

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IV Всероссийской научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

26 декабря 2008 г.

Часть 3

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65я431 УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. В 3 частях. (Часть 3) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС – Издательство СИБПРИНТ, 2009. – 281 с.

ISBN 978-5-94301-058-3

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

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

Члены оргкомитета:

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

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

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

В сборник вошли материалы секций: «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-058-3

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 14. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	7
<i>Аникина И.Д., Шор И.М.</i> Особенности инвестиционной деятельности российских страховых компаний	8
<i>Бердникова В.Н.</i> Проблемы оценки недвижимости в условиях финансового кризиса.....	13
<i>Бравкова Е.В.</i> Факторы, определяющие дивидендную политику акционерного общества.....	17
<i>Гудис А.И.</i> Новые методы определения потребности в бюджетных ассигнованиях в Министерстве обороны Российской Федерации	21
<i>Ермоченко О.Н.</i> Налоговое воздействие на инвестиционную деятельность в России	26
<i>Ефремова Т.А.</i> Показатели оценки эффективности контрольной работы налоговых органов.....	30
<i>Загурский К.В.</i> Развитие финансовой инфраструктуры России для реализации инвестиционных проектов.....	35
<i>Загурский К.В.</i> Специализация как новый путь развития банков в России	40
<i>Карнаух И.В.</i> Формирование экономики знаний в современных условиях.....	45
<i>Класс Е.А.</i> Анализ налоговых рисков в период экономического кризиса	49
<i>Козлова Т.В., Мустафина И.Р.</i> К вопросу обследования бизнес-процессов с целью создания системы внутреннего контроля организации	53
<i>Козлова Ю.А.</i> Теоретические аспекты развития раздельного учета в системе налоговых расчетов	56
<i>Козлюк В.А.</i> Особенности банковской инновационной деятельности	58
<i>Ломейко А.В.</i> Критерии законности налоговой оптимизации	64

Муковоз Н.П. Инвестиционная привлекательность Белгородской области.....	68
Орлова Е.Н. О зарубежном опыте финансового планирования	71
Салтыкова М.С. Особенности исчисления НДФЛ с материальной выгоды, полученной от экономии на процентах по кредитам (займам) в 2009 г.	75
Сидоров А.А., Файзуллин Т.Н. Перспективы роста кредитования малого бизнеса с помощью института кредитных брокеров в России	79
Харитоненко Л.А., Писарева Е.В. К вопросу о современных моделях финансирования лечебно-профилактических учреждений ..	82
Хасанова А.Г. Методы расследования налоговых преступлений с помощью информационных компьютерных средств	87
Юсупова А.И. Особенности взаимодействия страховых организаций и банков	90
СЕКЦИЯ 15. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ	
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	95
Андреев А.В. Роль услуг в розничной торговле мебелью	96
Божья-Воля Р.Н. Коммерческая и общественная эффективность: границы и подходы к анализу.....	98
Вавилина О.А. Проблемы использования лизинга в сельском хозяйстве	103
Васильев А.К., Фомина Е.С. Управление структурой капитала сельскохозяйственного предприятия	108
Гринюк К.П. Особенности функционирования промышленного комплекса региона в условиях формирования экономики знаний....	112
Гусак А.С. Вопросы классификации объектов недвижимости для целей управления.....	117
Гусева Т.И. Методы оценки экономической эффективности процессов реструктуризации предприятий в условиях риска и неопределенности	122
Давлетбаева Л.Р. Трансформация роли хозяйств сельского населения.....	127

<i>Демьянова М.В.</i> Методика расчета эффективности работы учреждения социального обслуживания населения	132
<i>Дресвянников В.А., Лосева О.В.</i> Применение метода отраслевых коэффициентов для оценки стоимости интеллектуального капитала организации.....	138
<i>Дудина А.В.</i> Особенности воспроизводства основных фондов жилищно-коммунального комплекса.....	144
<i>Завьялкина Н.В.</i> Необходимость планирования незавершенного производства для эффективного управления затратами промышленного предприятия.....	148
<i>Зиганшин Э.Ш.</i> Выделение задач бизнес-процессов предприятия, подлежащих автоматизации средствами автоматизированных систем управления технологическими процессами	153
<i>Зинина Л.И., Ефремова Л.И.</i> Формирование информационного механизма управления предприятием	157
<i>Карпова Е.Г.</i> Развитие интеграционных процессов.....	163
<i>Киселева А.В.</i> Хронология формирования квартирного фонда, как прогноз будущего строительства	167
<i>Корнева М.А.</i> Бюджетирование в России: проблемы и перспективы	170
<i>Королькова Т.В.</i> Новые подходы к оценке деятельности предприятия в стратегическом управлении	175
<i>Круг Э.А.</i> Тенденции развития розничных торговых предприятий (на примере Амурской области).....	181
<i>Мархутова Е.В.</i> Ключевые финансовые факторы стоимости.....	185
<i>Мешкова А.А.</i> Проблемы бюджетного финансирования АПК России	188
<i>Михайлова А.И.</i> Инструментарий контроллинга на предприятии... ..	192
<i>Мишенина Ю.Н.</i> Особенности автоматизированной поддержки управления в органах государственной власти.....	196
<i>Нечаев В.В.</i> Вопросы энергосбережения освещения городских территорий.....	200
<i>Нечаева С.Н.</i> Проблемы оценки эффективности деятельности предприятий	204

Николаева Т.И., Гаянова В.М. Факторы, влияющие на развитие организации	209
Попова Н.Н. Теоретические и практические аспекты формирования себестоимости и ценообразования в туризме в рамках системы управленческого учета	214
Почуева И.В. Учет влияния инфляции в процессе оптимизации запасов	219
Пронина Е.В., Теплякова Т.Ю. Проблемы автоматизации бизнес-процессов в российских страховых компаниях	223
Саидмуродова Ш.О. Проблемы взаимодействия государственных надзорных органов в области автомобильного транспорта, пути их решения	227
Саидмуродова Ш.О. Некоторые аспекты лицензирования транспортной деятельности в Республике Таджикистан	230
Самостроенко Г.М., Чимитдоржиева О.Г. Теоретико-методические основы развития индустрии встреч в России	238
Слепцов В.В. Факторы экономического роста в молочном скотоводстве.....	243
Смолякова Ю.В. Государственные корпорации как фактор модернизации экономики России	245
Ступникова А.В. Проблемы и перспективы развития АПК Амурской области.....	250
Титова Е.В. Свиноводству – интенсивное приоритетное развитие.	255
Труфанова С.В. Формирование спроса на хлеб и хлебобродукты ...	258
Утебова А.Р. Ипотечное кредитование под залог земель сельскохозяйственного назначения в РФ	263
Шенишинов Ю.В. Особенности развития инновационного потенциала на промышленных предприятиях	267
Шпилёва Н.А. Транссибирский контейнерный маршрут – ключевое звено на стыке транспортных систем Европы и Азии	271
Ягубян А.А. Внешние источники финансирования увеличения основных средств.....	275

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left. The top bar has a circular end on the right, and the left bar has a circular end at the bottom.

Секция 14

***ФИНАНСЫ И
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА***

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

© Аникина И.Д.[♦], Шор И.М.[♥]

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Концентрация страховыми организациями в своих руках значительных объемов долгосрочных финансовых ресурсов превращает страхование в стратегический сектор развития современной экономики и привлекает особое внимание к формированию страховыми компаниями инвестиционной стратегии. Инвестиционная политика и инвестиционная стратегия оказывают значительное влияние как на платежеспособность и финансовую устойчивость страховой организации, так и на развитие инвестиционного процесса в стране в целом.

Особенности инвестиционных ресурсов страховых компаний. Рассматривая особенности формирования инвестиционных стратегий страховыми компаниями, необходимо уточнить понятие инвестиционных ресурсов и инвестиционного портфеля применительно к страховому делу.

Инвестиционные ресурсы страховых организаций – это совокупность собственных средств и привлеченных средств в виде страховых резервов, формируемых ими из уплаченных страхователями страховых премий (взносов) и размещаемых с соблюдением принципов ликвидности, срочности, гарантированности возврата, прибыльности и диверсификации. Для исполнения обязательств по договорам страхования жизни создаются специальные резервы, учитывающие гарантированную норму доходности. Для проведения операций по рисковому видам страхования формируются резервы премии и убытков [1].

К целям размещения инвестиционных ресурсов страховых организаций относятся следующие: обеспечение необходимого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости страховой организации; получение дополнительной прибыли; антиинфляционная защита активов и обязательств страховой организации; возможность снижения страховых тарифов; повышение рыночной стоимости страховой организации; обеспечение конкурентоспособного развития страховой организации.

[♦] Заведующая кафедрой Корпоративных финансов и банковской деятельности, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Доцент кафедры Корпоративных финансов и банковской деятельности, кандидат экономических наук

Размещение инвестиционных ресурсов страховых организаций представляет собой, по существу, формирование инвестиционного портфеля. Поэтому вполне логично принять в качестве основы для инвестиционной модели страховой организации теорию Марковица-Шарпа, выявить особенности инвестиционной деятельности страховщиков и адаптировать выбранную базовую модель к указанным особенностям.

Задача формирования инвестиционного портфеля страховой организации имеет существенное отличие от классических трактовок задачи инвестирования: разместить определенное количество денежных средств с заданной надежностью так, чтобы обеспечить максимальную доходность. Инвестиционная деятельность страховых организаций ограничивается и не является основной. Подобный подход к формированию модели и представление инвестиционной деятельности страховой организации в рамках теории Марковица-Шарпа с ограничениями являются достаточно очевидными, и в некоторых научных и практических работах этот подход уже реализован.

При осуществлении инвестиционной деятельности страховая организация должна руководствоваться *консервативной (осторожной) инвестиционной стратегией*, состоящей в том, что направления размещения инвестиционных ресурсов должны обладать минимальными рисками.

Большинство экспертов [2] выделяют *три основных фактора, определяющих инвестиционную стратегию страховых организаций*:

1. Повышение показателей риска инвестиционного портфеля при положительной конъюнктуре фондового рынка: продолжительный период экономического роста приводит к «фактору привыкания», когда положительные тенденции экстраполируются на долгосрочные будущие тенденции, что приводит к значительным убыткам при изменении рыночных условий.

2. Несоответствие между активами и обязательствами: страховые организации часто приобретают облигации, сроки погашения по которым наступают позже, чем по их обязательствам. Таким образом, если процентные ставки изменяют в соответствии с ожиданиями рынка, а активы и обязательства страховых организаций оценены в соответствии с рыночными показателями, страховые организации фиксируют ожидаемую прибыль. Если рост процентных ставок превосходит ожидания, рыночная стоимость облигаций падает, и убытки при их продаже поглощают прибыль страховых организаций. Если процентные ставки растут медленнее ожиданий рынка, активы и обязательства не оценены согласно их рыночной стоимости, страховщики фиксируют достаточную прибыль.

3. Желание «переиграть» рынок: многие страховые организации считали, что при активном управлении инвестиционным портфелем они смогут успешно отбирать недооцененные активы, обеспечивая, таким об-

разом, высокую доходность без дополнительных рисков. Однако для реализации данной стратегии страховым организациям необходимо обладать исследовательскими, аналитическими и торговыми возможностями. Страховым организациям в данном случае пришлось бы также постоянно обеспечивать доходность выше средних рыночных показателей при функционировании с учетом нормативных требований по уровню ликвидности и регуляторных ограничений, применяющихся к страховым портфелям. Активное управление наряду с повышенным налогообложением при доходе от прироста капитала также подразумевает рост транзакционных издержек.

Поэтому сосредоточение на вопросах тарифообразования и приеме страховых рисков предоставляет больше возможностей повышения доходности для страховщика, чем попытка «переиграть» куда более прозрачные и эффективные финансовые рынки.

Таким образом, с целью удовлетворения краткосрочных ожиданий и максимизации объемов долгосрочного создания стоимости страховым организациям необходимо прекратить генерировать краткосрочную доходность, сконцентрировав усилия на более консервативном подходе – оценке инвестиционных стратегий с учетом возможных рисков, инвестиционных и капитальных затрат. При таком подходе страховые организации могли бы повысить эффективность размещения своего капитала, а также направить дополнительные ресурсы в те сферы, в которых они обладают наибольшей компетенцией: разработку систем тарифообразования и прием страховых рисков. Страховая организация может диверсифицировать данные риски посредством внесения их в общий фонд; обслуживание данных рисков обходится им дешевле, чем индивидуальным инвесторам.

Заметим, что риски, связанные с инвестиционной деятельностью страховой организации, достаточно многообразны:

- риск обесценения инвестиций вследствие изменений на рынке капитала, обменных курсов валют, а также вследствие неплатежеспособности должников;
- риск того, что страховой организации не удастся извлечь размещенные денежные средства в нужный момент;
- риск недостаточного покрытия активами страховых обязательств;
- риск завышенной оценки инвестиций;
- риск недостаточности средств страховой организации для выполнения обязательств по страховым выплатам, обусловленный финансовыми трудностями эмитента, чьими ценными бумагами она владеет и др.

Более того, в целях надзора за уровнем контроля над рисками, связанными с инвестиционной деятельностью страховой организации, органы

надзора периодически могут запрашивать многочисленную информацию относительно процедур управления активами, обязательствами и рисками страховой компании [3].

Из всего вышесказанного вытекает потребность формирования специального подразделения страховой организации (инвестиционного отдела), занимающегося управлением инвестиционными рисками и выполняющего следующие функции:

- мониторинг соответствия одобренной инвестиционной политике и инвестиционной стратегии;
- фиксация нарушений и быстрое информирование о них;
- проведение оценки деятельности по управлению инвестиционными ресурсами и результатов за прошедший период;
- проведение оценки соотношения активов и обязательств, а также соблюдения принципов инвестиционной деятельности;
- оценка правильности лимитов по размещению активов с использованием регулярного тестирования на устойчивость к изменяющимся инвестиционным и рыночным условиям.

В целом, страховым организациям необходимо достичь более полного понимания структуры и рисков активов и пассивов, находящихся под управлением, с целью выбора верных ориентиров в контексте управления инвестиционным портфелем, а также применения стратегии хеджирования рисков, свойственных обязательствам организаций.

Продуманному балансированию между рисками и созданием стоимости способствует четкое определение страховой организацией инвестиционной стратегии, учитывающей вышеописанные факторы. Данная стратегия должна подразумевать жесткие стандарты относительно видов рисков, которые страховая организация может принимать, степени подверженности данным рискам, а также доходов, которые страховая организация может ожидать в результате принятия данных рисков. В практической плоскости внедрение данной стратегии возможно посредством внедрения трех видов программ:

- стратегическое размещение активов определяет классы активов, в которые страховая организация желает осуществлять инвестиции, а также виды размещения средств в каждый класс активов;
- управление инвестиционным портфелем определяет инвестиционную стратегию в отношении каждого продукта (класс актива, сочетание активов, качество и длительность ценных бумаг);
- управление активами и пассивами определяет величину риска в связи с процентными ставками, который страховая организация готова принять, а также в режиме реального времени обеспечивает соблюдение данных лимитов.

В настоящее время большинство страховых организаций используют подобные программы, однако виды их реализации в значительной степени варьируют.

С точки зрения долгосрочной перспективы взаимозависимость создаваемой стоимости, принимаемого риска, получаемых доходов и требуемого капитала приводит к интересному выводу. Страховые организации, стремящиеся максимизировать создаваемую стоимость, должны руководствоваться не наиболее высокой прибыльностью инвестиций, а грамотным сопоставлением степени подверженности инвестиционным рискам с рисками, присущими страховым обязательствам. Выбор оптимальной стратегии зависит от структуры обязательств по продуктам. В большинстве случаев оптимальная стратегия требует наличия в портфеле безрисковых высококачественных корпоративных облигаций для продуктов, инвестиционные риски которых генерируются самими страховыми организациями. Также оптимальная стратегия может потребовать инвестиций в более рискованные классы активов (особенно в случае с рядом европейских продуктов), в отношении которых обязательства зависят от доходности рынка.

Сформулируем основные выводы:

- страховые компании могут осуществлять инвестиции, как за счет собственных средств, так и за счет страховых резервов, требования к формированию инвестиционных портфелей за счет этих разных финансовых ресурсов различны, так для инвестиции собственных средств страховых компаний существует значительно меньше ограничений;
- инвестиционная (также как и основная) деятельность страховых компаний ввиду их особой социальной значимости подвергается жесткому регулированию со стороны государства, что накладывает существенные ограничения в формировании инвестиционного портфеля страховыми компаниями и проведении ими инвестиционной стратегии;
- инвестиционная стратегия страховых компаний определяется не только нормативными ограничениями, но зависит как от степени развития фондового рынка, так и от развития самого страхового рынка (объем страхового рынка, соотношение объемов страхования жизни и страхования иное, чем страхование жизни), что определяет объемы «длинных» и «коротких» денег и варианты инвестиционной стратегии страховых компаний (инвестиционная или спекулятивная);
- страховые компании должны четко формулировать свою инвестиционную стратегию с выделением ее приоритетов и оценки рисков, учитывая специфику российского фондового рынка, страхового

рынка, нормативные ограничения и особенности деятельности и конкурентные преимущества самой компании.

Список литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 11 июня 2002 г. № 51н «Об утверждении Правил формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни».
2. Красножон Д. Зарубежный опыт: умеренная инвестиционная стратегия страховых компаний как залог успеха в долгосрочной перспективе // Финансовый менеджмент в страховой компании. – 2006. – № 1.
3. Смирнов И.Е. Управление активами на страховом рынке // Управление в страховой компании. – 2007. – № 3.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© Бердникова В.Н.*

Филиал Байкальского государственного университета
экономики и права, г. Братск

Финансовый кризис, проблемы оценки недвижимости, макроэкономические факторы в оценке, ликвидность недвижимости, факторы ликвидности недвижимости.

Оценочная деятельность в РФ появилась уже в первые годы перехода к рыночной экономике. Это обусловлено тем, что оценка имущества, в частности недвижимости – это один из тех механизмов, с помощью которых работает рынок. Без института оценки полноценная рыночная экономика просто не может существовать и развиваться.

За 15 лет существования оценочная деятельность и инструменты оценки прошли значительный путь в своем развитии. Важным условием качественной работы оценщика является наличие адекватной, надежной методологии. В своей работе оценщики были ориентированы на постоянное усовершенствование методов работы, в том числе с применением последних достижений математической науки и других смежных дисциплин. Однако, последние события на финансовых рынках, начавшийся глобальный экономический кризис, лопнувший «ценовой пузырь» на рынке недвижимости высветили несовершенство методик оценки недвижимости.

* Доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук

Разразившийся кризис показал, что существующие на сегодняшний день методы оценки стоимости недвижимости и рисков, связанных с инвестициями в недвижимость, не учитывают цикличность развития экономической системы. А это значит, что во времена бума эти методы оценки способствуют росту стоимости и перегреву рынка недвижимости, а на стадии спада они ведут к резкому падению стоимости и как следствие смещению результатов оценок в сторону уменьшения. Об этой проблеме говорил Г.О. Греф, председатель Национального Совета по оценочной деятельности, выступая на I Международном Конгрессе «Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России».

На сегодняшний день кризис ставит перед сообществом оценщиков чисто практические задачи. Проблемы в российской экономике только начинают проявляться, но уже сейчас понятно, что в ближайшее время наступит сложный период, который будет характеризоваться спадом в экономике и переоценкой стоимости активов, прежде всего недвижимости. На фоне снижения спроса на российский экспорт, глобальной переоценки рисков, оттока капитала, кризиса ликвидности в банковском секторе и «лопанья пузырей» на рынке недвижимости, увеличится количество банкротств предприятий и банков, и вырастет доля кредитов, нуждающихся в реструктуризации.

В таких условиях изменятся требования к качеству работы оценщиков, однако достичь высокого качества будет гораздо сложнее, чем раньше. В результате кризиса кардинально изменится ситуация с точки зрения ценовых ожиданий. Если последние десять лет рынок недвижимости развивался в условиях растущих цен, то теперь наступит период снижающихся цен. Резко падает ликвидность рынка, а значит, возрастает роль фактора ликвидности при проведении оценки недвижимости. Накопленные в период быстрого роста цен на недвижимость данные и методологии могут не давать надежных оценок стоимости в условиях кризиса, и потребуются существенные изменения в методологии. По мнению автора в сжатые сроки необходимо реализовать следующие мероприятия:

1. В прежних отчетах об оценке макроэкономические факторы практически не учитывались при реализации доходного подхода. Однако, финансовый кризис показал, что такой «узкий» взгляд на прогноз реконструированного отчета о доходах объекта недвижимости, на определение ставки капитализации дает искаженную оценку стоимости недвижимости.

2. Нестабильная финансовая ситуация приведет к необходимости проводить оценку в сжатые сроки. В условиях кризиса решения необходимо принимать очень быстро, и это накладывает свои ограничения и на сопутствующие виды деятельности, такие как оценка.

3. В условиях финансового кризиса, скорее всего, вырастет спрос на услуги оценщиков со стороны банков. Уже сегодня банки столкнулись с проблемой того, что залоговая оценка является выше рыночной. Следует

заметить, что фактор ликвидности недвижимости практически не находит отражения в технологии оценки. Текущий застой на рынке недвижимости свидетельствует о том, что необходимо теоретикам-оценщикам задуматься об экономическом обосновании механизмов, размеров внесения корректировок на ликвидность недвижимости.

Остановимся на этой проблеме подробнее. Понятие залоговой стоимости недвижимости, используемое в оценочной практике для целей ипотечного кредитования как таковое, в России на сегодняшний день не прописано в Федеральных стандартах оценки, т.е. отсутствует как определение, так и общепринятые методики ее расчета. Обычно кредитная организация определяла залоговую стоимость недвижимости, применяя понижающие коэффициенты к рыночной стоимости [2].

Между тем, в Международных стандартах оценки (МСО) [1] присутствует определение: «Стоимость ипотечного кредитования – это стоимость имущества, определенная оценщиком, проводящим осмотрительную оценку будущей реализуемости имущества с учетом долговременных устойчивых аспектов имущества, нормальных и локальных условий рынка и текущего использования и подходящих альтернативных вариантов использования имущества». Данная стоимость используется кредитными организациями при оценке кредитных рисков и отличается от оценки рыночной стоимости на текущий момент учетом долгосрочных устойчивых тенденций и исключением спекулятивных элементов.

