятия, учреждения. Так, статья 21 Федерального закона от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О го-

[♣] Доцент кафедры Финансов и бухгалтерского учёта, кандидат экономических наук.
[♦] Преподаватель кафедры Финансов и бухгалтерского учёта.

сударственных и муниципальных унитарных предприятиях» предусматривает, что руководитель унитарного предприятия не вправе занимать должности или заниматься другой оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной или творческой. По существу это запрет на совместительство. Статья 276 ТК РФ устанавливает иное правило: руководитель организации может занимать оплачиваемые должности в других организациях, но только с разрешения уполномоченного органа юридического лица, либо собственника имущества организации. Таким образом, если исходить из правила, установленного статьей 5 ТК, то статья 21 выше указанного Федерального закона применяться не должна [1].

На практике возникает вопрос с отсутствием запрета на увольнение руководителя организации в период его временной нетрудоспособности или в период пребывания в отпуске. По мнению Верховного Суда РФ, статья 81 ТК РФ, запрещающая расторжение трудового договора по инициативе работодателя в период временной нетрудоспособности и в период пребывания в отпуске, является общей нормой. Глава 43 ТК РФ об особенностях регулирования труда руководителя организации, содержащая специальные нормы и устанавливающая определенный круг изъятий из общего регулирования труда работников, не содержит такого изъятия, как отказ от запрета увольнения по инициативе работодателя в период временной нетрудоспособности или в период пребывания в отпуске. Поэтому трудовой договор с руководителем организации не может быть расторгнут по пункту 2 статьи 278 ТК РФ в период его временной нетрудоспособности или пребывания в отпуске. Для повышения уровня гарантий руководителям организаций, предприятий, учреждений важно это положение предусмотреть непосредственно в нормах ТК РФ регулирующих их труд [2].

Так же можно выделить следующие наиболее актуальные моменты, отражающие специфику регулирования труда руководителя организации в современных экономических условиях.

Во-первых, права и обязанности руководителя организации могут быть условно разделены на права и обязанности, связанные с исполнением трудовой функции по управлению организацией в качестве единоличного исполнительного органа, и иные трудовые права и обязанности. И если первые получают свое преимущественное закрепление в виде полномочий единоличного исполнительного органа в специальных законах гражданского законодательства, посвященных деятельности отдельных видов юридических лиц, и учредительных документах, то вторые – в актах трудового законодательства – ТК РФ, федеральных законах и иных нормативно-правовых актах, а также в локальных нормативных актах и трудовом договоре с руководителем организации.

Во-вторых, обязательной предпосылкой возникновения трудового правоотношения с руководителем организации является единый сложный

состав юридических фактов, который представляет собой конструкцию из трех элементов:

а) юридические факты, наличие которых необходимо для определения кандидатуры либо кандидатур на должность руководителя организации. В соответствии со статьей 275 ТК РФ организациям предоставляется право устанавливать процедуры, предшествующие заключению трудового договора, тем самым сформулировав дополнительные требования, предъявляемые к кандидатам на должность руководителя организации.

б) принятие решения уполномоченным лицом или органом о назначении (избрании) руководителя организации.

в) заключение трудового договора.

При дальнейшем совершенствовании трудового законодательства в части правового регулирования труда руководителя организации, предприятия, учреждения должны быть учтены отдельные выводы Конституционного Суда РФ:

1. правовой статус руководителя значительно отличается от статуса иных работников и поэтому федеральный законодатель вправе, исходя из объективно существующих особенностей характера и содержания труда руководителя организации, выполняемой им трудовой функции, предусматривать особые правила расторжения с ним трудового договора;
2. федеральный законодатель не возлагает на собственника, в исключение из общих правил расторжения трудового договора с работником по инициативе работодателя, обязанность указывать мотивы увольнения руководителя по основанию, предусмотренному пунктом 2 статьи 278 ТК РФ, поскольку не рассматривает это основание в качестве меры юридической ответственности;
3. предоставление собственнику права принять решение о досрочном расторжении трудового договора с руководителем предполагает, в свою очередь, предоставление последнему адекватных правовых гарантий защиты от негативных последствий, которые могут наступить для него в результате потери работы. К числу таких гарантий должна относиться обязательная выплата в повышенном размере компенсации за досрочное расторжение трудового договора с руководителем организации [3].

При рассмотрении механизма регулирования трудовых отношений с руководителем организации в современных условиях необходимо учесть формирование различных подходов к регулированию их труда, которые можно разделить на следующие периоды:

– первый период, для которого характерно преимущественное применение гражданско-правовых средств и методов регулирования труда руководителя организации.

– второй период, для которого характерно применение административно-властных средств и методов регулирования труда руководителя организации.
– третий период, для которого характерны попытки субсидиарного применения трудовых, гражданских и административно-правовых средств и способов регулирования труда руководителя организации в различные периоды с постепенным переходом к преимущественному применению трудоправовых средств и способов регулирования.

Следовательно, в современных экономических условиях действия руководителей всё больше и больше приобретают предпринимательский характер, предполагающей право самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей продукции, устанавливать на нее цены, привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства юридических лиц и граждан.

В этих условиях также ярко проявляется особенность правового положения руководителя, находящегося, образно говоря, на стыке гражданского и трудового права, а именно выступающего как представитель юридического лица в гражданском обороте и одновременно являющегося стороной трудовых отношений при исполнении собственных трудовых обязанностей, а также при заключении трудовых договоров с работниками.

Список литературы:

1. Глазырин В.В. Трудовой договор с руководителем государственного унитарного предприятия // Справочник кадровика. – 2004. – № 5. – С. 9-17.

2. Нуртдинова А.Ф. Увольнение руководителя организации по пункту 2 статьи 278 ТК РФ: комментарий к постановлению Конституционного Суда // Трудовое право. – 2005. – № 6.

3. Горохов Б.А. Практика применения нового Трудового кодекса Российской Федерации // Закон. – 2004. – № 7. – С. 99-106.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XV Международной научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
ЧАСТЬ 2

Подписано в печать 08.11.2010. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 18,01 Печ. л. 19,5 Заказ 293

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630092, г. Новосибирск, пр. Карла Маркса, 20

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 **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!