Кроме выполнения общих требований МСО к содержанию отчета, отчеты по оценке для целей залога, как правило, должны включать информацию по следующим пунктам [4]:

- анализ текущей деятельности и основных тенденций в соответствующем сегменте рынка;
- ретроспективный, текущий и предполагаемый в будущем спрос на данный вид объектов недвижимости в данном регионе;
- потенциальные и вероятные потребности в альтернативном использовании недвижимости;
- текущая ликвидность недвижимости, а также, при необходимости, вероятность ее устойчивости;
- степень воздействия на стоимость предмета залога тех или иных прогнозируемых факторов (на момент проведения оценки);
- подход, примененный при проведении оценки, а также степень использования достоверных рыночных данных в подтверждение оценки.

Ликвидность потенциального предмета залога – наиболее важная характеристика с точки зрения оценки рисков, связанных с обеспечением. Ошибки в определении степени ликвидности достаточно серьезны для кредитной организации.

Ликвидность имущества, характеризуется тем, насколько быстро объект можно обменять на деньги, т.е. продать по цене, адекватной рыночной стоимости на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на сделке не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [3].

Количественной характеристикой ликвидности чаще всего выступает время рыночной экспозиции объекта, т.е. время, которое требуется для продажи объекта на открытом и конкурентном рынке по рыночной стоимости. Обычно предполагается, что в срок экспозиции не включается время, необходимое для формального закрепления (оформление, регистрация) сделки купли-продажи, т.е. срок экспозиции это типичное время с момента размещения публичного предложения о продаже объекта до принятия продавцом и покупателем решения о совершения сделки.

Среди основных факторов ликвидности недвижимости можно выделить следующие:

- наличие величины спроса на недвижимость. Так, например, торговая недвижимость, расположенная на оживленных магистралях, всегда востребована на рынке и может быть продана в ограниченный период времени по стоимости, близкой к рыночной. В качестве альтернативного примера можно привести производственную недвижимость в промышленных городах, где спрос на такую недвижимость достаточно невелик.
- эластичность спроса на данный вид недвижимости. Например, при отсутствии дефицита и достаточно большом предложении жилья на рынке относительно небольшое снижение цены приведет к увеличению количества желающих приобрести жилую недвижимость.
- состояние недвижимости. Как правило, изношенные объекты недвижимости в меньшей степени ликвидны, нежели относительно новое, не требующее больших затрат жилье.
- соответствие современным требованиям рынка. Например, одни строительные материалы замещаются другими – более безопасными или экологичными, соответственно, снижается спрос на строения из устаревшего материала.
- масштабность объекта недвижимости. Данным фактором характеризуется снижение ликвидности недвижимости, обладающей характеристиками, существенно отличающимися в большую сторону от средних значений. Например, производственные объекты с большой площадью или объемом. Подобные активы могут быть востребованы очень ограниченным кругом покупателей и в этой связи срок экспозиции для таких объектов достаточно велик.
- уникальность. Наличие у объекта оценки неких особенностей, по которым он может выделиться из массива, предлагаемых к продаже

объектов, ведет либо к повышенному интересу со стороны покупателей, либо снижает спрос.

- местоположение. Например, объект недвижимости имеет текущий спрос на рынке, однако прогнозное развитие территории может сделать его местоположение менее привлекательным, что найдет отражение в сроках экспозиции объекта.

Показатель ликвидности принципиально влияет на выбор подхода к оценке и вида определяемой стоимости. Поэтому степень ликвидности объекта оценки рекомендуется изучить в первую очередь с целью корректной постановки задания на оценку.

В связи с отсутствием, чаще всего, в открытом доступе информации о конкретных сроках реализации различных объектов недвижимости необходимо консультировать с участниками рынка недвижимости – риэлторами, которые сопровождали сделку.

Список литературы:

1. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005 / Пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова. – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2006.

2. ФСО № 1 – Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» (Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256).

3. ФСО № 2 – Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости» (Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 255).

4. ФСО № 3 – Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке» (Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 254).

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

© Бравкова Е.В.♦

Новосибирский государственный университет
экономики и управления – «НИНХ», г. Новосибирск

Любое изменение в дивидендной политике имеет как положительное, так и отрицательное влияние на цену акции фирмы. Более высокие дивиденды означают значительную выплату наличности инве-

♦ Кафедра Финансов

сторам, это является положительным моментом. Но в то же время, они приводят к более низкому росту в будущем – это отрицательный момент. Из-за большого числа факторов, влияющих на дивидендную политику, а также ввиду изменения относительной значимости этих факторов со временем, нельзя разработать точную общую модель для установления дивидендной политики. Однако в любом случае основанием для выработки акционерными обществами своей собственной дивидендной политики является учет, контроль и по возможности регулирование факторов, способствующих успешному развитию и инвестиционной привлекательности предприятия.

В современной литературе, посвященной исследованиям дивидендной политики, существует несколько подходов к определению состава факторов, влияющих на дивидендную политику.

По мнению А.Н. Гавриловой основными факторами, определяющими формирование дивидендной политики, являются правовые факторы, условия контрактов, ликвидность, расширение производства, интересы акционеров [5].

Ковалев В.В. формулирует ограничение правового характера, контрактного характера, ограничение в связи с недостаточной ликвидностью, в связи с расширением производства, в связи с интересами акционеров [4].

Джеймс К. Ван Хорн и Джон М. Вахович выделяют следующие факторы, влияющие на дивидендную политику: юридические нормы, потребность фирмы в денежных средствах, ликвидность, способность занимать деньги, ограничение в долговых соглашениях, контроль над компанией [3].

Таким образом, В.В. Ковалев и А.Н. Гаврилова, по сути, выделяют одинаковые факторы. Джеймс К. Ван Хорн и Джон М. Вахович добавляют часть своих.

Бланк И.А. приводит группировку факторов, определяющих формирование дивидендной политики 5 следующих групп факторов:

1. Факторы, характеризующие инвестиционные возможности предприятия;
2. Факторы, характеризующие возможности формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников;
3. Факторы, связанные с объективными ограничениями;
4. Прочие факторы [2].

Однако, данный перечень факторов также не является исчерпывающим. Можно выделить еще некоторые факторы, которые должны учитываться при формировании дивидендной политики:

1. Состав акционеров. При формировании дивидендной политики необходимо изучить состав акционеров, на сколько он однороден, и каких акционеров больше: миноритарных или крупных. Это важно

в силу того, что миноритарные акционеры заинтересованы в текущем доходе (дивидендах), а крупные – в будущем доходе (от реинвестирования прибыли).

2. Динамика курса акций в районе экс-дивидендной даты. В случае, если в районе данной даты курс акций изменяется незначительно, то для потенциальных инвесторов дивиденды не имеют принципиального значения, если же курс акций меняется существенно, это значит, что большинство потенциальных инвесторов, желающих купить акции данной компании, заинтересованы именно в дивидендном доходе.

Наиболее полную классификацию факторов, влияющих на формирование дивидендной политики предлагает А.А. Дегтярев, который проводит систематизацию факторов дивидендной политики, разделив их по месту возникновения на внешние и внутренние. К внешним можно отнести следующие группы факторов:

1. Требования законодательства;
2. Требования двусторонних соглашений и односторонних обязательств акционерного общества;
3. Макроэкономические факторы.

К внутренним:

4. Субъективные внутрифирменные факторы
5. Объективные внутрифирменные факторы [1].

1. Внешние факторы:

Факторы первой группы объективны, поскольку влияют на все предприятия, либо на строго определенную их категорию. Эти факторы можно разделить на две подгруппы: к первой относятся условия, при которых дивиденды могут быть объявлены (ограничение способности компании объявлять дивиденды, ограничение способности компании выплачивать дивиденды), ко второй – требования, регламентирующие источники, форму и процедуру их выплаты (требования к источникам дивидендных выплат, требования к форме дивидендных выплат, последовательность дивидендных событий).

Вторая группа факторов включает в себя требования двусторонних соглашений, заключенных акционерным обществом, и односторонних обязательств, которые оно на себя возложило. Они объективны, носят как ограничивающий, так и стимулирующий характер, но предприятие имеет возможность не заключать соответствующие договоры и не брать на себя указанные обязательства. К данной группе факторов А.А. Дегтярев относит следующие: контрактные ограничения на выплату дивидендов и правила листинга некоторых фондовых бирж, касающиеся дивидендов.

В третью группу входят макроэкономические факторы, влияющие на дивидендную политику предприятия. Среди основных – инфляция и нало-

гообложение дивидендных выплат. Высокие темпы инфляции формируют склонность акционеров к получению дивидендов в денежной форме, чем более высокого дохода от прироста капитала. При этом руководство компании не стремится выплачивать дивиденды. Это объясняется увеличением потребности предприятия в наличности, а также вполне вероятным снижением прибыли по причине того, что рост издержек, сопутствующий инфляции, не всегда удастся отразить в повышении отпускных цен на продукцию.

2. Внутренние факторы:

Четвертая группа связана с тем, как руководство акционерного общества представляет себе потребности собственников относительно ставки дивидендов. Факторы данной группы субъективны, так как связаны прежде всего с мнением менеджеров. В данную группу входят состав акционеров предприятия, мнение руководства о прочности своего положения во главе акционерного общества.

В пятую группу также входят внутрифирменные факторы, однако в отличие от предыдущей группы механизм их воздействия на дивидендную политику более прозрачен. Данная группа включает следующие факторы: инвестиционные возможности акционерного общества, структура капитала акционерного общества, ликвидность.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что во-первых, руководство акционерного общества имеет весьма широкие возможности для регулирования влияния, которое факторы дивидендной политики оказывают на последнюю, что в значительной степени обусловлено внутренними факторами. Во-вторых, среди рассмотренных факторов выделяются три группы (требования законодательства, требования двусторонних соглашений и односторонних обязательств и объективные внутрифирменные факторы), влияние которых на политику дивидендных выплат не является стохастическим, причем в случае со структурой капитала оно может быть подвергнуто детерминированному анализу. Это позволяет не только характеризовать, но и измерять степень внешнего воздействия на дивидендную политику.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что такие факторы как структура капитала и стоимость капитала компании являются одними из важнейших факторов, влияющих на формирование оптимальной дивидендной политики.

Существует прямая взаимосвязь стоимости капитала и размера дивидендов. Компании необходимо при формировании дивидендной политики устанавливать такой размер дивидендов, который будет соответствовать оптимальной стоимости капитала компании.

Таким образом, компании при формировании дивидендной политики, необходимо учитывать не только внутренние, но и внешние факторы.

Причём, важно отметить, что учет всех перечисленных факторов должен происходить в комплексе. Нельзя учесть одни факторы, и не учитывать при этом другие.

Список литературы:

1. Дегтярев А.А. Факторы дивидендной политики и их классификация // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 3.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Ван Хорн Джеймс К., Вахович Джон М.-мл. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 992 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистка, 2004. – 768 с.
5. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Баранов, Г.Г. Чигарев. – М.: КНОРУС, 2005. – 336 с.

НОВЫЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В БЮДЖЕТНЫХ АССИГНОВАНИЯХ В МИНИСТЕРСТВЕ ОБОРОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Гудис А.И.*

Военная финансово-экономическая академия, г. Ярославль

В статье рассматриваются принципиальные подходы, связанные с нормативным планированием (бюджетированием), которое в свою очередь является обоснованием реальной потребности на содержание войск в бюджетных средствах, принимаемых в рамках контрольных цифр (минимальные социальные стандарты, расчеты минимальной бюджетной обеспеченности, нормативы финансовых затрат на единицу предоставляемых государственных услуг) и обеспечение этой потребности достаточным уровнем финансирования из федерального бюджета.

Современный этап развития военной организации характеризуется изменением принципа ее комплектования, а именно переходом на добровольную основу комплектования. Указанное социально-значимое меро-

* Преподаватель кафедры «Финансовое обеспечение воинской части»

приятие потребует и изменения моделей (схем) обеспечения потребностей, связанных с содержанием и развитием Вооруженных Сил.

Объем расходов и распределение финансовых средств по соответствующим статьям сводной сметы должны быть напрямую связаны с обеспечением задач, поставленных перед воинскими частями и Министерством обороны в целом.

Соответственно результатам является определение размеров требуемых и неснижаемых (критических) потребностей исходя из задач стоящих перед войсками.

Схема расчетов требуемых затрат принципиально одинакова:

- на основе содержания задач и норм обеспечения производится расчет потребности по нормируемым расходам;
- на основе нормативов трудоемкости, ресурсоемкости, стоимости реализации производится расчет потребностей по ненормируемым расходам.

При определении минимально допустимых затрат производится расчеты неснижаемых объемов финансирования, объемов ниже которых снижаться просто нельзя. Определяются верхние и нижние пределы объемов финансирования различных статей. Так, для обеспечения содержания инфраструктуры (военных городков, штабов, жилых городков и т.п.) такими параметрами могут быть требования по обеспечению различных объектов необходимыми энергоресурсов, теплоресурсов особенно в зимний период.

Анализируя варианты распределения (эффективного, обоснованного, целесообразного) ограниченных ресурсов, нельзя не учитывать ограничения бюджетных ассигнований, выделяемых на содержание войскам.

Очевидно, что распределение ресурсов должна предшествовать работе по оценке степени важности задач, решаемых командованием воинских частей и соединений.

Варианты оценки:

1. Задачи рассматриваются последовательно, начиная с самой приоритетной. Выделение ресурсов, необходимых для решения рассматриваемой задачи, осуществляются в полном объеме. При недостаточности ресурсов другие задачи полагаются невыполненными и исключаются из рассмотрения.
2. Ресурсы выделяются на решение всей системы задач с убыванием объемов ресурсов в соответствии с приоритетом задачи (например, наиболее приоритетная задача обеспечивается полностью, последняя по приоритету – на некотором минимально допустимом уровне).
3. Рассматривается некоторая значащая совокупность задач, принципиально необходимая для содержания и развития войск округа. Ресурсы на решение этих задач выделяются в равных долях пропорционально приоритету, либо исходя из принципа равнозначности.

Необходимо отметить, что в любом из вариантов задачи обеспечения войск материальными средствами, энергетическими ресурсами и услугами, необходимыми для боевой подготовки, повседневной деятельности войск и поддержания соответствующего уровня боевой готовности должны быть профинансированы в полном объеме.

Выделение полученных из федерального бюджета каждым распорядителем и получателем бюджетных средств должно быть адекватно стоящим перед ним задачам.

Для этого командованию необходимо довольно детально и с большой точностью определить, исходя из целей и задач, стоящих перед воинской частью, направления обеспечения войск округа денежными средствами по реализации целей и выполнению поставленных задач.

Реформирование Вооруженных Сил, в первую очередь, изменение принципа комплектования влечет за собой корректировку схемы финансового планирования, путем разработки методики нормативного планирования.

Одним из направлений совершенствования организации финансового планирования следует обозначить как разработку методики нормативного планирования.

Целью разработки методики нормативного планирования является обоснование реальной потребности на содержание войск в бюджетных средствах, принимаемых в рамках контрольных цифр (минимальные социальные стандарты, расчетов минимальной бюджетной обеспеченности, нормативов финансовых затрат на единицу предоставляемых государственных услуг) и обеспечение этой потребности достаточным уровнем бюджетного финансирования из федерального бюджета.

Достижение этой цели обеспечивается разработкой нормативной базы планирования расходов на содержание войск, включающую методику нормативного бюджетного планирования. Принципом, на котором строится методика нормативного бюджетного планирования, является наиболее полное обеспечение в соответствии с нормами потребностей войск.

Особую значимость в планировании расходов на содержание войск имеет величина нормативного бюджетного планирования. Принимаемые к исполнению показатели нормативного бюджетного планирования могут находиться между двумя границами. Верхняя граница – расход денежных средств на ту или иную расчетно-типовую организационную единицу (единицу численности, единицу вооружения и военной техники, или войскового формирования в целом) в течение задаваемого календарного года. Нижняя граница – определяется реальными возможностями Министерства обороны по финансированию расходов на содержание войск как норматив минимальной бюджетной обеспеченности.

Расходы на содержание войск включают в себя затраты на все виды. Нормативное бюджетное планирование расходов на содержание войск представляется целесообразным подразделить на следующие группы:

- минимальные государственные социальные стандарты по расходам на содержание личного состава;
- минимальная бюджетная обеспеченность по расходам на жизнедеятельность войск;
- нормативы финансовых затрат связанные с реализацией федеральных государственных программ, направленных на содержание и развитие Вооруженных Сил.

Расходы на содержание личного состава (денежное довольствие военнослужащих, заработная плата гражданского персонала, обеспечение продуктами питания и вещевым имуществом, медицинское обеспечение, проезд в отпуска и на лечение) формируются исходя из численности личного состава и норм, определенных нормативно-правовыми актами общегосударственного значения. В соответствии с этим данные расходы гарантируются государством на определенном минимально допустимом уровне и, являясь по своей сути минимальными государственными социальными стандартами должны обуславливать их 100 % обеспечение бюджетными средствами.

Основой расчета минимальных государственных социальных стандартов является минимально необходимые затраты на содержание личного состава войск в расчете на одного человека, исходя из численности личного состава и норм обеспечения, установленных нормативно-правовыми актами.

В свою очередь нормы обеспечения должны быть таким образом, чтобы создавать соответствующие необходимые условия службы, быта и отдыха военнослужащих.

Для оценки реального уровня денежного довольствия по отношению к доходам остальной категории населения страны целесообразно использование такого показателя как прожиточный минимум населения, с учетом прохождения службы в отдаленных районах, денежное довольствие должно обеспечивать потребности на минимальном уровне не только военнослужащего, но и членов его семьи.

Минимальные государственные социальные стандартами должны разрабатываться на научной основе и утверждаться Федеральным собранием и подписываться президентом России (уровень федерального закона).

Минимальная бюджетная обеспеченность – это минимально допустимый объем ежегодно выделяемых Министерству обороны бюджетных ассигнований, ниже которого затраты на содержание войск теряют свой смысл, т.к. они не обеспечивают достижения тех целей и задач, ради которых они созданы.

К таким затратам, исходя из реально сложившейся практики, необходимо отнести расходы имеющие постоянный характер и обеспечивающие повседневную жизнедеятельность войск (коммунальные и транспортные расходы, текущий ремонт и эксплуатация зданий и сооружений, хранение, содержание, эксплуатация и ремонт вооружения и военной техники, аренда средств связи, медицинское обеспечение и банно-прачечные расходы).

Особенностью данных расходов является их неоднородность по экономическому содержанию. В связи с этим для указанных расходов допустимо и закономерно определения нескольких расчетно-типовых единиц нормирования.

Таковыми расчетно-типовыми единицами могут быть:

- сам военнослужащий или подразделение в целом;
- единица вооружения или военной техники;
- типовой объект, сооружение.

Представляется наиболее перспективным установление минимальной бюджетной обеспеченности определять как по фонду денежного довольствия (с учетом т.н. чрезвычайных выплат – например денежных вознаграждений за обнаружение и обезвреживание взрывоопасных предметов на местности), так и по другим расходам на содержание войск.

Для этого необходимо произвести разработку нормативов расходования бюджетных средств на содержание и развитие Вооруженных Сил, а командиры воинских частей, финансовые работники и другие заинтересованные должностные лица должны дать свое заключение о возможности применения их на практике.

К нормативным финансовым затратам, связанных с выполнением федеральных государственных программ, направленных на содержание и развитие Вооруженных Сил должны относиться расходы связанные с выполнением утвержденных планов и программ, носящих как правило среднесрочный и долгосрочный характер. Например, по боевой подготовке – программа перехода к комплектованию Вооруженных сил Российской Федерации военнослужащими по контракту на период 2004-2008 гг.

Опыт военных конфликтов показывает, что расходы при ведении боевых действий на порядок превышает потребности, связанные с обеспечением повседневной деятельности войск. При принятии Федеральных бюджетов на соответствующие периоды не предусматривается удовлетворение указанных потребностей, что приводит к тому, что значительные суммы выделяемого бюджетного финансирования не поступают на текущие содержания войск.

Учитывая это необходимо установить нормативы финансовых затрат на единицу данных государственных услуг. Если дополнительное финансирование расходов на боевые действия будет определено в бюджете отдельно, тогда и воинские части будут профинансированы на текущие содержание в рамках бюджетных назначений.

Необходимо отметить, что указанные мероприятия не должны осуществляться методом полного отрицания действовавшей ранее системы. Напротив, все ее положительные стороны, проверенные временем и опытом, безусловно, должны быть сохранены, а на ее основе должна быть создана будущая система финансового планирования и бюджетного прогнозирования в Минобороны Российской Федерации.

НАЛОГОВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

© Ермоченко О.Н.*

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Оценка целесообразности осуществления инвестиций имеет важное значение для всех хозяйствующих субъектов, но особенно актуальной является для субъектов новых развивающихся секторов экономики. В этих условиях приоритетной задачей проводимой налоговой реформы является налоговое воздействие на инвестиционную деятельность.

В рыночных условиях хозяйствования оценка целесообразности осуществления инвестиций приобретает важное значение для всех хозяйствующих субъектов, но особенно актуальной является для субъектов новых развивающихся секторов экономики. Эффективность инвестиционного процесса связана с оценкой и выбором наиболее привлекательных инвестиционных проектов из ряда альтернативных, которые обеспечивали бы наименьшее отвлечение финансовых ресурсов из оборота в период строительства, а после окончания его – максимальную прибыль. В реальной жизни инвестору приходится решать множество вопросов инвестиционного характера, связанных, например, с разделом ограниченных инвестиционных ресурсов, многосторонней оценкой инвестиционных проектов, причем как с одинаковым, так и с разными сроками реализации. Все большее значение в современных условиях приобретает инвестиционный рынок, где имеются разнообразные инвестиционные проекты, которые для инвестора выступают в качестве коммерческих предложений с разными формами финансирования, что оказывает существенное влияние на налоговую нагрузку, как в период строительства, так и по его завершению. При этом инвестор должен рассмотреть все проекты и принять ре-

* Доцент кафедры Теории финансов, кредита и налогообложения, кандидат экономических наук

шение относительно выбора финансирования наиболее привлекательных, с точки зрения с позиции налоговой нагрузки на бизнес.

Высокотехнологичные сектора экономики пострадали в годы экономического кризиса в России не только в силу общих обстоятельств, но и вследствие непродуманной государственной политики в экономической сфере, и прежде всего – вследствие неоправданно быстрого ухода государства из экономики. В последние годы государство заметно способствовало созданию благоприятных условий функционирования для сырьевых и других сфер экономики с низкой добавленной стоимостью, не обращая должного внимания на развитие высокотехнологичных секторов с высоким уровнем переработки продукции и добавленной стоимостью. Это выражалось, в частности, как в непропорциональном налоговом бремени, так и в избыточных административных барьерах. Кроме того, у высокотехнологичных отраслей не было такого мощного внешнего стимула для развития, как у добывающих отраслей в России в виде высоких внешнеторговых цен на сырьевые товары, составляющие главный предмет российского экспорта.

Хотя приоритетной задачей проводимой налоговой реформы является последовательное снижение налоговой нагрузки на инвестиционный бизнес, несбалансированность законодательных норм и правил налогообложения ведет к принятию необоснованных решений хозяйствующими субъектами, что приводит к снижению эффективности их деятельности, увеличению налоговой нагрузки, а иногда и вовсе к невозможности продолжения бизнеса из-за ухудшения финансового состояния предприятия.

Инвестиции в реальный капитал (их называют капиталобразующими инвестициями или инвестициями в нефинансовые активы) ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала. Реальные инвестиции – это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие приращение реального капитала [2, С. 120]. В эту группу входят инвестиции в основной капитал, затраты на капитальный ремонт, инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования, инвестиции в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и т.д.), на прирост запасов материальных оборотных средств.

Для обеспечения развития стратегических инвестиций требуется государственная поддержка инвестиционного процесса. Эта поддержка может осуществляться государством посредством представления и обеспечения гарантий прав инвесторов, а также путем создания льготного режима налогообложения инвестиционной деятельности. В формировании льготного налогового режима важную роль играет проводимая государством фискальная (налоговая) политика. Анализ результатов многочисленных научных исследований и статистических данных, позволяет сделать важный

вывод: из перечня основных факторов, оказывающих сдерживающее влияние на развитие инвестиционной деятельности, на первом месте – неэффективное налогообложение, а на втором – недостаток финансовых ресурсов.

Вопросы определения степени влияния налогового бремени на темпы экономического развития, измерения его уровня, установления оптимальной величины налоговых изъятий и обоснования целесообразности снижения налогового бремени занимают важное место в теории налогообложения и значимы для практики хозяйствования.

Таким образом, налоговое бремя – это нелегкая проблема, и решать ее нужно с помощью современных средств экономического анализа.

Потери налогоплательщиков, связанные с налогообложением, можно определить, сложив сумму налоговых платежей и затрат налогоплательщика. Целью налоговой политики государства должно быть снижение затрат налогоплательщика, связанных с функционированием налоговой системы и затрат государства на осуществление налогового контроля. Увеличение таких затрат приводит к росту налогового бремени.

Если повышается технико-экономический уровень производства и становится возможным производство большего количества продукции при использовании неизменного количества затрат или прежнего количества продукции при сокращении затрат, то одновременно может увеличиваться налоговое бремя и расширяться производство. Но это положение вовсе не свидетельствует о том, что увеличение налогового бремени ведет к росту производства и величины ВВП. При его увеличении объем производства будет ниже, чем тот потенциально возможный уровень, которого бы можно было достичь при современном уровне развития производительных сил при отсутствии налогообложения или при более низком его уровне, поскольку государство изымает у плательщиков часть их имущества, вследствие чего они не могут потратить эти ресурсы на развитие производства или иногда на потребление.

Если налоги уменьшаются, то в распоряжении плательщиков остается больше свободных средств, которые могут быть сохранены (увеличивается объем сбережений) и направлены на развитие производства. Эти идеи подробно разрабатывались еще в трудах Дж. М. Кейнса, которые оказали огромное влияние на формирование финансовой (в том числе и фискальной) политики многих стран с рыночной экономикой в 40-70-е гг. XX в.

Уменьшение налогового бремени может иметь место и в период экономического подъема производства, поскольку этот процесс не обязательно должен привести к снижению доходов государственного бюджета.

Облегчение налогового бремени должно способствовать экономическому росту, вследствие чего расширяется налоговая база, а следовательно, не происходит снижения доходов бюджета и не потребуются сокращать государственные расходы. Поэтому теория налогообложения всегда

старалась найти ответ на вопрос, что целесообразнее: обеспечить рост доходов бюджета за счет увеличения налогового бремени или путем его снижения добиться расширения предпринимательской деятельности, а на этой основе – налоговой базы.

Возможность использования налогов в регулировании инвестиционной деятельности обусловлена, прежде всего, тем, что одной из основных функций налогов выступает регулирующая. В настоящее время финансовая наука не выработала единой позиции о количестве выполняемых налогом функций. В состав налоговых функций ученые-экономисты обычно включают фискальную, экономическую, перераспределительную, стимулирующую, регулирующую, контрольную, социальную и другие функции. Хотя мнения отдельных исследователей теории налогообложения подчас сильно отличаются, большинство из них придерживается мнения, что в состав основных функций налога входят фискальная и регулирующая функции. С помощью фискальной функции выполняется основное назначение налогов – формирование доходов государства. Фискальная функция характерна для любого налога. Само возникновение и наличие налогов обусловлено объективной потребностью государства в финансовых ресурсах, без которых оно не может выполнять задачи, стоящие перед государственной властью. Налоги являются в бюджетной системе любой страны главным источником доходов государства.

Фискальная направленность налога всегда остается основообразующей, но не является исключительной, а фискальная функция предопределяет появление других функций, в частности регулирующей.

Регулирующие возможности у налога существуют объективно, а потому трудно согласится с учеными, считающими, что этой функции как таковой вообще не существует. Регулирующая функция наравне с фискальной функцией отвечает признакам функции налога: объективно существует, заранее предопределена и присутствует в любом налоге, постоянна и непрерывна. Снижение налогового бремени наоборот сначала уменьшает фискальный эффект, но активизирует стимулирующее воздействие налогов на экономику. В последующие периоды за счет усиления деловой активности налоговые доходы государства увеличиваются даже в условиях невысокого налогового бремени. Следовательно, фискальная функция по своему экономическому содержанию также является регулирующей. Обе функции налога не могут существовать независимо одна от другой, они взаимосвязаны и взаимозависимы и в своем проявлении представляют собой единое целое [3, С. 131].

Государственное регулирование экономики через налоги осуществляется посредством налогового регулирования, которое представляет собой совокупность мер косвенного воздействия государства на развитие производства путем изменения нормы изъятия в бюджет за счет понижения или повышения общего уровня налогообложения разнообразных специальных

налоговых льгот, поощряющих деловую активность в отдельных сферах или регионах.

Нестабильность налоговой системы снижает инвестиционную привлекательность страны в целом. Налоги, как инструменты воздействия на хозяйственную активность экономических субъектов и на решения по развитию и расширению производства, эффективно функционируют только в определенных условиях, а именно при финансовой стабильности и существовании отлаженной налоговой системы. Для этого необходимо добиться стабильности налогового законодательства, а также снижения налогового бремени. Последовательное преобразование налоговой системы в сторону снижения бремени по уплате налогов у хозяйствующих субъектов, а также отказ государства от практики постоянных изменений в налоговое законодательство относится к числу важнейших условий формирования в России благоприятного инвестиционного климата.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ: в ред. от 30.06.2008.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XII, 1028 с.
3. Евдокимова Л.О. Слесарева Л.С. Инновационный менеджмент. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2-е изд., 2007 – 168 с.
4. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции: теория и практика / Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко. – Ростов-н/Д: Феникс, 2008. – 509 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

© Ефремова Т.А.*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск

В настоящее время проблема оценки эффективности налогового контроля особенно актуальна. В процессе рассмотрения этого вопроса прежде всего имеют в виду адекватность достигнутых налоговыми органами при проведении контрольной деятельности результатов намеченным целям, степень приближения результата к цели с учетом затрат трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Эффективность того или иного вида деятельности измеряется адекватностью достигнутого в процессе ее осуществления результата намечен-

* Преподаватель кафедры Налогов и налогообложения

ным целям с учетом затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов (числа проверяющих и работников, которые готовят те или иные материалы для проверки, затраченного ими времени, полноты сведений, длительности проверок и т.д.).

Результат контрольной деятельности – это совокупность объективных последствий контроля, которые он оказал на содержание деятельности проверяемого объекта или должностного лица.

Повышение эффективности налогового контроля (в отличие от эффективности производства) не обязательно означает увеличение экономического эффекта при тех же затратах ресурсов. Ведь конечной целью налогового контроля является исключение или сведение к минимуму налоговых правонарушений. Так, деятельность проверяемого объекта может быть оценена положительно, хотя с точки зрения экономического эффекта от затраченных ресурсов это отрицательный результат.

Исходя из критериев эффективности налоговой системы, эффективность контрольной работы налоговых органов в целом можно измерить степенью выявления сокрытых налогов при их безусловном перечислении в бюджет. Ее количественным выражением является разность между ожидаемой и реально перечисленной в бюджет суммой налоговых платежей (резерв для доначислений в бюджет при налоговых проверках). Необходимо учитывать также затраты на налоговое администрирование, что позволит обеспечить соразмерность затрат и результатов. Объем выявленных нарушений может уменьшаться по мере повышения результативности контроля.

Основными традиционными показателями эффективности работы сотрудников налоговых органов в западных странах являются количество проверок, которые проводит один проверяющий в год, суммы доначислений и т.п.

Так, во Франции налоговый инспектор обязан отчитываться своему начальству по определенному числу проверок (10-12 в год), средней сумме доначисленных налогов. При этом обязательно указывается причина доначислений – сознательное уклонение от уплаты налогов или небрежность, забывчивость, а также действия, предпринимаемые налоговыми работниками для того, чтобы налоги были уплачены в полном объеме.

К показателям эффективности во Франции относятся: число спорных ситуаций; уголовных преследований мошенничества; удельный вес дел, по которым были наложены максимальные штрафные санкции за налоговые правонарушения. Последний показатель в целом по Франции увеличился с 15,4 % в 2002 г. до 20 % в 2004 г. К качественным показателям относится также уровень взыскания налогов и штрафных санкций, который за эти годы возрос с 46,5 % до 49,5 % соответственно [1].

Важным показателем является соотношение между затраченными средствами и общей величиной доначисленных сумм (соотношение сил и

результатов). Это позволяет сравнивать между собой деятельность разных управлений, других подразделений.

По мнению крупного французского специалиста в области налогов Марка Леруа, «налоговая администрация доказывает свою эффективность в борьбе с мошенничеством перед общественностью и государством, а также сохраняет свою автономию. В действительности же эта мера по эффективности налогового контроля представляется искаженной: она не учитывает освобождения от налогов, налоговые льготы, полученные вследствие решения спорных вопросов; она также мало заботится о реальном уровне взыскания переучтенных налогов; она смешивает «в кучу» различные типы налоговых перерасчетов, произведенных в результате ошибок, в результате сознательного неисполнения или его нарушения, в результате формальных правонарушений и тяжких преступлений, а также крупных или мелких налоговых недоплат» [2, С. 31].

Марк Леруа считает, что налоговый контроль во Франции воплощает в себе «компромисс между прибыльностью и уступками ... в согласии с организационной логикой, согласно которой налоговый контролер становится центральной фигурой... Организационная логика состоит в том, чтобы создать статистическую прибыль, избегая при этом неуправляемой реакции налогоплательщиков, которые способны подвергнуть сомнению полномочия налоговой администрации... К тактике уступок прибегают для того, чтобы получить согласие предприятия... Например, инспектор сначала завышает уровень переучтенных налогов, а затем часть из них снижает, чтобы заручиться доверием налогоплательщика. Таким образом, он избегает различных спорных вопросов и экономит время для ведения других дел» [2, С. 32].

В других странах, например в Швеции, для оценки работы налоговых органов фискальные показатели практически не используются. В ходе обсуждения вопросов, связанных с оценкой результатов деятельности налоговых органов, специалисты налоговой службы Швеции отмечали, что их деятельность ориентирована исключительно на контроль соблюдения налогового законодательства, что никаких сумм по сбору налогов им не планируется и т.п.

В качестве показателей эффективности работы налоговых органов используются данные, характеризующие сроки и качество выполнения налоговыми органами всех установленных процедур, в том числе случаи обязательного пересмотра решений налоговой службы, или время, которое необходимо потратить налогоплательщику, чтобы дозвониться до налоговой службы. Имеют значение также социальные аспекты, например среднее количество дней болезни, приходящееся на одного сотрудника в год.

Следует отметить также, что повышению эффективности налогового контроля способствует эффективная система оценки работы сотрудников

налоговых органов. Она позволяет объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы. Например, в Германии применяется система балльной оценки работы налоговых инспекторов, осуществляющих налоговые проверки. Ее сущность заключается в том, что в зависимости от категории каждого проверенного предприятия (исходя из классификации их по величине, а также отраслевой принадлежности) налоговому инспектору засчитывается определенное количество баллов. При этом за отчетный год каждый инспектор должен набрать определенный минимум баллов [1].

Сумма баллов является основанием для начальника сделать выводы о служебном соответствии того или иного сотрудника. Балльный норматив служит также основой для составления планов проверок на предстоящий отчетный год с точки зрения оптимального распределения нагрузки между сотрудниками.

Во Франции руководитель департаментского подразделения остается на своем посту, как правило, в течение трех-четырех лет. Новый руководитель обязан в течение шести месяцев провести анализ ситуации в подчиненном ему подразделении, принять письменные обязательства по улучшению положения дел, которые он должен выполнить в течение двух лет. В том случае, если эти обязательства не выполняются, данный сотрудник не будет продвигаться по службе.

Показатели контрольной работы налоговых органов России можно разделить на количественные и качественные (абсолютные и относительные).

Объем работы налоговых органов характеризуют следующие количественные (абсолютные) показатели:

1. сумма поступлений в бюджет налогов и сборов на контролируемой территории – в целом и в разрезе бюджетов и внебюджетных фондов. На уровне отдельных хозяйствующих субъектов сбор налогов зависит от финансово-хозяйственного состояния предприятия, возможностей теневой деятельности и использования различных схем минимизации налогов;
2. количество проведенных проверок, в том числе на одного инспектора;
3. сумма доначисленных налогов и сборов в результате контрольной работы, а также санкций в целом и в разрезе бюджетов, категорий налогоплательщиков, видов проверок, характера платежей;
4. суммы недоимки и задолженности по налогам в целом и в разрезе бюджетов, их динамика по сравнению с предыдущими периодами;
5. количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговых органах, в том числе дополнительно выявленных и поставленных на учет;

6. количество налогоплательщиков, приходящихся на одного налогового инспектора, в разрезе организаций и физических лиц.

Количественные показатели определяются составом контролируемых налогоплательщиков, в том числе наличием крупных налогоплательщиков. Эти показатели будут выше, например, в Москве по сравнению с регионами.

На качественные (относительные) показатели состав налогоплательщиков влияет в первую очередь в плане соотношения организаций и физических лиц. Большое воздействие оказывают на них также различия в нагрузке на одного инспектора.

К *качественным (относительным) показателям* относятся:

1. уровень выполнения налоговыми органами прогнозных (раньше – плановых) заданий за отчетный период. Процедура прогнозирования очень сложна;
2. темпы роста налоговых платежей – за отчетный период по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Рост налоговых платежей в значительной мере зависит от темпов роста экономики, налоговой базы, изменений законодательства, миграции крупных налогоплательщиков;
3. отношение суммы фактически поступивших налоговых платежей к сумме начисленных платежей – *показатель собираемости налогов на данной территории*. Показатель учитывает только текущие налоговые платежи. Не учитываются долги, сформировавшиеся в прошлые годы;
4. соотношение суммы платежей, доначисленной (фактически поступившей) в ходе контрольной работы, и суммы налоговых поступлений в бюджет за отчетный период. Показатель характеризует эффективность контрольной работы с учетом реальной налоговой базы;
5. процент взыскания доначисленных сумм (соотношение суммы фактически поступивших платежей в бюджет в результате контрольной работы к доначисленной сумме). Показатель характеризует реальную эффективность контрольной работы;
6. удельный вес проверок, в ходе которых были выявлены нарушения налогового законодательства, в общем числе проверок;
7. минимальный процент охвата выездными проверками состоящих на учете крупнейших и основных налогоплательщиков.
8. сумма доначислений на одну проверку или одного работника (по результатам камеральных или выездных проверок);
9. коэффициент качества налоговых проверок (доля правомерно доначисленных платежей в общей сумме дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных и выездных проверок). Показатель рассчитывается как отношение суммы дополнительно на-

численных платежей за вычетом суммы уменьшения дополнительных начисленных платежей по решениям судебных и вышестоящих органов к общей сумме дополнительно начисленных платежей.

Ряд показателей характеризуют отдельные аспекты взаимоотношений сторон. Так, о состоянии отчетной дисциплины может дать представление показатель удельного веса налогоплательщиков, представляющих отчетность, по отношению к общему числу поставленных на учет; о состоянии правовой работы – количество дел, рассмотренных в арбитражных судах в пользу налоговых органов; о состоянии разъяснительной работы – количество обращений налогоплательщиков в налоговые органы по поводу действий их сотрудников.

Большое практическое значение имеет сопоставление результатов работы налоговых инспекций региона, в том числе в динамике, путем сравнения отдельных показателей.

Список литературы:

1. Кучеров И.И. Налоговое право зарубежных стран / И.И. Кучеров. – М.: ЮрИнфоР, 2001.
2. Леруа Марк. Социология налога / пер. с франц. – М.: Дело и сервис, 2006. – С. 31-32.
3. Нестеров Г.Г. Налоговый контроль / Г.Г. Нестеров, Н.А. Попонова, А.В. Терзиди. – М.: Эксмо, 2009. – 384 с.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

© Загурский К.В.*

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Финансовая инфраструктура представляет собой довольно широкое понятие, объединяющее банковскую систему страны и совокупность финансовых организаций, не являющихся банковскими структурами. Но все же основой финансовой инфраструктуры на макроуровне любой страны является ее банковская система.

Сегодня банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Они представляют собой связующее звено между промышленно-

* Кафедра Мировой экономики

стью и торговлей, между сельским хозяйством и населением. Необходимо сказать, что становление современной банковской системы в нашей стране было связано с целым рядом проблем.

Во-первых, это непонимание особенностей функционирования самих банков в системе рыночного хозяйства. Результатом этого процесса было массовое создание банков-однодневок, которые через некоторое время ликвидировались, не возвращая населению их вклады. Следует отметить, что это подорвало доверие граждан к национальной банковской системе.

Во-вторых, финансовый кризис 1998 г. негативно отразился на состоянии российских банков. За два месяца число действующих банков сократилось наполовину, а в декабре 1998 г. их количество не превышало 700. Однако в результате эффективной политики стабилизации Банка России базовые характеристики банковской системы восстановились до докризисного уровня лишь к середине 2001 года.

В-третьих, часть новых банков в России возникла на базе прежних государственных специализированных кредитных учреждений. Это неблагоприятно отразилось на перестройке всей банковской системы в целом так, как данные банки еще в течение долгого времени работали по старой централизованной модели ведения хозяйства.

В процессе финансовой глобализации российской банковской системы все более находит применение такая эффективная форма кредитования, как проектное финансирование, которое представляет собой одну из наиболее востребованных услуг в последние годы со стороны компаний, занимающихся крупными инвестиционными проектами.

Отличительной особенностью ПФ является то, что сам проект, его основные и оборотные активы и все денежные потоки, связанные с данным проектом, никак не относятся к финансовой деятельности инициаторов этого проекта. Специально для этого создается отдельная компания-оператор, которая и берет на себя все финансовые операции и активы данного проекта. Кредиторами проекта в первую очередь оценивается экономический эффект от его реализации. А в качестве залога выступают активы организации – заемщика.

Основным преимуществом проектного финансирования является то, что концентрируются значительные денежные ресурсы на решении конкретной хозяйственной задачи, существенно снижая риск благодаря значительному числу участников соглашения.

Многие иностранные банки в России уже активно осуществляют некоторые инвестиционные проекты. Растет доля кредитов, предоставляемых предприятиям отечественными банками.

Специфические условия развития российской экономики предопределяют некоторые особенности организации проектного финансирования в нашей стране:

Во-первых, это относится к организационно-правовым формам реализации. Инициатор проекта, если он рассчитывает на быстрый успех в нашей стране, должен быть близок к властным структурам. Отдельным российским банкам такое финансирование не по силам. Поэтому, наиболее вероятным нам представляется, объединения банков в консорциумы. Более активно банки участвуют в финансировании инвестиционных проектов в рамках финансово-промышленных групп, когда кредитуются предприятия, на которое банк имеет непосредственное воздействие. Это упрощает процедуру контроля за реализацией проекта и погашением кредита.

Во-вторых, проблема маломощности российской банковской системы, к сожалению, по-прежнему весьма актуальна. По своей роли в экономике банковская система России остается одной из самых слабых в Европе.

Проектное финансирование пока распространено у нас только среди крупных системообразующих, федеральных банков, что, в основном, объясняется отсутствием механизма компенсации риска. Региональные банки специализируются на традиционных видах кредитования, поскольку такой продукт, как проектное финансирование, требует долгосрочных пассивов, квалифицированных в данной области специалистов, что не в полной мере представлено у большинства местных кредитных организаций.

В-третьих, продолжает сохраняться существенный разрыв между минимальными требованиями банков по доходности проектов (15-18 % годовых) и рентабельностью основных отраслей (8-10 % годовых), из-за чего значительная часть проектов не может быть реализована в связи с достаточно дорогими кредитными ресурсами. Рост кредитования реального сектора ограничивается региональной спецификой банковской системы: предприятия топливной промышленности и металлургии кредитуются главным образом в московских и зарубежных банках и их филиалах (на 90 и 70 % соответственно), предприятия прочих отраслей промышленности – в региональных банках (на 60 %), которые обладают значительно меньшими финансовыми ресурсами, чем их московские коллеги. Но даже при этом ограничении заметна роль российских финансовых организаций в кредитовании экономики страны.

В-четвертых, для реализации проекта в большинстве случаев создается экономически и юридически обособленная компания. Данное требование объясняется рядом причин: работа с нуля позволяет избежать риска негативного влияния на проект обстоятельств, связанных с прошлым компании, являющейся инициатором проекта (например, с налоговыми претензиями), проект становится более прозрачным, возникает меньше трудностей при определении и планировании денежных потоков, поскольку отсутствует влияние операций, не связанных с проектом. Обычно доля собственных средств инициаторов проекта достигает 20-30 % от его общей стоимости, что является для банка неоспоримым доказательством серьез-

ности их намерений. Обеспечение требуется только на инвестиционной стадии.

В-пятых, недостаточное развитие ПФ в России объясняется отсутствием качественного консультационного обслуживания сделки. Различные финансовые инструменты, используемые нашими банками для анализа проекта, существуют отдельно друг от друга.

Очевидно, что главный источник крупного проектного финансирования – это западные инвесторы. По данным ЦБ РФ с каждым годом растут объемы прямых инвестиций в экономику России. Но зачастую интерес западных банков, ограничивается сырьевым сектором и работой с основными экспортерами.

Чтобы привлечь иностранные инвестиции и в другие отрасли экономики, прежде всего надо иметь соответствующие финансовые институты и структуры, которые могут отвечать по займам и долговым обязательствам в российской индустрии. Необходимо создать систему финансовых институтов развития, действующих по разным направлениям. Определенная база и основа для взаимодействия с международными финансовыми организациями и инвесторами уже создается. Уже сегодня российские банки осуществляют инвестиции не только за счет собственных средств. Часть капитальных вложений производится за счет средств международных финансовых организаций, фондов, банков. В этом случае часто действует так называемая апексная схема – международный банк или финансовая организация открывают кредитную линию российским банкам-агентам, а те уже отбирают и финансируют конкретные проекты в рамках оговоренных ограничений. Ограничения устанавливаются по объемам инвестиций, региональной и отраслевой направленности вложений. Контроль осуществляется включением в состав правления банка-агента или в его кредитный комитет иностранного представителя.

Использование государственно-частного партнерства в России только появляется, но уже многие банки изъявили желание участвовать в подобных схемах финансирования. Хотя доля государственных средств в общем объеме инвестиций в проекте составляет не более 20 %, такая заинтересованность банков в данном виде ПФ состоит из трех основных моментов:

- маржа, за обслуживание средств уполномоченному банку полагается 3 % годовых (сами ресурсы выделяются Минфином под 7 %) с многомиллиардных сумм прибыль для банка получается значительная;
- возможность использования госресурсов в обороте (пусть даже короткое время), например, на межбанковском рынке «коротких денег» или при спекуляциях с валютой;
- надежда на помощь государства в случае возможных затруднений и трудностей с организацией проекта.

Особый интерес к долгосрочному финансированию проектов проявляют строительные компании, федеральные розничные сети, предприятия пищевой промышленности, металлургии, химической, газовой и нефтяной отраслей. Компании сегодня проявляют желание привлекать ресурсы для реализации крупных стратегических проектов с минимальным отвлечением собственных средств, что позволяет им вне зависимости от хода осуществления данного проекта вести уверенно свой основной бизнес.

Многие российские банки готовы финансировать проекты, но реализованных проектов пока единицы. Основные игроки на рынке ПФ в России – ВТБ, Сбербанк РФ, «УРАЛСИБ» и Газпромбанк. С 2003 года только один Сбербанк выделил 150 млрд. рублей на проектное финансирование. Объем инвестиций в проект зависит от лимитов кредитования, которые устанавливаются кредитной организацией в зависимости от ее размера и положения на рынке. Их размер может отличаться в десятки раз. Так для Сбербанка России – это около 1 млрд. долл. Однако кредиты, как правило, в несколько раз меньше лимитов и достигают их лишь в особых случаях (например, кредитование Газпрома Сбербанком). Сегодня банки даже не рассматривают проекты менее 10 млн. рублей, что связано с большой трудоемкостью данного процесса кредитования, но в тоже время спрос на финансирование в размере от 2 до 6 млн. рублей велик.

Определенные возможности для банков кроются во внебюджетных фондах. Там накапливается достаточно долгосрочных денег, часть из которых можно вкладывать в инвестиционные проекты, если банки работают с этими структурами.

К сожалению, многие банки сегодня не идут в регионы с высоким уровнем административных рисков, поскольку заранее невозможно оценить степень их воздействия на ход реализации проекта. Данные административные риски в большей части связаны с длительными сроками согласования всех необходимых документов. В целях решения этого вопроса в структуре администрации Краснодарского края был создан департамент проектного сопровождения, включающий в себя службу «одного окна». Этот орган бесплатно решает все организационные моменты, связанные с реализацией инвестиционного проекта. За счет его работы максимальная продолжительность всех необходимых согласительных процедур снизилась с трех лет до трех месяцев, но этого явно еще недостаточно. На наш взгляд, на федеральном уровне необходимо принять нормативный документ, четко регламентирующий перечень бумаг и сроки их согласования в каждой инстанции, а главное – контролировать его исполнение.

Сейчас проектное финансирование в России работает в основном в сфере создания торгово-сервисных (развлекательных) центров. Но уже сейчас очевидно, что через несколько лет все ниши будут освоены и выход на рынок, тем более закрепление на нем, потребует особых усилий.

Поэтому переориентация в ближайшее время неизбежна. По нашему мнению, для ускорения подготовки и реализации важнейших для региона инвестиционных проектов, а также для того, чтобы инвестиции «перешли» из торгово-сервисной сферы в промышленность, необходимо развивать институт государственных гарантий их финансирования, в том числе поручительств краевой администраций.

В заключение хотелось бы сказать, что в стране сосредоточены огромные финансовые резервы государства для обеспечения экономического роста, но этих средств может оказаться недостаточными для восстановления и развития экономики, поэтому представляется наиболее важным понимание необходимости привлечения частных средств финансовых организаций. Именно на банковскую систему должно быть возложено финансирование инновационных проектов, кредитование производителей, именно она должна стать локомотивом всего экономического подъема в стране. Развитие банковской системы страны поможет не только решению текущих задач, но и обеспечит условия для здорового, долгосрочного развития России.

Список литературы:

1. Шевченко И.В., Станкевич А.С. Банковское проектное финансирование в РФ – объективное наличие или субъективное отсутствие? // Финансы и кредит. – 2007. – № 32. – С. 53-56.
2. Сергиенко Я.В., Френкель А.А. Финансирование инновационного процесса в высокотехнологическом секторе // Банковское дело. – 2007. – № 6. – С. 13-16.
3. Баринов А.Э. Инвестиционные проекты в Западной и Восточной Европе // Финансы и кредит. – 2006. – № 23. – С. 21-39.
4. Gordon Platt. Competition heats up in Banking and finance// Global Finance. – 2008. – № 4.
5. Gordon Platt. Project finance: Activity Reaches Fever Pitch // Global Finance. – 2007. – № 4.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК НОВЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ БАНКОВ В РОССИИ

© Загурский К.В.♦

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

В отечественной практике начинают приобретать все большее значение стремление к специализации, и унификации выполняемых опе-

♦ Кафедра Мировой экономики

раций, приведение банковской деятельности в соответствие с международными стандартами и выработка единых мер надзора за коммерческими банками со стороны государств. Данная статья как раз и направлена на выявление оптимальной формы дальнейшего развития для мелких и средних банков в России.

За последние годы темпы роста банковской системы существенно снизились. Так в 2006-2007 гг. средние темпы прироста активов у банков первой сотни составляли около 50 %. По данным экспертов, в 2008 году не будет даже 20 %, в связи, с чем специализация, как способ сохранения финансового роста, уже представляется для банка не такой уж плохой идеей.

За рубежом универсализация – это прерогатива в основном только крупных банков, обладающих разветвленной сетью филиалов. Такие банки имеют ресурсы для обслуживания крупнейших корпоративных клиентов и могут внедрять дорогостоящие технологии для работы на рынке розничных услуг. Быть сегодня универсальным банком означает иметь довольно значительную сумму капитала, существенно отличающуюся от большинства отечественных организаций. То же самое относится и к экономической эффективности. Высоких показателей здесь можно достичь, особенно в ритейле, только лишь путем снижения затрат за счет масштабов деятельности. Быть же универсальным банком целесообразно для кредитных организаций, имеющих сильных стратегических акционеров, способных его поддержать достаточным для растущего рынка объемом капитала. Другая возможность – выход на рынок капитала как дополнительный источник собственных средств. Однако должно пройти некоторое время, прежде чем российский рынок капитала разовьется в достаточной степени для того, чтобы банк мог планировать свой рост в расчете на этот рынок.

Большинство мелких и средних региональных банков в нашей стране пошли именно по пути универсализации, укрупняясь путем слияний и поглощений. Только такая политика позволила нашим кредитным организациям в течение долгого времени эффективно противостоять экспансии крупнейших иностранных финансовых институтов. Еще в течение длительного периода времени универсализация представляла собой единственную возможность кредитной организации выжить в процессе формирования финансовой инфраструктуры. Раньше просто не было необходимости в развитии специализированных кредитных организаций в нашей стране, но в современных условиях эта «особенность» нашей кредитной системы серьезно стала мешать дальнейшему ее развитию.

В ближайшее время многие банки будут специализироваться, выбирая для себя наиболее интересную нишу, будут выделяться банки брокерского, ипотечного, инвестиционного и других типов. В течение 5-6 лет коли-

чество банков, безусловно, уменьшится, а оставшийся массив сегментируется на собственно банки и финансовые компании.

Универсальные банки все еще играют главную роль в финансовой системе страны, объединяя 79 % всех активов российской банковской системы. Обращает на себя внимание тот факт, что по сравнению с 2004 годом, их доля была существенно больше и составляла 85%, что может говорить о постепенном процессе диверсификации отечественной банковской системы. За последние 5 лет существенно выросли розничные банки, сконцентрировав вокруг себя около 55 % всего розничного бизнеса в стране, начинают развиваться первые отечественные инвестиционные банки, активно участвуя в публичных размещениях российских компаний.

В перспективе большинство отечественных банков поделится по принципам:

- своя ниша, т.е. специализация клиентской базы, продуктов и услуг;
- масштаб в виде возможности работать на федеральном уровне и предлагать все виды услуг;
- регион (работа только на местных рынках).

Основной плюс специализации состоит в том, что она позволяет сосредоточить все усилия на одном приоритетном направлении, более глубоко прорабатывать продукты и технологии, формировать соответствующую команду высококлассных специалистов.

Сегодня выбирать определенную нишу для банка имеет смысл только в случае, если он обладает в данном сегменте существенными преимуществами. Стоит помнить, что преобразование банка из универсального в узкоспециализированный это довольно дорогое и хлопотное занятие. Необходимо четко понимать, что называться специализированным банком и предоставлять при этом универсальный набор банковских услуг не имеет никакого смысла. Не стоит заниматься специализацией и продолжать предоставлять при этом стандартный набор услуг. В этом случае крупные универсальные банки смогут без труда «подкорректировать» свои предложения и обогнать данного конкурента.

Несомненно, при выборе стратегии развития для регионального банка нужно исходить, в основном, из спроса на тот или иной вид банковских услуг в конкретном регионе. Когда сейчас наблюдается бурный рост потребительского кредитования, а процентные ставки за пределами столицы существенно завышены, региональным банкам важно было бы специализироваться на розничных услугах.

Так в России местные кредитные организации часто имеют более полную информацию о клиентах, чем федеральные банки. В большинстве случаев, эти банки учитывают в своей работе именно местную специфику. Существует много примеров в других странах, когда региональные банки успешно конкурируют с глобальными игроками. Таким образом, местные

кредитные организации должны найти свою собственную модель бизнеса, поскольку конкурировать в цене в современных условиях им будет очень сложно. Большие перспективы для региональных банков заключаются в объединении и координации финансов какого-либо региона, но для этого должны быть серьезные государственные предпосылки. У региональных банков большое будущее, так как все производство находится в регионах, в которых развивается малый и средний бизнес, привыкает к банковскому обслуживанию население. В то же время сегодня региональные банки проигрывают в конкурентной борьбе тем филиалам крупных банков, которые могут предложить более привлекательные тарифы, более современный продуктовый ряд, высокий технологический уровень обслуживания. В перспективе многие региональные банки, которые не смогут найти индивидуальной модели специализации, в рамках общероссийской тенденции консолидации банковских активов войдут в состав банковских групп в качестве филиалов или дочерних банков крупных финансовых структур.

Среди ныне существующих перспективных ниш для специализации – это *розничное кредитование, ипотека и инвестиционные банки*. Наиболее перспективны те ниши, где на данный момент не сформировалась жесткая конкурентная среда, в частности, кредитование малого бизнеса, а также позволяющие сделать бизнес наиболее рентабельным. Пока трудно назвать какие-то еще варианты, дальнейшие виды банковской специализации будут появляться уже по мере потребности и совершенствования финансового рынка в России. Вряд ли специализацией можно назвать региональный банк или банк для корпоративной клиентуры. Это не специализация, а, скорее, тактика деятельности конкретного банка.

Как правило, специализация складывается исторически. Если у банка имеются налаженные экономические связи в определенной отрасли экономики или, например, развитая технологическая база, сформировавшаяся оптимальная для конкретной отрасли модель работы с клиентами, а также высококлассные специалисты, давно работающие на конкретных производственных рынках, то банк может становиться специализированным и успешным.

В каждом случае специализации есть свои плюсы и минусы. Например, розничный бизнес – более системный и менее волатильный, чем корпоративный. Однако он более дорогой и в критической ситуации может стать причиной серьезных проблем работы банка из-за возможности досрочного отзыва депозитов или большой доли невозвратов по кредитам.

Основной плюс специализации состоит в том, что она позволяет сосредоточить все усилия на одном приоритетном направлении, более глубоко прорабатывать продукты и технологии, формировать соответствующую команду высококлассных специалистов.

Также еще одним из плюсов специализации, не распространяющимся при этом на розничный бизнес, является существенная экономия на рекламе и маркетинговых мероприятиях, которые становятся направленными на конкретные целевые группы потребителей.

Существенным минусом специализации коммерческого банка является усиление его зависимости от изменений конъюнктуры на товарном и кредитном рынках, что предопределяет препятствия для возможности расширения банковских операций в сложных для банка ситуациях. В свою очередь универсализация коммерческого банка создает условия диверсификации структуры привлечения денежных ресурсов от вкладчиков и других клиентов. Это ослабляет зависимость финансово-кредитного учреждения от одного (даже значительного) клиента. Вместе с тем расширения объема и ассортимента услуг и продуктов, которые предоставляются банком, может обусловить чрезмерное осложнение организации и управления банком и, как следствие, снижения его доходности, конкурентоспособности, чувствительности к потребностям рыночной среды.

Вероятно, крупные банки, входящие в ТОП-100, в долгосрочной перспективе будут развиваться в сфере долгосрочных инвестиционных проектах, в том числе имеющих социальное значение, например развитии ипотеки, или инвестиционной деятельности, участвуя в организации публичного размещения ценных бумаг. Поскольку не каждый отечественный банк обладает ресурсами и технологиями для работы на рынке публичного размещения ценных бумаг компаний, конкуренция на рынке пока относительно низкая, рентабельность деятельности будет оставаться высокой в течение еще нескольких следующих лет.

Остальные же кредитные организации займут другие свободные ниши, с учетом уже имеющегося у них опыта работы, отраслевой принадлежности, географического положения, размеров бизнеса и т.д. Малые и средние банки должны сосредоточиться на обслуживании субъектов малого предпринимательства – это их жизнеобеспечивающая в условиях обостряющейся конкурентной борьбы ниша, способная формировать основной объем прибыли банка.

Малые банки должны более активно работать над скоростью выдачи кредитов, улучшением сервиса, предлагаемыми условиями, увеличением своей ресурсной базы. Но при этом развивать не только кредитование, а широкий спектр услуг: РКО и финансовое консультирование малых предприятий, депозиты и пластиковые карты для сотрудников этих предприятий и членов их семей. В этом и есть смысл специализированных банков. Точно так же банки развивают инвестиционные и другие специализированные направления, им это под силу. Таким образом, крупные банки, двигаясь от общего к частному, пытаются активно использовать преимущества специализации отдельных кредитных организаций.

Необходимо понимать, что экстенсивный рост финансовой инфраструктуры в нашей стране закончен, начинается диверсификация и передел отечественного кредитного рынка крупными финансовыми структурами, в связи с чем многие банки начинают задумываться о реорганизации своей деятельности.

В условиях все возрастающей конкуренции число отечественных банков будет сокращаться, многие будут вынуждены либо укрупняться и работать на разных рынках, либо специализироваться на каком-то определенном направлении. В противном случае они просто перестанут существовать.

Сегодня перед Россией остро стоят вопросы диверсификации экономики, ускоренного развития обрабатывающих отраслей промышленности и модернизации инфраструктуры в целом. Эти цели, по нашему мнению, невозможно осуществить без развития и совершенствования структуры банковской системы страны, благодаря специализации мелких и средних банков.

Список литературы:

1. Моисеев С.Р. Инвестиционная привлекательность банковского сектора. // Банковское дело. – 2007. – № 9. – С. 13-17.
2. Путиловский В.А. Анализ банковской системы методом сегментирования. // Банковское дело. – 2006. – № 11. – С. 16-22.
3. Саркисянц А.Г. Банки и реальный сектор на современном этапе // Банковское дело. – 2006. – № 2. – С. 6-12.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Карнаух И.В. ♦

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Экономика, основанная на знаниях, – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это такая экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все сектора и всех участников экономических процессов.

Вектор экономического развития страны в настоящее время имеет четкое направление на рост инновационности, эффективности и конкурентоспособности. Сущность происходящих изменений наиболее точно выражает термин «экономика знаний». Основные положения экономики знаний акцентируют внимание на человеке, который становится для фирмы персонифицированным активом, является не только носителем знаний, но и их создателем. Экономика, основанная на знаниях, – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это такая экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все сектора и всех участников экономических процессов. Это экономика, которая не только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде научной и разнообразной высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг, образования. Как термин, так и само понятие экономики знаний, или экономики, базирующейся на знаниях, получили широкое распространение относительно недавно.

Термин «экономика знаний» впервые был применен в 1962 г. американским исследователем австрийского происхождения Фрицем Махлупом и в настоящее время используется для характеристики типа экономики, в которой знания играют решающую роль в создании общественного богатства и являются важнейшим фактором экономического роста и конкурентоспособности. Производство, распределение, обмен и использование (потребление) знаний составляют основу экономики знаний в том смысле, что человеческая деятельность в этой сфере становится преимущественным источником общественного богатства и такой его части, как нематериальные активы. Не существует устоявшегося или общепринятого определения этого типа экономики, которое содержало бы все важнейшие его характеристики. Это связано с непознанной до конца природой знания, трудностями его оценки и измерения как самого знания, так и эффекта его применения. Поэтому объяснение сути экономики знаний исследователями связывается с теми или иными характеристиками знания.

Приведем высказывания известных российских экономистов. Макаров В.Л. отмечает: «Экономика знаний имеет три принципиальных особенности. Первая – дискретность знания как продукта < ... >. Вторая особенность состоит в том, что знания, подобно другим общественным (публичным) благам, будучи созданными, доступны всем без исключения. И, наконец, третья особенность знания: по своей природе это информационный продукт, а информация после того, как ее потребили, не исчезает, как обычный материальный продукт» [1]. Клейнер Г. утверждает: «Экономикой знаний мы называем такое состояние экономики данной страны, при котором: а) знания становятся полноценным товаром; б) любой новый товар несет в себе уникальные знания; в) знание становится одним из ос-

новых факторов производства» [2]. Экономика, основанная на знаниях, объединяет все отрасли, в которых производятся, распространяются и используются знания и информация. Большую часть этой группы отраслей составляют так называемые «знание-интенсивные» виды деятельности в сфере услуг [3]. Понятие «экономики, основанной на знаниях» отражает тот важнейший факт, что именно знания (а не какой-либо другой из наиболее существенных прежде факторов производства – земля или капитал) становятся ключевым ресурсом практически любой экономической деятельности. В этом плане «экономика, основанная на знаниях» – это экономика постиндустриального общества. Если земля была основным фактором производства в доиндустриальную эпоху, то с наступлением индустриальной стадии развития эту роль стал играть капитал. Смена «лидера» произошла в результате прорыва в области технологических нововведений в конце XVIII в., который дал старт разворачиванию четырех волн технологических инноваций, три из которых очерчивают исторические рамки индустриального общества:

- первая волна – с 80-х п. XVIII в. по 40-е гг. XIX в. – эпоха промышленной революции, в основе которой лежало использование энергии пара;
- вторая волна – с 40-х гг. XIX в. по 90-е п. XIX в. – эпоха железных дорог;
- третья волна – с 90-х гг. XIX в. по 50-е гг. XX в. – эпоха электроэнергии и автомобилей.

Появление нового «лидера» – знаний – означало переход к постиндустриальному обществу и начало четвертой волны инноваций – эпохи распространения информационных технологий. Как писал крупнейший теоретик постиндустриального общества, Даниел Белл, «совершенно очевидно, что постиндустриальное общество представляет собой общество знания в двояком смысле: во-первых, источником инноваций во все большей мере становятся исследования и разработки (более того, возникают новые отношения между наукой и технологией ввиду центрального места теоретического знания); во-вторых, прогресс общества, измеряемый возрастающей долей ВВП и возрастающей частью занятой рабочей силы, все более однозначно определяется успехами в области знания» [4]. По мнению В.Л. Макарова, в последнее время на общественное развитие влияют два фактора: повсеместное развитие рыночных отношений и знания, которые формируют общество знаний, т.е. такое общество, в котором каждый человек их производит или потребляет. Сочетание понятий рыночной экономики и экономики знания приводит к осмыслению необходимости формирования новых понятий. Их отсутствие превращается в серьезную проблему; например, когда перед юристами встают вопросы, связанные с охраной интеллектуальной собственности или в тех случаях, когда знание

становится фактором производства и тогда возникает необходимость в оценке нематериальных активов, их рыночной стоимости. В России ни юристы, ни экономисты, ни ученые пока не научились грамотно продавать свои идеи, интеллектуальную собственность, что свидетельствует о низком уровне профессионализма в этой области.

Макаров В.Л. отмечает, что в экономике знаний существует два противоположно направленных процесса. С одной стороны – производство фундаментальных знаний концентрируется в нескольких центрах, с другой – прикладное знание и его потребление мгновенно распространяется по всему миру. Одна из важных черт товарного мира общества знания заключается в том, что товаром, причем товаром особого типа, становится само знание. Это связано с некоторыми особыми свойствами знания. В соответствии с традиционным представлением о товаре таковым является произведенный для продажи продукт, собственник которого продает его покупателю (потребителю) по рыночной цене – цене равновесия спроса и предложения, которая при этом не должна быть ниже предельных издержек. Когда речь заходит о товаре-знании, то, казалось бы, незывлемые экономические понятия – «произвести», «собственник», «продать», «цена», «потребить» и даже такие, как «капитал», «инвестиции», «активы», «управление» и др., – применительно к знаниям теряют свои привычные очертания. Новое знание не может возникнуть, например, на конвейере, а является результатом (часто спонтанным) творческой мыслительной деятельности отдельной личности или хорошо скоординированной деятельности профессиональных исследователей.

Нередко экономика, основанная на знаниях, отождествляется с высокотехнологичными отраслями, с информационными и коммуникационными технологиями. Но главный эффект экономики, основанной на знаниях, заключается не столько в выпуске высокотехнологичной продукции, сколько в ее использовании во всех отраслях и сферах. То же можно сказать и о знаниях в целом. Главное в экономике, основанной на знаниях, – не столько создать новое знание, сколько продуктивно его использовать.

Список литературы:

1. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской Академии наук. – 2003. – Т. 73. – № 5.
2. Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. – 2006. – № 9.
3. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / Под ред. А.В. Бузгалина. – М.: Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999.

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Класс Е.А.*

Государственный Университет – Высшая Школа Экономики,
Пермский филиал, г. Пермь

В период экономического кризиса роль анализа финансовых отношений особенно велика. Экономический кризис сам по себе входит в группу значимых рисков, но налоговые риски в этот момент продолжают нарастать. Поэтому анализ налоговых рисков помогает выявлять участникам налоговых правоотношений «узкие места» в налоговом процессе, как на уровне государства, так и на уровне небольшого предприятия.

В словаре русского языка Ожегова С.И. дано определение риска как «возможной опасности» или «действия наудачу, в надежде на счастливый исход». Каждый из налогоплательщиков на свой страх и риск ведет свою финансово-хозяйственную деятельность так, чтобы избежать каких-либо неприятностей.

В период экономического кризиса существенное значение для участников налоговых правоотношений имеет выбранная налогоплательщиком система налогообложения, а также поведение налогоплательщика. От этого зависят налоговые последствия принимаемых управленческих решений в области налогообложения. Правильность принятия управленческих решений в свою очередь определяет анализ и управление налоговыми рисками.

Анализ налоговых рисков в период кризиса выделяет следующие направления:

1. изменение налоговой нагрузки на налогоплательщика;
2. непосредственный расчет налоговых обязательств;
3. планирование и управление налоговыми потоками.

Следовательно, в управленческой деятельности появилось важное направление менеджмента – налоговый менеджмент. Данный тип менеджмента напрямую связан не только с расчетами денежных потоков в виде налоговых платежей, но и с разработкой оптимальной системы налогообложения для экономического субъекта, а также с подготовкой информации для принятия управленческих решений.

Налоговый риск это вид хозяйственного риска, возникающий при взаимодействии двух субъектов (государства и налогоплательщика) при формировании государственного бюджета [1, С. 223].

* Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета и аудита

Для государства преобладает только одна цель – наполнение государственной казны, т.е. формирование доходной части бюджета. Для налогоплательщика, наоборот, цель заключается в уменьшении налоговых платежей законными и незаконными способами. Государство заставляет платить налоги, а налогоплательщик, используя понятие налогового планирования, старается заплатить как можно меньше.

В результате неизбежен конфликт интересов государства и налогоплательщика по причине присвоения денежных средств, направляемых в государственную казну в виде налоговых платежей. Особенно остро этот конфликт протекает в период экономического кризиса. Для его решения необходимо установление реального налогового бремени со стороны государства и полное и своевременное поступление платежей в бюджет со стороны налогоплательщика.

Правительство Российской Федерации уже проводит мероприятия по антикризисным мерам в налоговой политике государства. Такими мерами является:

- снижение ставки налога на прибыль, зачисляемой в Федеральный бюджет, на 4 %. Установление в целом ставки на уровне 20 %, а в Пермском регионе на уровне 16 % (согласно Закона о налогообложении в Пермской области в прошлом периоде ставка налога на прибыль, зачисляемой в субъекты Федерации, уже была снижена на 4 %);
- предоставление больших социальных льгот по Налогу на доходы физических лиц (изменение статей 218, 219 и 220 Налогового Кодекса РФ);
- снижение ставок налога на добычу полезных ископаемых;
- отмена перечисления Налога на добавленную стоимость при не денежных расчетах;
- изменение сроков уплаты авансовых платежей по налогу на добавленную стоимость и по налогу на прибыль;
- предоставление налоговых деклараций налогоплательщиками, находящихся на специальном налоговом режиме – упрощенная система налогообложения, один раз в год.

Таким образом, государство идет на целенаправленные убытки в Федеральном бюджете. Но в тоже время основной налог, зачисляемый в Федеральный бюджет, – Налог на добавленную стоимость, остается неизменным. По данным Федеральной Налоговой Службы Налог на добавленную стоимость обеспечивает лишь 24 % налоговых доходов бюджета, решительно уступая налогу на добычу полезных ископаемых (45 %) [4].

Имеются данные об убытках, которые понесет бюджет при снижении ставки Налога на добавленную стоимость. «Один процент выпадающих налогов будет стоить казне 140 млрд.рублей в год. Снижение НДС на пять

процентов (до 13 %) обойдется бюджету уже в 700 млрд., а уменьшение ставки налога до 10 % приведет к выпадению триллиона рублей» [4]

А данных по убыткам, которые понесет бюджет вследствие снижения ставок по налогу на прибыль, практически нет. Предприниматели не почувствуют снижение ставки налога на прибыль на 4 %. Дело, наверное, в том, что в период экономического кризиса, многим налогоплательщикам будет выгодно признание убытков в своей деятельности. Следовательно, с одной стороны это снижение налоговой нагрузки для налогоплательщика со стороны государства. А с другой стороны, снижать налоговую нагрузку там, где может не возникнуть налоговая база, не корректно. Не будет ли это являться компенсацией затрат по принятым мерам?

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» призывает Правительство России ввести мораторий на налоговые проверки убыточных компаний по итогам 2008 года и мораторий на планы по сбору налогов [2].

Данное требование обосновано с точки зрения экономического кризиса. Убытки являются неизбежными, следовательно, налоговые органы должны отказаться от проводимых налоговых проверок. Налоговые органы проводят мониторинг убыточных предприятий для назначения налоговой проверки.

По мнению бизнес-сообщества, необходимо также предоставлять рассрочки по налоговым платежам и налоговые «каникулы». Это должно коснуться налогоплательщиков, находящихся на специальных налоговых режимах, по отсрочке уплаты налогового платежа за 2008 года сроком на один год и предоставление налоговых «каникул» на весь 2009 год. Для малых предприятий предлагается внести беспроцентную рассрочку по налогу на прибыль и налогу на Добавленную стоимость за 2008 года на один год и нулевую ставку налога на прибыль на весь 2009 год.

Конечно, это меры кардинальные, и вряд ли можно рассчитывать на поддержку Правительства России в данном вопросе.

Для налогоплательщика экономический кризис с точки зрения анализа налоговых рисков можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны, анализ покажет увеличение налоговых рисков, так как в период кризиса будет ухудшаться финансовое положение налогоплательщика: убытки, неплатежи покупателей, задержки по выплате заработной платы, невыполнение договорных отношений, т.е. должна возникнуть классическая схема отражения операций по реализации продукции, работ и услуг, которая неизбежно приведет к увеличению кредиторской задолженности по налогам и сборам на фоне дебиторской задолженности покупателей или повсеместного возврата к товарно-обменным операциям.

Увеличение налоговых рисков связано еще и с тем, что ранее разработанные налоговые схемы в период кризиса часто рассматриваются как незаконные.

С другой стороны, анализ может показать и снижение налоговых рисков, так как некоторые налогоплательщики будут умышленно показывать убытки и проводить различные незаконные операции. Тем более что для малого и среднего бизнес добиваются снижения налогового контроля со стороны государства.

Анализ налогового риска – начальный этап, цель которого – получение необходимой информации о структуре, свойствах объекта и возможных рисках [3, С. 579].

При данном анализе необходимо:

1. выявить факторы, которые будут влиять на налоговый риск. Это и налоговая политика государства, мнение фискальных органов, которое может периодически меняться, постоянно возникающая судебная практика, которая позволяет «более правильно» толковать нормы Налогового Кодекса РФ.
2. оценить выявленные факторы по шкале баллов или экспертной оценкой.
3. определить реально допустимый уровень риска.
4. разработать мероприятия по дальнейшему снижению налоговых рисков.

Значит недостаточно проводить анализ налоговых рисков, необходимо еще научиться им управлять.

В практике анализа различают следующие формы управления рисками:

- активная форма – предупреждение негативных для налогоплательщиков последствий, прогнозирование экономических событий;
- адаптивная форма – строится на принципе «меньшее из зол», т.е. необходимо выбрать налогоплательщику такую модель поведения, при которой все и государство и налогоплательщик были бы довольны;
- консервативная модель – управление факторами риска, т.е. рисковое событие уже наступило, необходимо локализовать полученный ущерб с целью уменьшения его влияния на другие события.

Список литературы:

1. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете. – М.: Кнорус, 2007. – С. 222-251.
2. Налоговые «каникулы» – лучшее средство от кризиса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru>.

3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. – М.: Юнити, 2005. – С. 579-582.

4. Данилкин И. Неудачная ставка // Бизнес-журнал.

К ВОПРОСУ ОБСЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ С ЦЕЛЬЮ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

© Козлова Т.В.[♦], Мустафина И.Р.[♥]

Магнитогорский государственный технический университет,
г. Магнитогорск

В статье предложена схема обследования бизнес-процессов организации при создании системы внутреннего контроля, которая позволит изучить каждый бизнес-процесс и выявить риски, возникающие вследствие него. Предложены и подробно описаны элементы бизнес-процесса.

В условиях мирового экономического кризиса происходит массовое сокращение штата сотрудников организации, при этом сохранившим свои рабочие места сотрудникам приходится совмещать свои должностные обязанности с функциями уволенных работников. Конечно, при таких обстоятельствах работникам организации, в первую очередь, не хватает времени и достаточного уровня квалификации, в результате чего в организации возникают проблемы с качеством выполнения работы и возникают риски ошибок в деятельности организации. Система внутреннего контроля (СВК) в такой ситуации поможет предотвратить их возникновение и будет способствовать повышению уровня надежности информации, отражаемой в финансовой и управленческой отчетности. Таким образом, актуальность создания СВК организации в современных кризисных условиях еще более возросла.

При создании СВК необходимо изучить бизнес-процессы, происходящие в организации. На основании описаний бизнес-процессов можно выявить риски и их источники, присущие каждому бизнес-процессу, а затем разработать контрольные процедуры, предотвращающие и снижающие вероятность возникновения данных рисков [1]. При этом под бизнес-про-

[♦] Заведующая кафедрой Финансов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Студентка 5 курса факультета Экономики и права, кафедра Финансов и бухгалтерского учета

цессом понимают любую последовательность действий, которая позволит организации достичь поставленных целей [2]. Бизнес-процессы могут быть рассмотрены как в сфере бухгалтерского учета, так и в сферах снабжения, сбыта и непосредственно производства. В современной литературе отсутствуют общепринятые методики и алгоритмы описания бизнес-процессов, в связи, с чем была поставлена задача формирования подходов к обследованию бизнес-процессов.

По нашему мнению, обследуя каждый бизнес-процесс, необходимо дать его наиболее точное описание, которое было бы достаточным для выявления рисков. При этом необходимо выявить все базовые элементы бизнес-процесса, в противном случае описание может быть неинформативным.

Нам представляется, что описание бизнес-процесса должно быть выполнено в схематичном виде. Схематичное описание бизнес-процесса является наиболее наглядным и результативным с точки зрения выявления рисков. Нами была разработана эффективная схема обследования бизнес-процессов, которая представлена на рис. 1. Основными элементами схемы являются:

- инициатор;
- поставщик процесса;
- документы-основание;
- последовательность действий;
- ответственный;
- результат;
- потребитель результата процесса.



Рис. 1. Схема описания бизнес-процесса

Каждая схема описывает отдельный бизнес-процесс и должна иметь соответствующее ему название.

Инициатор – это должностное лицо, которое побуждает совершить данный бизнес-процесс. Например, при бизнес-процессе «Учет приобретения материальных запасов» инициатором выступает сотрудник, кото-

рый делает заявку на покупку конкретных материалов (прораб в строительной организации, руководитель организации, кладовщик и т.д.).

Поставщик процесса – это должностное лицо, совершающее хозяйственную операцию. Например, при бизнес-процессе «Формирование авансовых отчетов» поставщиком процесса является подотчетное лицо.

Документы-основание – это документы, на основании которых Ответственный за конкретный бизнес-процесс совершает последовательность действий, описанных на схеме. Например, при бизнес-процессе «Учет приобретения материальных запасов» документами-основаниями будут являться:

- накладные;
- счета-фактуры;
- товарные чеки и кассовые чеки.

Последовательность действий представляет собой совокупность конкретных операций в порядке их выполнения для реализации определенного бизнес-процесса. Например, при рассмотрении того же бизнес-процесса «Учет приобретения материальных запасов» последовательность действий будет следующая:

1. прием материальных запасов;
2. подписание товарно-транспортных накладных, товарных накладных, накладных;
3. внесение данных в справочник «Материалы» при необходимости новой записи или выбор номенклатурного номера материалов из справочника по имеющимся видам материалов;
4. внесение данных в справочник «Поставщики» при необходимости записи нового контрагента или выбор наименования поставщика из справочника;
5. создание документа «Приходный ордер».

Ответственный – это должностное лицо, которое непосредственно выполняет вышеуказанные действия. Например, при бизнес-процессе «Учет приобретения материалов» ответственным будет бухгалтер-материалист. При этом, если при описании бизнес-процессов были определены более, чем один Ответственный, то необходимо разделить бизнес-процесс на несколько в соответствии с количеством Ответственных, т.е. детализировать его.

Результат – это итог, полученный в результате совершенного бизнес-процесса. Например, при бизнес-процессе «Учет материальных запасов» результатом будет регистрация хозяйственной операции по оприходованию материальных запасов.

Потребитель результата бизнес-процесса – это должностное лицо, использующее в своей дальнейшей деятельности результат бизнес-процесса. Например, при бизнес-процессе «Составление декларации» Потребителем будет должностное лицо ИФНС РФ.

Использование такого подхода к описанию бизнес-процессов позволит эффективно выявить риски и их источники, и тем самым реализовать один из этапов создания СВК в организации.

Список литературы:

1. Макеев Р. Ключевые вопросы постановки системы внутреннего контроля // Финансовый директор. – 2007. – № 3. – С. 20-32.
2. Закон Сарбейнса-Оксли: раздел 404.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ

© Козлова Ю.А.*

Марийский государственный технический университет,
г. Йошкар-Ола

Ведение раздельного учета не рассматривается в каких-либо нормативных документах, соответственно правила его ведения отсутствуют. Поэтому возникает необходимость в рассмотрении развития раздельного учета с теоретической стороны.

Актуальность темы исследования обусловлена теоретической и практической значимостью вопросов, связанных с ведением раздельного учета, также ее плохой разработанностью.

Цель работы состоит в рассмотрении и обосновании комплекса теоретических аспектов ведения раздельного учета.

Содержание основной цели работы предопределило необходимость решения следующих задач: изучить теоретическую сторону и исследовать предпосылки введения раздельного учета в рамках налогового учета.

«Налоговый учет-система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным настоящим Кодексом...» [1] – такое определение налогового учета введено главой 25 «Налог на прибыль организации» НК РФ. Из понятия можно сделать вывод, что конечная цель данного учета – это исчисление налоговой базы по налогу на прибыль. До вступления в действие главы 25 налоговая база для расчета налога на прибыль организации формировалась на основе данных бухгалтерского учета. Налогооблагаемая прибыль представляла

* Кафедра Налогов и налогообложения

собой бухгалтерскую прибыль организации, уменьшенную или увеличенную в соответствии с требованиями налогового законодательства. Но правила бухгалтерского учета существенно отличаются от принципов группировки доходов и расходов, установленных налоговым законодательством. И идти дальше по пути корректировки показателей бухгалтерского учета достаточно неудобно, потому что со временем этот процесс становится все более трудоемким.

Современное состояние налогового учета можно охарактеризовать наличием пока только законодательных норм, не подкрепленных практическим опытом его ведения.

Налоговым законодательством установлено, что система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно. Следовательно, каждая организация-налогоплательщик вправе выбирать варианты ведения налогового учета, конечной целью которой является определение налоговой базы на основании бухгалтерских регистров, либо на основании данных первичных документов.

Объектами налогового учета, являются расходы и доходы и расходы организации, которые учитываются для целей налогообложения.

Впервые понятие раздельного учета появилось в 1936-1938 гг. В советском бюджетном учете вводится понятие раздельного учета операций по исполнению сметы по бюджетным и внебюджетным средствам, когда учреждения стали формировать два бухгалтерских баланса [3]. Но в настоящее время раздельный учет предполагает разделение учета операций как в системе налогового, так бухгалтерского учетов.

Необходимость ведения раздельного учета в рамках бухгалтерского учета вытекает из требований, которые предъявляются к бухгалтерской отчетности [2] (Приказ Министерства Финансов РФ от 6 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»).

Статьи налогового кодекса также закрепляют условия, при которых раздельный учет необходим на предприятии. А именно: глава 21 «Налог на добавленную стоимость», глава 25 «Налог на прибыль организаций», глава 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности» НК РФ.

Из положений пункта 4 статьи 149 и пункта 4 статьи 170 НК РФ следует, что можно выделить два основных объекта раздельного учета:

- выручка от облагаемых и необлагаемых операций (раздельный учет доходов);
- «входной» НДС по приобретенным товарам, работам и услугам (раздельный учет «входного» НДС).

Раскрыть принципы ведения раздельного учета довольно затруднительно. Обязывая налогоплательщиков вести в определенных случаях раздельный учет хозяйственных операций, законодатель не определил ни

методологию, ни хотя бы общие принципы ведения такого учета. Подобная ситуация осложняет работу как налогоплательщиков, так и налоговых органов. В связи с этим налогоплательщикам, обязанным вести раздельный учет, остается решать этот вопрос самостоятельно. Как показывает практика, наиболее приемлемыми выходами из ситуации являются разработка соответствующих принципов раздельного учета хозяйственных операций и закрепление их в приказе об учетной политике для целей налогообложения. При разработке учетной политики нужно руководствоваться п.1 ст.11 НК РФ. Согласно этой норме, понятия и термины, используемые в Налоговом кодексе, нужно применять в том значении, в котором они используются в других отраслях законодательства. А кроме того, иметь в виду, что все неустранимые сомнения и неясности законодательства толкуются в пользу налогоплательщика.

Само по себе отсутствие раздельного учета хозяйственных операций в случаях, когда ведение такого учета необходимо, не является налоговым правонарушением. Однако нельзя не учитывать, что при отсутствии раздельного учета налогоплательщик лишается права претендовать на благоприятные налоговые последствия, связанные с применением льготы по налогу. Неуплата налога, вызванная неправильным применением льготы, является основанием для привлечения налогоплательщика к ответственности, предусмотренной статьей 122 НК РФ.

Таким образом, разрабатывая учетную политику в целях налогообложения, организация может использовать основы ведения раздельного учета из бухгалтерского учета, добавив способы, вытекающие из особенностей применения налогового законодательства.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Приказ Министерства Финансов РФ от 6 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации».
3. Соколов Л.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней.

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Козлюк В.А.♦

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Выбор инновационной стратегии позволяет коммерческим банкам классифицировать банковские продукты и услуги по причинам заро-

♦ Аспирант кафедры Финансы и кредит

ждения, видам и группам. Данная классификация способствует внедрению в банковской практике инновационных процессов.

В соответствии с динамично меняющимися условиями деятельности любой банк как полноценный участник рынка вынужден меняться сам, становясь инициатором внутриорганизационных инновационных процессов. Естественно, что данные процессы не должны протекать стихийно – их необходимо осуществлять системно в рамках разработанной инновационной стратегии, являющейся частью общей стратегии развития банка.

Выбор любой стратегии, в том числе и инновационной, всегда подразумевает построение индивидуального организационно-хозяйственного механизма, обеспечивающего ее осуществление. Его ориентация, особенности функционирования и структура построения во многом зависят от специфики инновационных процессов, определяемой типологией нововведений, преобладающих в процессе инновационной деятельности банка. Для того чтобы конкретизировать цели и результаты инновационной деятельности, а также систематизировать подход к множеству ее возможных проявлений, необходима достаточно полная классификация нововведений [1-2].

Разработка такой классификации обеспечивает более полноценное и целостное понимание предмета исследования и позволяет выявить проблемные взаимосвязи и соотношения различных групп и типов банковских инноваций. Кроме того, введение структурированной типизации нововведений дает возможность определить не только выбор конкретной стратегии или способ построения экономического и организационно-управленческого механизма, но также формы реализации и продвижения банковских продуктов.

Прежде всего, классифицировать банковские инновации можно по причинам зарождения. Для этого выделяются реактивные и стратегические инновации.

Реактивные инновации относятся к проведению банком так называемой оборонительной стратегии, они направлены на выживание кредитной организации на рынке и являются в основном реакцией на нововведения банка-конкурента. В этом случае банк вынужден осуществлять инновационную деятельность для обеспечения своего выживания в конкурентной борьбе на рынке.

Стратегические нововведения в основном направлены на упреждение необходимости инновационных преобразований, их основная цель – получение определенных конкурентных преимуществ в перспективе. Примером такого рода инновации в настоящее время может являться внедрение комплексной системы удаленного управления счетами и предложение данного продукта своим клиентам.

По месту в деятельности банка инновации можно подразделить на продуктовые (основные) и обеспечивающие [4]. Продуктовые инновации определяют основную часть инновационной деятельности банка, поскольку его успех на рынке прямо зависит от предложения им спектра продуктов и услуг. Внутри группы продуктовых инноваций также можно выделить две категории: собственно продуктовые инновации и рыночные инновации.

Собственно продуктовые инновации связаны именно с созданием новых банковских продуктов, разработкой новых услуг, а также с продвижением их на рынок, для которого они были созданы. Рыночные инновации объединяют комплекс мероприятий, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые сферы использования.

В качестве примера инноваций первой категории можно назвать эмитирование и распространение банком собственных векселей и предложение их своим клиентам как новый вариант депозита. Вторая категория инноваций включает использование собственных векселей банка в расчетных схемах производственных цепочек, что позволяло ориентировать уже известный банковский продукт на новый рынок клиентов определенной отрасли, не имевших до этого в обращении производных финансовых инструментов.

Следующим принципом классификации банковских нововведений является их подразделение по инновационному потенциалу [3]. Выделяют следующие группы инноваций:

- радикальные, или как их еще называют – базовые, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий их реализации и оказания, использование абсолютно новых методов управления;
- комбинаторные, т.е. подразумевающие использование множества сочетаний различных имеющихся элементов (объединение разных имеющихся технологий оказания услуг в один комплексный пакет, предлагаемый впоследствии на рынке как единый продукт);
- модифицирующие, призванные вносить необходимые изменения и дополнения в давно существующие банковские продукты для продления их жизненного цикла (выдача дополнительных дисконтных карт или страхование депозитов при выдаче пластиковых карт).

Соотношение количества вышеперечисленных групп инноваций в деятельности кредитной организации имеет непосредственное значение для анализа конкретных изменений, а также имеющейся продуктовой и материально-технической базы банка в целом. Радикальные нововведения имеют наибольшую ценность, поскольку обладают самым значительным эффектом, внося нечто принципиально новое в механизм функционирова-

ния кредитной организации. К данной группе инноваций можно отнести внедрение CRM-системы (Customer relationship management (англ.) – система управления взаимоотношениями с клиентами), позволяющей, в частности, систематизировать и контролировать процесс взаимоотношений банка с клиентами.

Однако в большинстве случаев преобладают инновации, относящиеся к двум последним группам. Они не имеют столь мощного резонанса, как первая группа, но их взаимосвязь не менее важна, поскольку основным предназначением комбинаторных и модифицирующих инноваций являются корректировка и адаптация уже произошедших и внедренных базовых преобразований в соответствии с текущей рыночной ситуацией, а также с меняющимися текущими целями и задачами.

В то же время модифицирующие и совершенствующие инновации оказывают также и некое «тормозящее» влияние. Они призваны продлить жизненный цикл того или иного банковского продукта, ранее бывшего прогрессивным и принципиально новым, сегодня являющимся морально устаревшим. Например, частичная модификация программно-аппаратного комплекса управления дистанционным доступом к распоряжению счетами клиентов без изменения основных коммуникационных каналов. При этом стоит отметить еще и тот факт, что радикальные преобразования также не всегда дают положительный эффект, если они были произведены вследствие неточного анализа предпосылок и возможных последствий, а также ввиду неправильно произведенного маркетингового хода [5-6].

По объему воздействия инновации подразделяют на точечные и системные. Точечные нововведения имеют место в частном случае совершенствования технологии на отдельном участке работы. Они обычно не требуют больших материальных затрат и связаны с повышением эффективности одной-двух операций, не оказывая заметного влияния на производственный процесс в целом. Системные нововведения определяют изменение всей структуры производственных отношений. Отметим, что использование компьютерной техники и локальных вычислительных сетей в банковском деле в свое время в корне изменило работу кредитных организаций, ускорив и удешевив прохождение расчетов, увеличив надежность учета банковских операций, а также значительно сократив трудозатраты.

По степени новизны банковские инновации подразделяются на новосозданные и построенные на новом способе использования уже существующих продуктов. Новосозданные, или, как их еще называют, инновации, основанные на новых открытиях, не так уж часты в банковской сфере.

Как уже упоминалось выше, они в основном связаны с глобальными переменами в системах производственных отношений и возникают вслед-

ствие появления новых технологий в других отраслях. Новосозданные банковские инновации обычно влекут за собой целую цепочку мероприятий по изменению наличествующих технологий функционирования банка и являются достаточно капиталоемкими. Данные операции внедряются лишь в случае глобальных изменений всей банковской системы и обусловлены агрессивной позицией банка на рынке в стремлении занять определенный сектор или нишу с помощью предложения принципиально новых продуктов и процедур обслуживания клиентов. Самым распространенным видом нововведений выступает получающая все более широкое распространение услуга интернет-трейдинга.

Банковские инновации, построенные на уже созданных продуктах, имеют наибольшее распространение в виду относительной дешевизны разработок, несложности внедрения и пониженных рисков. Они направлены, прежде всего, на повышение эксплуатационных качеств и показателей эффективности уже давно присутствующих на рынке продуктов и услуг.

Классическим примером данного вида нововведений можно назвать реализацию перекрестных продуктов, таких как, всевозможных разновидностей кредитования вкупе с другими видами услуг, изначально не связанными друг с другом. Понятие кредита известно давно, но появившиеся позже услуги по факторингу и лизингу, напрямую не сопровождающиеся выдачей кредита, имеют в своей основе завуалированное кредитование.

Классификация банковских инноваций по характеру удовлетворяемых потребностей [1] выделяет инновации, связанные с удовлетворением существующих потребностей, и инновации, направленные на создание новых потребностей. Основная масса нововведений, осуществляемых кредитными организациями, направлена на удовлетворение имеющихся потребностей.

Появляющаяся необходимость клиентуры в заемных средствах побуждает банки разрабатывать различные схемы кредитования, расширение внешнеторговой деятельности обуславливает рост предложения разнообразных схем международных расчетов и т.п. Зачастую инициатива каких-либо инновационных преобразований в этом случае исходит от клиентов кредитной организации, которые идентифицируют свои потребности и, обращаясь в банк, дают повод к разработке определенных технологий обслуживания или новых продуктов.

Инновации, направленные на создание новых потребностей, достаточно редки, поскольку требуют наличия у банка определенного творческого и инвестиционного потенциала, подкрепленного результатами тщательного маркетингового и социологического исследования. Кроме этого данная подгруппа инноваций несет в себе значительные риски неуспеха проводимых мероприятий в случае недостаточной полноты данных, получен-

ных в результате исследования рынка, и ошибочности принятого руководящего решения.

Говоря о разработчиках новых банковских продуктов или технологических процессов банки определяют существование двух групп нововведений: нововведения, разработанные собственными силами, и нововведения, «заказанные» и приобретенные у стороннего разработчика.

Именно вследствие наличия у кредитной организации собственного потенциала для разработки и внедрения инноваций, а также достаточной диффузности рыночных и продуктовых инноваций возникает необходимость разделить нововведения по времени появления:

- инновации-лидеры, то есть инновации, внедряемые банками самостоятельно, имея лишь крайне неточные расчетные рисковые показатели возможной неудачи. Данный тип инноваций обладает абсолютной новизной для области внедрения, что в случае удачной разработки может обусловить появление у банка определенных конкурентных преимуществ;
- инновации-последователи, или нововведения, осуществляемые кредитными организациями с определенным лагом во времени после внедрения предыдущей группы инноваций в желании сохранить уже имеющиеся конкурентные преимущества. Данные инновации носят менее рискованный характер, поскольку реакция рынка на них уже была выявлена.

Таким образом, приведенная выше классификация банковских инноваций дает возможность выявить некоторые закономерности в возникновении и прохождении инновационных процессов в кредитных организациях. Дело в том, что преобладание того или иного типа инноваций определяет тип и направленность инновационной стратегии банка (т.е. возможно осуществить «привязку» определенных типов инноваций к определенным типам инновационных стратегий). В свою очередь, типология банковских инноваций позволяет конструировать соответствующие экономические и управленческие механизмы, поскольку они определяются именно типом внедряемых инноваций и выбранной инновационной стратегией.

Список литературы:

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006.
2. Викулов В.С. Типология банковских инноваций // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 6.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.
4. Джолдасбаева Г.К. Инновация как основной фактор повышения эффективности производства // Бизнес Путеводитель. – 2006. – № 6.

5. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 2002.
6. Журавлев А.Е. Развитие инноваций в России: совершенствование государственного регулирования // Инновации и инвестиции. – 2007. – № 1 (9).
7. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – С. 147.
8. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 1997.
9. Кирьяков А.Г., Максимов В.А. Основы инновационного предпринимательства / Под общей редакцией д.э.н., проф. Л.Г.Матвеевой. – Ростов-н/Д, 2002.

КРИТЕРИИ ЗАКОННОСТИ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

© Ломейко А.В.♦

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Достаточно сложно выработать определенные критерии разграничения законной и незаконной деятельности по уменьшению налогов, поскольку, именно в этой плоскости пересекаются интересы государства и частных лиц. Более того, законодательство не содержит определений для понятий «оптимизация налогообложения» и «уклонение от уплаты налогов».

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.

Под налоговой деятельностью можно понимать:

- деятельность по контролю формирования и изменения объектов обложения по всем видам налогов;
- деятельность по стратегическому налоговому планированию;

♦ Ассистент

- деятельность по текущему налоговому планированию;
- деятельность по оперативному налоговому планированию;
- деятельность по налоговому учету;
- деятельность по подготовке и сдаче налоговой отчетности;
- взаимоотношения с контролирующими органами в ходе текущей деятельности по сверке расчетов;
- взаимоотношения с налоговыми органами в ходе проведения различных проверок правильности исчисления и уплаты всех видов налогов;
- контроль соблюдения утвержденных графиков налоговых выплат;
- взаимоотношения с органами внутреннего контроля предприятия.

Как видно, немаловажную роль здесь играет налоговое планирование, позволяющее оптимизировать налоговые отчисления организации с целью снижения налогового бремени.

Как же определить критерии законности налоговой оптимизации?

На сегодняшний день фискальные органы предъявляют все более жесткие требования, затрагивая права и интересы компаний.

На сегодняшний день проверяющие органы пристальное внимание уделяют деятельности компаний с точки зрения выявления фактов уклонения от налогов.

Поэтому те компании, которые используют какие-либо механизмы снижения налогового бремени, должны больше внимания уделять тем критериям, которые предъявляют проверяющие органы к понятию добросовестности налогоплательщика для того, чтобы своевременно отреагировать и скорректировать свои действия для защиты своих интересов.

Ссылки на добросовестность как на условие или критерий оценки правовых ситуаций есть и в Конституции РФ, и в Гражданском кодексе РФ.

Вместе с тем в правовых нормах, к сожалению, нет четкого определения понятия добросовестности. Можно предположить, что гражданин, предприятие или организация поступают добросовестно, если они своими действиями не причиняют вред другим лицам и не создают угрозы такого вреда (пункт 3 статьи 17 Конституции РФ). Судебные инстанции в ходе рассмотрения дел о налоговых правонарушениях вынесли решения, из которых следует:

- *в сфере налоговых правоотношений действует презумпция добросовестности налогоплательщика*, то есть наличие вины должен доказать налоговый орган;
- обязанность по уплате налога считается исполненной в день списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика независимо от времени зачисления сумм на соответствующий бюджетный или внебюджетный счет;

- последнее положение действует *только в отношении добросовестного налогоплательщика*.

Критерии, по которым оценивается степень добросовестности налогоплательщика с точки зрения ВАС РФ. Налогоплательщик признается *недобросовестным* [3], если:

- он намеренно действовал для создания ситуации формального наличия средств на счете «проблемного банка», через который он проводил налоговые платежи, в то время как по своим финансовым и хозяйственным операциям он производил расчеты через другие действующие банки [4];
- требуя от инспекции возврата или зачета суммы формально уплаченного налога, он заведомо знал, что на момент предъявления в банк платежного поручения у него отсутствовал достаточный остаток средств на счете для погашения недоимки [5];
- налоговый орган докажет, что при открытии счета налогоплательщик уже знал о неплатежеспособности банка [6];
- будет доказано, что сделка между предприятиями была мнимой (ничтожной), то есть совершалась лишь для вида.

Например, при отсутствии средств на корреспондентском счете банк выдает необеспеченный вексель. Этот вексель передается по индоссаменту другому клиенту этого же банка и принимается к погашению. В результате средств на расчетном счете у предъявителя векселя не возникает. Особое внимание вызывают ситуации, когда счет открывается только на проведение этой операции и все сделки происходят в один день [7].

По своей сути, налоговая оптимизация представляет собой целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют ему избежать или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет, производимые им в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей.

Уклонение от уплаты налогов определяется как минимизация налогоплательщиком своих обязательств перед бюджетом противоправными, незаконными способами, как правило, путем сокрытия своих налоговых обязательств, представления в налоговые органы ложных сведений либо непредоставления налоговых деклараций и документов. Уголовная ответственность за уклонение организацией от уплаты налогов предусмотрена ст. 198 УК РФ.

Достаточно сложно выработать определенные критерии разграничения законной и незаконной деятельности по уменьшению налогов, поскольку, именно в этой плоскости пересекаются интересы государства и частных лиц. Более того, законодательство не содержит определений для понятий «оптимизация налогообложения» и «уклонение от уплаты налогов».

В такой ситуации налогоплательщики оказываются в крайне не выгодном положении, так как любые их действия, направленные на снижение налоговой нагрузки в рамках действующего законодательства, могут быть при определенных обстоятельствах признаны уголовно наказуемым уклонением от уплаты налогов.

Если налогоплательщик для снижения своей налоговой нагрузки использует явно противоправные приемы и методы, не представляет труда признать такие действия уклонением от уплаты налогов. В случае же, когда налогоплательщик действует строго в рамках действующего законодательства, достаточно сложно однозначно квалифицировать его действия.

В подобных ситуациях следует, по нашему мнению, придерживаться правил, выработанных в мировой практике для признания сделок не соответствующими требованиям закона по мотивам их заключения с целью уклонения от уплаты налогов или незаконного обхода налогов. Это, во-первых, правило преимуществва существа сделки над формой, которое позволяет определить последствия мнимых сделок; и, во-вторых, правило достижения деловой цели, которое предполагает, что любая сделка должна быть направлена на достижение конкретной хозяйственной цели, отличной от получения исключительно налоговых преимуществ.

Поскольку обязанность по уплате налогов возникает вследствие гражданско-правовых сделок либо иных гражданско-правовых оснований, налогообложение должно производиться в соответствии с фактическими правоотношениями.

Следовательно, из содержания сделки и всех последующих действий ее участников не должно усматриваться умышленное совершение сторонами сделки лишь для виду, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, с единственной целью изъятия средств бюджета.

К сожалению, вопросы, касающиеся разрешенных законом способов и средств получения налоговой экономии, до сих пор четко не прокомментированы ни правоприменительными, ни судебными органами, сами же формулировки положений налогового законодательства не дают полной уверенности в легитимности действий налогоплательщика.

Однако можно сказать с уверенностью, что любая налоговая оптимизация должна основываться на добросовестности действий налогоплательщика. Следовательно, организация и ее руководство сами определяют для себя для чего они используют налоговое планирование и сами же несут потом ответственность за свои действия.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ: в ред. от 30.06.2008.
2. Конституция РФ.

3. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.01 № 9408/00.
4. Постановления Президиума ВАС РФ от 28.08.01 № 1497/01, от 22.10.02 № 9448/01, от 05.11.02 № 6294/01.
5. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.01 № 9408/01.
6. Постановления Президиума ВАС РФ от 09.01.02 № 2635/01, от 18.12.01 № 1322/01.
7. Постановления Президиума ВАС РФ от 29.10.02 № 4621/01, от 22.10.02 № 2045/01.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

© Муковоз Н.П.♦

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Одной из задач России на современном этапе является преодоление кризисных явлений в экономике с использованием возможностей интеграции в систему мирохозяйственных связей.

О наличии проблем в привлечении иностранных инвестиций говорит тот факт, что вывоз капитала из страны во всех его формах в 1996-2007 гг. превышает общую сумму накопленных капиталовложений, пришедших в страну из-за рубежа. Кроме того, накопленный за период преобразования в 2006 году объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику составляет около 22,5 млрд. долларов.

Инвестиционная привлекательность Белгородской области определяется, прежде всего тем, что область имеет выгодное географическое положение, рынки сбыта, а приграничное положение способствует развитию внешнеэкономических отношений.

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики. В течение последних четырех лет в Белгородской области происходит активизация инвестиционной деятельности. И в 2007 году наблюдалось сохранение инвестиционной активности на фоне улучшения финансового состояния предприятий и организаций (сальдированный финансовый результат увеличился на 41,7 %), увеличения индекса промышленного производства (на 9,5 %), увеличения объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» (на 40,3 %). Прирост объема инвестиций в основной капитал составил 24,2 %. Объем поступившего ино-

♦ Аспирант кафедры Финансы и кредит

странного капитала составил 536,9 млн. долларов США, что в 6,4 раза превышает объем 2006 года.

Правовые отношения в сфере инвестиционной деятельности регулируются законом от 13. 03.2000 года № 92 «Об инвестициях в Белгородской области». Закон направлен на развитие инвестиционной деятельности на территории области, создание режима наибольшего благоприятствования для инвесторов, предполагает льготы, гарантии и защиту инвестиций. Иностранные и российские инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности.

Банки и кредитные организации, предоставляющие кредиты на инвестиционные проекты по ставке не выше ставки рефинансирования Центрального банка России освобождаются от уплаты налога на прибыль в части платежей, зачисляемых в областной бюджет от доходов, полученных от предоставления кредитов на вышеуказанные цели.

Часть налогооблагаемой прибыли предприятий, организмов инвестиционных институтов, страховых компаний, направляет на реализацию инвестиционных проектов предприятий, освобождается от уплаты налога на прибыль в части платежей, зачисляемых в областной бюджет.

Предприятия всех форм собственности, расширяющие производство или образующие новое производство за счет привлеченных средств, независимо от источников их поступления или собственных средств, освобождаются от уплаты налога на прибыль предприятий в части платежей, зачисляемых в областной бюджет, на период полной окупаемости затрат.

При этом предприятия и организации-налогоплательщики обязаны обеспечить учет расходования средств строго по целевому назначению. В случае использования денежных средств в форме инвестиции не по целевому назначению, право на льготу утрачивается.

По инвестиционной привлекательности Белгородская область является лидером среди регионов Центрально-Черноземного района. Ее доля в общем объеме инвестиций в основной капитал ЦЧР составила в 2007 года 30 % (в 2006 году – 28,9 %). Затем идут Воронежская область – 23,7 % (в 2006 году – 21,6 %), Липецкая область – 23 % (в 2006 году – 25,7 %), Курская – 12 % (в 2006 году – 12,5 %), Тамбовская – 11,3 % (в 2006 году – 11,3 %). Доля областей ЦЧР в общем объеме инвестиций в основной капитал ЦЧР представлена на рис. 1.

Среди регионов Центрального федерального округа наша область занимает 3-е место (4,6 % в общем объеме инвестиций по ЦФО) после г. Москвы (43,8 %) и Московской области (23,3 %).

Инвестиции в нефинансовые активы (без инвестиций в прирост запасов материальных оборотных средств) в 2007 году составили 58813, млн. рублей, из них преобладающая доля приходилась на инвестиции в основной капитал – 99,6 % (в 2006 году – 99,3 %).

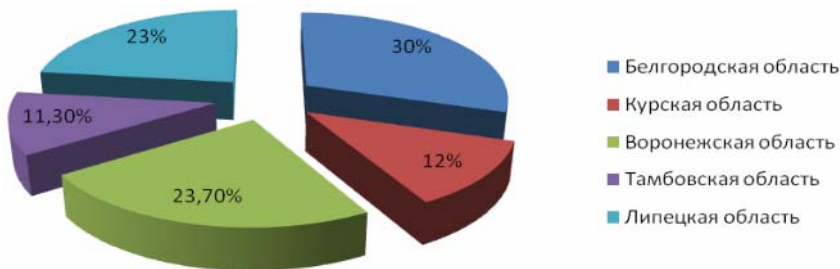


Рис. 1. Доля областей ЦЧР в общем объеме инвестиций в основной капитал

Инвестиции из федерального бюджета 2007 году направлялись в основном на выполнение федеральной адресной инвестиционной программы, целью которой является поддержка социальной сферы и систем жизнеобеспечения, развитие муниципальных образований области. Основным инструментом реализации указанных направлений являются федеральные целевые программы. Наиболее важными программами для нашей области, в которые были вложены средства из федерального бюджета, являются программы: «Государственные жилищные сертификаты» – 74,9 млн. рублей; по программам Минсельхоз России – 32,6 млн. рублей, в т.ч. по программам «Социальное развитие села до 2010 года» – 19,8 млн. рублей и «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России» – 6,9 млн. рублей; по программе «Модернизация транспортной системы России» (реконструкция автодороги Короча – Губкин – Горшечное, Губкинский район) – 290 млн. рублей; по программе «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» – 18,1 млн. рублей; по программам Росздрава – 50 млн. рублей, в т.ч. по программе «Здоровое поколение» – 18 млн. рублей, по программе «Неотложные меры по предупреждению распространения в РФ заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита человека» – 10 млн. рублей; по программам Рособразования – 79,6 млн. рублей, в том числе «Дети и семья» – 9 млн. рублей, «Развитие образования» (2006-2010 годах) – 60 млн. рублей; «Культура и искусство» – 17 млн. рублей; «Развитие физической культуры и спорта» – 8 млн. рублей.

С развитием рыночных отношений у организаций появилась более широкая возможность пользоваться заемными средствами и кредитами. Кредит является важнейшим интегрирующим инструментом формирования, распределения и использования инвестиционных ресурсов на всех уровнях хозяйственных систем. Он представляет собой ссуду в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента и выражает экономические отношения между кредитором и заем-

щиком. Необходимость применения кредита обусловлена коммерческой организацией управления предприятием в условиях рынка, когда на каждом предприятии в процессе непрерывного кругооборота капитала возникает потребность в дополнительных суммах или, наоборот, временно высвобождаются денежные ресурсы. Сочетание собственного капитала с заемным позволяет оперативно реагировать на процесс совершенствования техники и технологии производства, быстро реагировать на запросы рынка по удовлетворению спроса потребителей. Доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики в 2007 году выросла на 5,1 процентного пункта по сравнению с 2006 годом, в объеме привлеченных средств эта доля составила 59,3 % (в 2006 году – 50,8 %).

Из проведенного анализа поступления инвестиций в экономику Белгородской области можно сделать следующий вывод, что основными источниками инвестиций являются привлечённые средства, основу которых составляют средства бюджетов всех уровней. Это хорошая тенденция, но в то же время она говорит о том, в регион поступает недостаточное количество иностранных инвестиций, а это значит недополучение налоговых поступлений в казну области, недоосвоение новых технологий и оборудования и многие другие минусы, вытекающие из плюсов иностранных инвестиций. Всё это говорит о том, что существует острая необходимость четкой проработки механизма привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику области.

Список литературы:

1. Статистический ежегодник Белгородской области: стат. сб. Федер. служба гос. статистики, Территор. орган федер. службы гос. статистики по Белгор. обл. – Белгород: Изд-во Белгор. облкомстата, 2006. – 424 с.
2. Статистический ежегодник Белгородской области: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики, Территор. орган федер. службы гос. статистики по Белгор. обл. – Белгород: Изд-во Белгор. облкомстата, 2007. – 462 с.

О ЗАРУБЕЖНОМ ОПЫТЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

© Орлова Е.Н.♦

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Финансовое планирование играет важную роль в деятельности производственного предприятия. С переходом российской экономики на новые условия хозяйствования у предприятий всех сфер деятель-

♦ Аспирант кафедры Финансы и кредит

ности появилась возможность использовать зарубежный опыт финансового планирования.

Решения по финансированию западных компаний разделяют на долгосрочные и краткосрочные. Последние из них связаны с пополнением оборотного капитала за счет нераспределенной прибыли или краткосрочных кредитов и займов, а также с бюджетированием доходов, расходов и капитала. Исходя из подобной классификации, финансовое планирование подразделяют на стратегическое (долгосрочное) и краткосрочное (оперативное). Финансовое планирование в западных корпорациях отражает основное содержание их финансовой, инвестиционной и дивидендной политики.

Для принятия финансовых и инвестиционных решений западные ученые-экономисты предлагают использовать разнообразные методы, модели и процедуры, позволяющие тем или иным способом выбирать оптимальный вариант развития компании. Основными моделями финансового планирования и прогнозирования являются:

1. построение плана на базе изменения объема продаж;
2. регрессивное прогнозирование;
3. имитационное моделирование;
4. линейное программирование;
5. планирование опционов.

Исходными данными для практического применения этих моделей являются экономическая, учетная и рыночная информации, которыми располагает корпорация. Результатом применения моделей финансового планирования и прогнозирования служат варианты прогноза финансовых отчетов: баланса активов и пассивов, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, а также прогнозные значения таких важных показателей, как курс акции (PPS), дивиденд на акцию (DPS) и прибыль на акцию (EPS). Привлекательность любой модели зависит от правильности ее формулирования и построения.

Приоритетность выбранной модели финансового планирования для пользователя определяется следующими признаками:

- исходные предположения и результаты должны быть достоверными;
- модель должна обладать гибкостью для ее использования в различных ситуациях;
- исходная информация и получаемые результаты должны быть понятны пользователю, и не требовать от него специальной подготовки;
- модель должна учитывать взаимосвязь между финансовыми и инвестиционными решениями, а также решениями о дивидендах.

Рассмотрим более подробно содержание каждой модели.

Построение финансового плана на базе динамики объема продаж – это самый доступный и часто применяемый на практике метод. Процедура данного метода основана на двух предположениях:

- изменение всех статей актива и некоторых статей пассива баланса (например, акционерного капитала) пропорционально объему продаж;
- сложившиеся к моменту планирования статьи актива и пассива баланса являются оптимальными для текущего объема продаж и могут быть экстраполированы на принятую в плане дату. С помощью этого метода возможно также индексировать статьи отчета о прибылях и убытках и определить будущую прибыль компании.

При использовании данной модели нужно учитывать следующие обстоятельства:

- чем быстрее растет объем продаж, тем выше потребность компании во внешнем финансировании;
- увеличение объема продаж требует прироста активов. Если прирост объема продаж не планируется, то и потребность в новых активах отсутствует;
- любой перспективный прирост активов должен быть обеспечен соответствующими источниками финансирования. Средства для этого появляются за счет пропорционального прироста пассивов. Кроме того, на увеличение активов может быть направлена часть чистой прибыли, оставшейся после выплаты дивидендов акционерам;
- если темп прироста объема продаж достаточно низок (не более 3-5 % в год), то спонтанного прироста нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности будет достаточно для необходимого прироста активов. Однако если темп прироста объема продаж превысит некоторый предел, тогда потребуются внешние источники финансирования. Поэтому данный вариант требует дополнительно изучения и расчетов со стороны менеджеров компании.

Потребность во внешнем финансировании определяется по формуле:

Потребность во внешнем финансировании = Потребность в приросте активов – Прирост нераспределенной прибыли – Спонтанный прирост кредиторской задолженности.

Говоря о регрессивном прогнозировании, необходимо отметить, что данную модель используют чаще предыдущей, так как далеко не во всех случаях значения разных показателей финансовых отчетов изменяются в прямой зависимости от объема продаж. Простую линейную регрессию используют на практике для оценки будущей потребности в активах,

уровня запасов и влияния инфляции. Множественная регрессия дает возможность установить вид зависимости с учетом дополнительных факторов: номенклатуры реализуемой продукции, изменения цен на сырье и материалы и др. Эти методы могут дать достаточно правдивые оценки в случаях, когда зависимости между показателями не являются линейными или учитывают влияние других факторов помимо изменения объема продаж. Для анализа взаимосвязи решений об инвестициях, финансировании и дивидендах ученый-экономист из США Спайс в 1974 г. предложил пять уравнений множественной регрессии, характеризующих дивиденды, чистые краткосрочные инвестиции в оборотные активы, валовые долгосрочные инвестиции в основной капитал, эмиссию новых акций и нового долга (облигаций). Результатом применения модели является вывод, что в рамках корпорации решения об инвестициях, финансировании и дивидендах принимаются одновременно.

Многие из современных методов финансового планирования связаны с имитационным моделированием, которое позволяет прогнозировать последствия альтернативных финансовых и инвестиционных решений при различных исходных ограничениях о будущих событиях. Методы имитационного моделирования позволяют сочетать планирование инвестиций в основной и оборотный капитал и источники их финансирования, оценивать риск привлечения заемных средств (финансовый леверидж) при разных исходных сценариях развития корпорации и экономики страны в целом. Они помогают финансовым менеджерам разрабатывать прогнозные бюджеты доходов и расходов, движения денежных средств. Однако приоритетное значение имеет прогноз платежеспособного спроса и план маркетинга, так как будущий объем продаж является ключевым параметром при моделировании финансовых решений. Составной частью имитационного моделирования является система алгебраических уравнений, используемых в финансовом планировании. Она была предложена в начале 70-х годов прошлого столетия американскими учеными Уорреном и Шелтоном [1]. Модель, получившая название «Finplan», охватывает всю сферу финансового планирования в корпорации. Она не направлена на оптимизацию конкретных показателей, но обеспечивает финансистов полезной информацией. Данная модель позволяет прогнозировать будущую финансовую устойчивость корпорации при изменении таких независимых переменных, как объем продаж и нераспределенной прибыли, соотношение долга и акционерного капитала и др. Модель «Finplan» представляет собой систему из 20 уравнений, которые отражают такие ключевые параметры, как:

- вычисление объема продаж и дохода до уплаты процентов и налогов (EBIT) за ряд лет;

- определение потребности в финансировании для желаемого уровня активов;
- вычисление суммарной потребности в активах;
- определение доходности акций.

Таким образом, основной модели «Finplan» является установление взаимосвязи между финансовой, инвестиционной и дивидендной политикой корпорации на ближайшие 2-5 лет. Однако главным достоинством модели является то, что она позволяет осуществлять анализ чувствительности. Это значит, что, изменяя значения одного или нескольких исходных параметров, финансист может иметь представление о влиянии принимаемых решений на будущую устойчивость компании в динамично развивающейся рыночной среде. В качестве таких параметров могут быть выбраны:

- рост объема продаж;
- рентабельность продаж (операционная прибыль (ЕВIT), деленная на объем продаж);
- соотношение цены и прибыли на акцию (цена акции, деленная на прибыль на акцию);
- процент по новому долгу;
- коэффициент прироста долга к акционерному капиталу [2].

Список литературы:

1. Ли Чет Ф., Финпсртн Д.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Пер. с англ. М.: Ипфра-М, 2000. – С. 554-561.
2. Крейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – С. 783-791.

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НДФЛ С МАТЕРИАЛЬНОЙ ВЫГОДЫ, ПОЛУЧЕННОЙ ОТ ЭКОНОМИИ НА ПРОЦЕНТАХ ПО КРЕДИТАМ (ЗАЙМАМ) В 2009 Г.

© Салтыкова М.С.♦

Марийский государственный технический университет,
г. Йошкар-Ола

Налогообложение доходов – важнейший элемент налоговой политики любого государства. Актуальность данной темы обусловлена

♦ Кафедра Налогов и налогообложения

тем, что за последнее время законодатели внесли немало изменений в Налоговый кодекс. Поэтому возникает необходимость провести всесторонний анализ изменений статьи 212 НК РФ, вступающих в силу с 1 января 2009 г.

Налогообложение доходов – важнейший элемент налоговой политики любого государства. Налог на доходы является самым массовым налогом. Он используется, как и все налоги и сборы, в качестве источника формирования бюджета, а также регулятора доходов разных социальных групп.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что за последнее время законодатели внесли немало изменений в Налоговый кодекс. В последние три года в Российской Федерации четко прослеживается тенденция к снижению налогового бремени физических и юридических лиц с целью повышения эффективности экономики страны. Эти нововведения и изменения требуют изучения со стороны налогоплательщиков и налоговых органов.

Целью данной работы является всесторонний анализ изменений статьи 212 НК РФ, вступающих в силу с 1 января 2009 г.

Изменения затронули ту часть ст. 212 (пп. 1и пп. 2), которая регламентирует расчет налога с материальной выгоды, полученная от экономии на процентах за пользование заемными (кредитными) средствами.

Материальная выгода – это «доход», который возникает в ситуациях, когда физическое лицо приобретает право собственности на что-либо или распоряжения чем-либо на более выгодных условиях, чем установленные для всех прочих покупателей или потребителей. Экономия на процентах – это один из наиболее встречающихся видов материальной выгоды. Гражданин пользующийся кредитом или займом, выданным организацией или индивидуальным предпринимателем, может получать доход от экономии на процентах. Если заемщик платит меньше установленного норматива, то возникает выгода, которая может быть выражена материальной величиной. Экономия возникает при получении кредита (займа) под невысокие проценты или беспроцентного. Чтобы учесть фискальный элемент, государство устанавливает нормативы к процентной ставке Центрального банка.

Изменения, которые были введены ФЗ от 22.07.08 № 158-ФЗ касаются порядка расчета налоговой базы.

Так определено, что при получении дохода в виде материальной выгоды, указанной в пп. 1 п. 1. ст. 212. НК, налоговая база с 1.01.09. определяется как превышение суммы процентов за пользование кредитными (заемными) средствами, выраженными в рублях, исчисленной исходя из 2/3 действующей ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату фактического получения налого-

плательщиком дохода, над суммой процентов, исчисленной исходя из условий договора [2]. Сейчас налоговая база рассчитывается, исходя из 3/4 действующей ставки рефинансирования [1].

Таким образом, формула для расчета налоговой базы в 2009 году будет равна: Налоговая база от экономии на процентах по рублевым кредитам (займам) = Величина % (исчисленных исходя из 2/3 ставки рефинансирования) – Величина % (установленная договором).

Если же в договоре займа (кредита) не предусмотрена уплата %, то принимается ставка рефинансирования, установленная на дату погашения займа.

Рассмотрим на примере:

Организация предоставила 1.06.08 своему работнику заем в сумме 500000 руб. сроком на 1 год с уплатой 7 % годовых. Ежемесячно погашаются проценты. Займ погашается со следующего месяца равными долями. Ставка рефинансирования в июне составила 10,5 %. Рассчитаем налоговую базу:

$НБ_{и-н} = 500000 \times 3/4 \times 10,5 \% \times 30/366 - 500000 \times 7 \% \times 30/366 = 358,61$. Ставка НДФЛ по такой материальной выгоде составляет 35 % (п. 2 ст. 224 НК РФ). Сумма налога будет равна 125,51 руб. Согласно пп. 3 п. 1 ст. 223 НК РФ датой фактического получения дохода в виде материальной выгоды по договорам займа (кредита) считается день уплаты процентов по ним. Т.к. погашение процентов начинается с 1 июля, то в распоряжении работника займ находится 11 месяцев. Следовательно ежемесячно займ уменьшается на 1/11. Рассмотрим разницу в расчете налоговой базы января месяца. Расчеты представлены в табл. 1.

Для расчета материальной выгоды в 2008 и 2009 годах использовались формулы:

$$\begin{aligned} НБ_{08} &= ВЗ \times 3/4 \times СР \times 31^{(30)}/366 - ВЗ \times \% \times 31^{(30)}/366 = \\ &= ВЗ \times 31^{(30)}/366 (3/4 СР - \%) \\ НБ_{09} &= ВЗ \times 31^{(30)}/366 (2/3 СР - \%) \\ НБ_{09}/ НБ_{08} &= (3/4 СР - \%)/(2/3 СР - \%) \end{aligned}$$

где НБ – налоговая база;

СР – ставка рефинансирования;

ВЗ – величина займа.

Таким образом, для данного примера налоговая база уменьшится на 40 %.

Таблица 1

Сравнение НДФЛ с материальной выгоды в 2008 и 2009 г.

Расчет материальной выгоды по 2008 году		Расчет материальной выгоды по 2009 году	
	январь		январь
Величина займа	181815	Величина займа	181815
Ставка рефинансирования	13 %	Ставка рефинансирования	13 %
Налоговая база	$181815 \times 3/4 \times 13 \% \times 31/366 - 181515 \times 7 \% \times 31/366 = 423$	Налоговая база	$181815 \times 2/3 \times 13 \% \times 31/366 - 181515 \times 7 \% \times 31/366 = 257$
НДФЛ, руб.	$423 \times 35 \% = 148,05$	НДФЛ, руб.	$257 \times 35 \% = 90$

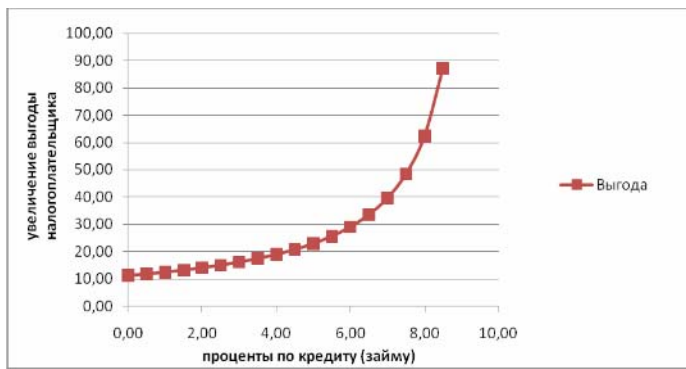
Рассчитаем на сколько выгодно будет использовать данную норму налогоплательщику в следующем году, для действующей на 1.12.08 ставки рефинансирования ЦБ в 13 %.

Таблица 2

Расчет материальной выгоды

% под который взят кредит (займ)	Расчетное значение %	Выгода %	% под который взят кредит (займ)	Расчетное значение %	Выгода %
8,50	12,80	87,20	4,00	81,04	18,96
8,00	37,71	62,29	3,50	82,56	17,44
7,50	51,56	48,44	3,00	83,85	16,15
7,00	60,36	39,64	2,50	84,97	15,03
6,50	66,46	33,54	2,00	85,94	14,06
6,00	70,93	29,07	1,50	86,79	13,21
5,50	74,35	25,65	1,00	87,54	12,46
5,00	77,05	22,95	0,50	88,22	11,78
4,50	79,24	20,76	0,00	88,82	11,18

На графике наглядно представлена выгода налогоплательщика.



Как видно из расчетов, выгода налогоплательщика растет при увеличении процентов по кредитам (займам). Это говорит о том, что законодатель с помощью уменьшения налоговой нагрузки стремится предоставить гражданам возможность использовать денежные средства эффективнее.

Анализ налогообложения материальной выгоды физических лиц, вступающей в силу с 1 января 2009 года, позволяет говорить о том, что данное изменение положительно отразится на доходах налогоплательщиков, т.к. будет снижено налоговое бремя. Особенно актуально это сейчас в условиях мирового финансового кризиса, который не мог не затронуть и нашу страну.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 22.07.2008 № 158-ФЗ.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ ИНСТИТУТА КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ В РОССИИ

© Сидоров А.А.* , Файзуллин Т.Н.*

Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

В данной работе описаны проблемы кредитования малого бизнеса в современных условиях и рассмотрен вариант сотрудничества предприятий малого бизнеса с институтом кредитных брокеров с целью повышения объемов кредитования и надежности выданных кредитов, а также как вариант переноса стоимости транзакционных издержек предприятия по получению кредита в денежную форму оплаты услуг кредитного брокера.

Если рассуждать о последствиях мирового финансового кризиса не в целом, а касательно малого бизнеса, нельзя не упомянуть о том, что данный сегмент экономики является традиционно самым устойчивым за счет своей гибкости, небольших объемов операций на одного субъекта, и дифференциацией источников финансирования. Соответственно, данный сектор экономики быстрее оправится от потрясений и можно говорить о перспективах развития. По данным общественной организации «ОПОРА России» в 2008 году 90 % предприятий, относящихся к малому бизнесу, не

* Кафедра Финансы и кредит

могли получить кредиты в ходе своей деятельности [1]. Повышение кредитных ставок и снижение объемов выданных кредитов в 4 квартале этого года, безусловно неблагоприятно сказалось на деятельности малых предприятий. Рынок находится в состоянии неопределенности на фоне возросшего объема просроченных задолженностей, банки опасаются выдавать новые кредиты физ. лицам и малому бизнесу. В таких условиях хорошие показатели деятельности предприятия не гарантируют положительного решения об одобрении кредитной заявки. В таких условиях необходимо искать альтернативные пути воздействия на банковский сектор с одной стороны, а с другой качественного изменения подходов к кредитованию со стороны малого бизнеса. Известно, что большинство предприятий малого бизнеса не может себе позволить держать отдел финансового планирования. В такой ситуации важной необходимостью является использование услуг финансового консультанта в области кредитования. В российской практике данная ниша на рынке консалтинга занята институтом кредитных брокеров.

Кредитный брокер – участник финансового рынка, который выступает посредником между банками и заемщиками в процессе осуществления операций кредитования физических и юридических лиц. В процессе работы кредитные брокеры взаимодействуют со многими финансовыми структурами и компаниями: банками, страховыми, оценочными компаниями, агентствами недвижимости, автосалонами и др.

В комплекс услуг, предоставляемых кредитными брокерами, входит: подбор оптимальной схемы кредитования, полное сопровождение проектов клиентов, переговоры с кредиторами. На основе индивидуальных договоренностей с банками и финансовыми структурами, брокеры могут предложить своим клиентам наиболее выгодные условия по ставкам ниже банковских. Прибыль брокеров формируется за счет процентов от кредитных сделок.

Преимущества, получаемые от пользования услугами кредитного брокера:

- возможность получить квалифицированную финансовую консультацию;
- экономия средств за счет правильно выбранной кредитной программы;
- экономия времени за счет ведения дела кредитным брокером;
- правильная подача документов и заполнение необходимых анкет, что повышает вероятность положительного решения о выдаче кредита;
- индивидуальный и независимый подход к решению финансовых вопросов.

Важно отметить, что законодательно деятельность кредитных брокеров не регулируется, в отличие от страховых и таможенных брокеров.

Данному институту предстоит решить ряд важных проблем на пути к полному процветанию – основной миссии Ассоциации Кредитных Брокеров [2].

Основными целями Ассоциации являются:

- Повышение репутации и создание положительного имиджа профессии.
- Разработка профессиональных норм и стандартов, кодекса профессиональной этики, введение добровольной сертификации брокерских компаний.
- Разработка и внедрение западной модели взаимодействия банков, страховых фирм и брокерских контор.
- Очищение рынка кредитного посредничества от мошенников.
- Влияние на кредитные организации с целью расширения возможностей кредитования различных групп населения и секторов бизнеса.
- Участие в разработке законодательной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций и посредников.

Основные задачи:

1. очистить ряды кредитных посредников от мошенников и непрофессионалов;
2. достичь соглашения о сотрудничестве брокерских фирм со страховыми компаниями и финансовыми институтами;
3. создать единую информационную базу для борьбы с недобросовестными заемщиками;
4. предотвратить экспансию иностранных компаний на российский рынок посреднических финансовых услуг;
5. убедить банки в необходимости либерализации условий кредитования юридических лиц и отдельных групп населения [3].

Одним из важнейших препятствий на пути развития института кредитных брокеров является отсутствие законодательной базы, регулирующей их деятельность, отсутствие лицензирования деятельности и контроля, что создает пространство для мошенничества в данной сфере.

Меж тем данный вид посредников является важнейшим в финансовой системе. Фактически доходы кредитного брокера являют собой денежное выражение транзакций по получению кредитов заемщиками, и может свидетельствовать о насыщенности рынка кредитования. Также подобные транзакции напрямую могут включаться в состав затрат предприятиями, что уменьшает налогооблагаемую прибыль.

Список литературы:

1. Материалы официального сайта Общественной организации «ОПОРА России». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opora.ru/press/news/2008/12/11/90-predprinimateley-kredit-poluchit-ne-mogut-s-boriso>.

2. Материалы сайта «Кредитный Брокер». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creditniy-broker.ru>.

3. Материалы официального сайта Ассоциации Кредитных Брокеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akbr.ru>.

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЯХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛЕЧЕБНО- ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

© Харитоненко Л.А.[♦], Писарева Е.В.

Белгородский государственный университет, г. Белгород

В условиях перехода на рыночные отношения лечебно–профилактические учреждения (ЛПУ) должны гарантировать населению квалифицированную медицинскую помощь. В связи с этим необходима продуманная стратегия реформирования финансирования здравоохранения в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье».

Коренные изменения, обусловленные переходом российского общества к рыночным отношениям, затронули все сферы жизни населения. Ранее считалось, что такое социальное благо, как медицинская помощь, не имеет экономической оценки и поэтому система финансирования должна осуществляться только из одного источника государственного бюджета. Отсутствие экономических рычагов, стимулирующих с помощью материальной заинтересованности увеличение объема качества медицинской помощи, постепенно привело к кризису в системе здравоохранения.

Здравоохранение, являясь сложной социально–экономической системой и специфической отраслью народного хозяйства, призвано обеспечивать реализацию важнейшего социального принципа – сохранение и улучшение здоровья граждан, оказание им высококвалифицированной лечебно – профилактической помощи, что должно улучшать качество жизни и, следовательно, её продолжительность [1-3].

В связи с переходом на рыночные отношения в отечественном здравоохранении, как и в других отраслях производственной и непроизводственной сфер, формируются различные формы собственности; осуществился переход на бюджетно-страховую систему финансирования; развиваются индивидуально-коллективные формы оказания лечебных и санитарно – профилактических услуг. Это предполагает дальнейшее повыше-

[♦] Доцент кафедры Финансы и кредит, кандидат экономических наук, доцент

ние роли государства в регулировании деятельности различных финансово-экономических, организационно-правовых структур отрасли. В условиях перехода на рыночные отношения лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ) независимо от формы собственности и организационно-правового статуса должны гарантировать населению квалифицированную медицинскую помощь. В связи с этим необходима продуманная стратегия реформирования финансирования здравоохранения в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье», что трудно себе представить без многостороннего комплексного анализа и обоснования источников финансирования здравоохранения в условиях рыночной экономики.

Стратегические параметры развития системы источников финансирования ЛПУ в условиях рыночной экономики должны иметь ориентиром создание крупной транснациональной формы организации деятельности, обеспечивающей конкурентные преимущества на уровне мировой экономики. Выгодное сочетание пространственно-временных характеристик крупной формы организации ЛПУ позволяет достигать существенного финансового прироста финансовых ресурсов и реализовывать выгодные формы поведения (специализацию, кооперацию). Отметим, что рост стоимости системы может основываться как на абсолютных значениях, так и на оборачиваемости.

Таким образом, среди направлений развития системы источников финансирования ЛПУ приоритетными являются те, которые обеспечивают ее финансовый прирост согласно особенностям мировых финансово-кредитных трансформаций: 1) концентрация финансовых ресурсов посредством создания достаточного контура функционирования; 2) кооперативная и / или специализированная направленность деятельности; 3) обеспечение параметров выгодного режима прироста финансовых ресурсов (абсолютный финансовый прирост, оборачиваемость финансов).

Комплексное использование ЛПУ различных источников финансирования предполагает на современном этапе развития здравоохранения России формирование сбалансированной инфраструктуры, на базе которой могут быть эффективно реализованы комплексные программы по охране здоровья населения.

Так же необходимо укрепить материальную базу, привести в соответствие со стандартами сеть ЛПУ, модернизировать систему оплаты труда, расширить и дать полную самостоятельность руководителям ЛПУ в привлечении дополнительных источников финансирования.

Сегодняшняя модель выглядит так: финансирующий орган передает средства по смете ЛПУ, их расходование контролируется казначейством, средства не связаны напрямую с объемом оказываемой медицинской помощи. Как правило, выделенных денег на содержание медицинского учреждения недостаточно.

До начала перестройки сметное финансирование ЛПУ осуществлялось, преимущественно из бюджета. В то же время наряду с бюджетом некоторые фонды в бюджетах более высокого уровня также принимали участие в финансировании первичного звена здравоохранения – ЛПУ. С введением нового хозяйственного механизма (1988 г.) источники финансирования системы здравоохранения стали постепенно изменяться, но к совершенной модели так и не пришли. Основным источником финансирования медицинских подразделений первичного звена становится РФОМС (региональный фонд обязательного медицинского страхования) и ФСС (фонд социального страхования) основным же источником финансирования остается поступление средств из местного бюджета (не более 1,5-2 %) и в определенных ситуациях вышестоящие бюджеты рис. 1.

В самой системе произошли существенные изменения от сметного по-статейного финансирования к оплате медицинских услуг, что касается муниципальных медицинских учреждений. Из системы финансирования были выведены высшие учебные заведения, сокращены штатные единицы медицинских работников здравпунктов предприятий и санаториев-профи-лакториев.

В настоящее время повсеместно и часто с различными подходами идет самостоятельная проработка организационных и экономических основ создания службы региональной и муниципальной медицины в России.

Базовым принципом новой модели использования источников финан-сирования в новом хозяйственном механизме может явиться принцип фондодержания первичного звена. В новом хозяйственном механизме должен осуществиться переход от «сомнительного» финансирования ох-раны здоровья населения к финансированию объема медицинской помо-щи на одного жителя, прикрепленного к ЛПУ, т.е. к подушевому финан-сированию.

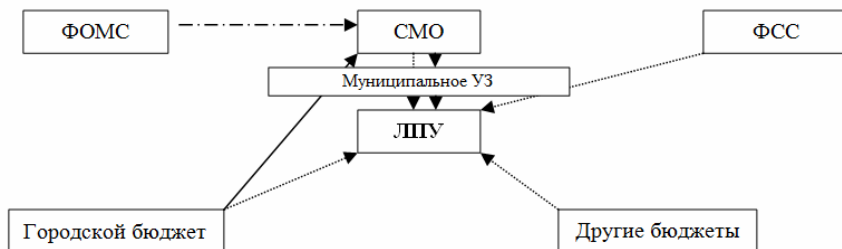


Рис. 1. Модель финансирования лечебно-профилактических учреждений до 2000 г.

Учреждение первичной медико-социальной помощи (ЛПУ), имеющее закрепленное население, получит совокупность подушевых ставок, кото-

рая в сумме образует фонд оплаты медицинских услуг. Часть медицинских услуг «ЛПУ» оказывает собственными силами, а часть заказывает за своими пределами другим учреждениям (внешние услуги), расплачиваясь за заказанные услуги по тарифам из средств фонда оплаты медицинских услуг. Оставшаяся после расчетов с исполнителями сумма средств в фонде оплаты медицинских услуг направляется на покрытие собственных затрат ЛПУ. Если после оплаты собственных издержек останутся средства, последние должны направляться на материальное поощрение медицинского персонала ЛПУ в соответствии с коэффициентом трудового участия каждого сотрудника, а также на обновление всех ресурсов ЛПУ [5].

С введением обязательного медицинского страхования стратегии формирования экономических отношений на основе фондодержания первичного звена продолжает реализовываться в некоторых регионах РФ. Принцип фондодержания сохранился в опосредованном виде и нашел отражение в порядке формирования и использования источников финансирования и резервов страховых медицинских организаций. Как показано на рис. 2, работающая в системе ОМС страховая медицинская организация (СМО) получает страховую премию, или страховой взнос, в вид подушевого финансирования на застрахованное население.

В представленной части организации использования источников финансирования охраны здоровья населения модель не отличается от типовой, описанной в законодательных и нормативных документах по вопросам обязательного медицинского страхования. Интерес представляет порядок формирования и использования фонда оплаты медицинских услуг страховой медицинской организацией при организации и управлении охраны здоровья закрепленного населения ответственностью ЛПУ и самого пациента, а не муниципальных структур и государства рис. 2.

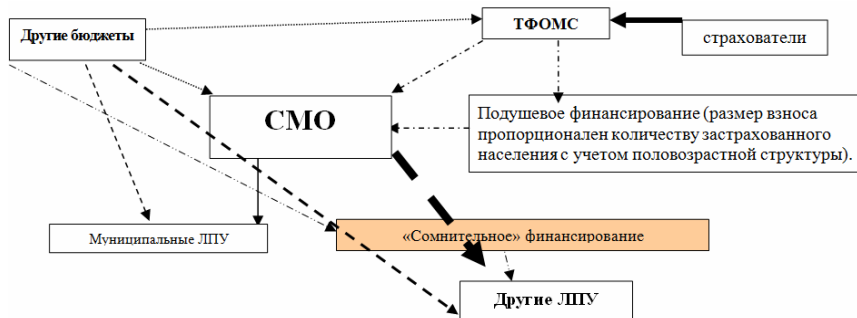


Рис. 2. Модель финансирования муниципального здравоохранения в условиях ОМС

В отличие от других фондов и резервов, фонд оплаты медицинских услуг ЛПУ (ФОМУ) формируется в СМО дифференцированно, т.е. для каждого ЛПУ первичной медико-социальной помощи, с которой заключен договор. Размер ФОМУ для каждого учреждения первичной медико-социальной помощи определяется количеством закрепленного за ним населения, застрахованного данной СМО, с учетом его возрастано-половой структуры. При прочих равных условиях, чем больше застрахованных закреплено за медицинским учреждением первичной медико-социальной помощи, тем больше размер ФОМУ. Указанное обстоятельство имеет существенное значение в условиях свободного выбора медицинского учреждения пациентом в системе ОМС в качестве фактора, стимулирующего конкуренцию между муниципальными ЛПУ за пациента в основе, которой находится более высокое качество оказываемых медицинских услуг.

Отличительным признаком модели использования источников финансирования ЛПУ является наличие новых методов оплаты медицинских услуг. К их числу относятся:

1. Оплата комплексных амбулаторно-поликлинических услуг, под которыми понимается оплата по тарифам комплекса амбулаторно-поликлинических услуг необходимых и находящихся под диспансерным наблюдением пациентам. Для каждой группы диспансерного наблюдения устанавливается отдельный тариф, учитывающий особенности диспансерного наблюдения, объемы и виды услуг, необходимых именно данной наблюдаемой группе.
2. Оплата комплексной медицинской помощи оказываемой дневным стационаром и стационаром на дому услуг необходимых пациентам и находящихся под диспансерным наблюдением. Для каждой группы устанавливается отдельный тариф, учитывающий особенности, объемы и виды услуг, необходимых именно данной группе.
3. Оплата комплексной амбулаторной стоматологической услуги, под которой понимается комплекс амбулаторных услуг, оказываемых пациентам, закрепленным за стоматологическим отделением ЛПУ. Устанавливается отдельный тариф с учетом объема бесплатной медицинской помощи для каждой из групп.

Перечисленные методы оплаты представляют собой развитие принципа подушевого финансирования, частный случай применения последнего для специализированных видов помощи, и обладают такими же характеристиками, как и основной метод подушевого финансирования.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 1 октября 1998 г. № 1139 «Современное состояние национальной системы страхования».

2. Деятельность и ресурсы учреждений здравоохранения в 2003 году / Минздравсоцразвития России; Департамент развития медицинской помощи и курортного дела; ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения. – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2004. – 64 с.

3. Об итогах работы органов и учреждений здравоохранения в 2002 году и мерах по повышению качества медицинской помощи населению: Решение Коллегии Минздрава России. Протокол № 5 от 18-21 марта 2003 г.

4. Плешанов А.В. Макроэкономические расходы на здравоохранение в Российской Федерации: международные сравнения и анализ. / А.В. Плешанов, Д. Симпсон // Здравоохранение. – 2006. – № 2. – С. 35-46.

5. Чертухина О.Б. Формирование модели экономических отношений в муниципальной системе здравоохранения в условиях обязательного медицинского страхования. Методические рекомендации / О.Б. Чертухина. – Самара, 2003. – 20 с.

МЕТОДЫ РАССЛЕДОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ СРЕДСТВ

© Хасанова А.Г.♦

Сибайский институт (филиал)
Башкирского государственного университета,
г. Сибай

При всем многообразии способов уклонения от уплаты налогов или снижения их размеров чаще всего практикуются те из них, которые связаны с использованием поддельных финансово-платежных документов.

Оперативное выявление признаков подлога требует от налоговых инспекторов определенной степени подготовки.

В настоящее время наиболее распространены два способа подлога документов – это материальный и интеллектуальный.

Материальный состоит в изменении содержания первоначальных реквизитов подлинного документа путем подчистки, дописки и т.д. С использованием приемов материального подлога могут быть изменены количество и стоимость поставляемых товаров или оказанных услуг;

Интеллектуальный (или информационный) – заключается в создании изначально поддельного документа от имени существующей или несущей

♦ Кафедра Налогов и налогообложения

ствующей организации с использованием поддельных бланков, оттисков печатей и штампов, путем технической подделки подписей (с предварительной тренировкой).

Установить факт информационного подлога документов при осуществлении налогового контроля на уровне встречных проверок не представляет особой сложности, но это длительный процесс.

При соответствующих навыках эту процедуру можно в значительной степени сократить, отметив признаки того, что два (или более) документа, выданные от имени различных организаций, в том числе и документы самого налогоплательщика, имеют единый источник происхождения. Как правило, длительно эксплуатируемые средства офисной техники (копирующие устройства, принтеры) оставляют дефекты печати на изготавливаемых с их помощью документы.

В современных условиях подделка оттисков печатей и штампов в подавляющем большинстве случаев осуществляется нанесением (распечаткой) изображения оттиска с помощью средств офисной и компьютерной техники.

При наличии компьютера, укомплектованного сканером, получить изображение оттиска на документ можно в течение нескольких минут, причем это изображение, распечатанное на носителе документа, будет характеризоваться высокой степенью сходности с оттиском, нанесенным подлинным клише:

- с использованием специальных программ составления изображений клише;
- сканированием оттиска подлинного клише печати в файл, который является прообразом для последующего изготовления поддельного клише.

Однако использование средств компьютерной техники в преступной деятельности не ограничивается только подделкой бланков документов и клише печатей.

Ситуации, когда налогоплательщик представляет отчетные документы от имени несуществующих организаций, не редкость. Как показывает практика, в подавляющем большинстве случаев источником происхождения подделок является само юридическое или физическое лицо, в отношении которого проводится проверка. Для выявления таких фактов привлекаются специалисты по исследованию информационных компьютерных средств.

В некоторых случаях возможно определить единый источник происхождения отчетных документов, выданных от имени различных организаций, в том числе и самого налогоплательщика, по каким-либо дефектам знакосинтезирующих устройств (принтеров).

Однако идентификация принтера по изготовленным с его помощью документам только в 2-3 % случаев позволяет установить источник их происхождения, поскольку принтер – лишь техническое средство для нанесения реквизитов документа, в то время как его первоисточником является файл, содержащий текст того или иного документа.

На причастность налогоплательщика к подлогу прямо указывают:

- наличие на представленных для проверки машинных носителях (винчестерах, дискетах, дисках) текстовых или графических файлов, содержащих оттиски печатей контрагента, файлов баз данных программного обеспечения для ведения финансово-хозяйственного учета, содержащих реквизиты контрагента. При этом устанавливается, когда эти файлы были созданы, когда последние разредактировались и выводились на печать; были ли файлы с искомой информацией созданы с помощью средств компьютерной техники налогоплательщика или записаны с внешних машинных носителей;
- наличие на машинных носителях, изъятых у налогоплательщика, программ для создания макетов (изображений) оттисков печатей или распечатки с помощью принтеров имитаций кассовых чеков. При этом также устанавливается, использовались ли они налогоплательщиком.

Как правило, все это выявляется даже тогда, когда пользователем средств компьютерной техники файлы с искомой информацией были удалены (стерты) с машинных носителей.

Однако оперативно-следственные работники, расследующие налоговые преступления, постоянно сталкиваются с сильным противодействием со стороны налогоплательщиков при попытке изъятия у них системных блоков персональных компьютеров. В основном это мотивируется тем, что подобное изъятие полностью парализует работу предприятия, не позволяя своевременно составлять документы о финансовой и налоговой отчетности. Следует признать, что в какой-то мере доводы налогоплательщиков справедливы.

Избежать конфликтных ситуаций можно путем клонирования (создания полных информационных копий) винчестеров, установленных в компьютерах налогоплательщика. Операция клонирования занимает немного времени (от одного до нескольких часов в зависимости от объема винчестера). Копия винчестера передается в распоряжение экспертов, в обязанности которых входит обеспечение сохранности и неизменности информации, записанной на нем.

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И БАНКОВ

© Юсупова А.И.♦

Российская академия предпринимательства, г. Москва

Ряд функций как банковской, так и страховой системы взаимосвязаны между собой и способствуют эффективному взаимовыгодному отношению между ними.

Взаимоотношения страховых организаций и банков основываются на общности их интересов при осуществлении своей деятельности.

Страхование представляет систему экономических отношений страхователей и страховщиков, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств (страховых фондов) и их использование на возмещение потерь, возникающих в результате наступления различного рода неблагоприятных событий (рисков).

Страховщики – это страховые организации, осуществляющие страховую деятельность. В соответствии с ГК РФ «страховщиками признаются лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации» [1].

Страхователи – это контрагенты страховщиков, т.е. юридические и физические лица, заинтересованные в создании страхового фонда с целью его последующего использования. В качестве контрагентов страховщиков могут выступать не только страхователи, но и партнеры по бизнесу. В первую очередь это относится к предприятиям, создающим инфраструктуру страхового дела: страховые брокеры, сюрвейерские фирмы, актуарные центры и т.д. Особое место среди контрагентов страховщиков занимают банки, депозитарные организации и др. [2].

Страхование выполняет следующие функции – рисковую (компенсационную), накопительную, предупредительную и инвестиционную:

- основная функция страхового рынка – компенсационная функция, благодаря которой существует институт страхования. Содержание функции выражается в обеспечении страховой защиты юридическим и физическим лицам в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятного явления;

♦ Аспирант

- накопительная, или сберегательная, функция обеспечивается страхованием жизни и позволяет накопить в счет заключенного договора страхования заранее обусловленную страховую сумму;
- предупредительная функция выражается в финансировании страховщиками мероприятий, направленных на предупреждение страхового случая и уменьшение возможного ущерба;
- инвестиционная функция страхового рынка реализуется через размещение временно свободных средств страховщика.

Таким образом, страховой интерес является ключом взаимосвязи страхователя и страховщика. Наряду со страховым интересом в основе взаимосвязи страховых компаний и банковских учреждений лежат экономические интересы, связанные с привлечением и использованием денежных средств юридических лиц и населения. Эти интересы прослеживаются в различных аспектах деятельности страховых организаций и банков.

Функции коммерческих банков сводятся к привлечению в виде вкладов денежных средств физических и юридических лиц, размещению указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, а также открытию и ведению банковских счетов физических и юридических лиц. Функция привлечения денежных средств банков и накопительная функция страховщиков, по сути, являются единой функцией капитализации. Но в любом случае общей функцией банков и страховых организаций выступает инвестиционная функция [3].

Однако наличие общих и специфических функций банков и страховых организаций может быть экономической основой как их совместной деятельности и сотрудничества, так и конкуренции.

Для привлечения денежных доходов и свободных средств населения и предприятий банки предлагают различные формы депозитов – вклады до востребования, срочные вклады, депозитные сертификаты, сберегательные вклады целевого назначения и др. Страховые компании, в свою очередь, предлагают различные страховые продукты страхования жизни (страхование на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др.).

Отсюда следует вывод, что предложение банковскими и страховыми организациями населению и предприятиям различных финансовых услуг по капитализации свободных денежных средств означает формирование конкурентных отношений между данными финансовыми институтами. При этом отмеченные отношения конкурентного противоборства за свободные средства населения и предприятий дополняются участием других финансовых посредников – рынка ценных бумаг, негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов и др.

В то же время совсем иной характер взаимоотношений возникает между банками и страховыми компаниями в связи с рисковой (компенсацион-

ной) функцией страхования. Объективная потребность в возмещении материальных потерь предприятий и населения и страхового обеспечения граждан удовлетворяется лишь страховщиками. Поэтому соответствующие денежные ресурсы предприятий и населения, направленные на обеспечение страховой защиты и страхового обеспечения граждан, не являются сферой жизненных интересов кредитных учреждений. Более того, как и любая сфера деятельности, банковское дело сопряжено с рисками, причем как общими для всех предприятий рисками (природно-естественными, техногенными, противоправными действиями третьих лиц и т.д.), так и специфичными рисками для кредитных учреждений (кредитными, депозитными, процентными, расчетными и др.). В этом случае банки являются носителями общественной потребности в страховании, носителями риска, а страховые организации обеспечивают эту потребность и в случае проявления риска компенсируют понесенные потери кредитных учреждений. При этом между банками и страховыми компаниями формируются отношения сотрудничества.

Отношениям сотрудничества между страховыми организациями и банками способствует и предупредительная функция страхования, выражающаяся в финансировании страховщиками мероприятий, минимизирующих банковские риски и возможные убытки кредитных учреждений.

Особые отношения между банками и страховыми организациями предопределяет инвестиционная функция. Для обеспечения выполнения функции капитализации свободных денежных средств банки и страховые организации осуществляют инвестиционную деятельность. При этом инвестиционная деятельность страховщиков касается не только страхования жизни, которое изначально предполагает необходимость капитализации собранных страховых взносов для обеспечения выполнения принятых обязательств, но и инвестирования страховых резервов по другим видам страхования, обеспечивая также проведение убыточных видов страхования и конкурентоспособность страховой деятельности.

Страховые организации имеют возможность разместить свои финансовые ресурсы по многим направлениям, в частности, страховые резервы – в государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, корпоративные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью и складочный капитал товариществ на вере, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, слитки золота и серебра [4].

Инвестиционная деятельность страховщиков может быть обеспечена и банковской системой, хотя инвестиционная деятельность страховых организаций для банков имеет прикладное значение, а поэтому банки являются для страховых компаний важнейшими финансовыми институтами, обеспечивающими капитализацию финансовых ресурсов страховщиков.

Отсюда следует, что, несмотря на конкурентные отношения банков и страховых организаций за свободные денежные средства населения и предприятий, между ними возникает тесное сотрудничество по размещению финансовых ресурсов страховщиков.

Действующие правила размещения страховых резервов допускают возможность инвестирования до 40 % страховых резервов в стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, и векселя банков. Кроме того, допускается размещение до 30 % резервов в корпоративные ценные бумаги, эмитентами которых могут быть и банки.

Однако этими же правилами установлены существенные ограничения по размещению страховых резервов в один банк. Суммарная стоимость ценных бумаг, прав собственности на долю в уставном капитале, средств на банковских вкладах, расчетном счете, а также в общих фондах банковского управления одного банка не может превышать 15 %. При этом следует отметить, что размещение других финансовых ресурсов страховых организаций (уставного капитала, прибыли, резервов, сформированных из прибыли и др.) в настоящее время не регламентируется. Это также расширяет поле взаимного инвестиционного интереса банков и страховщиков.

Еще одной важнейшей предпосылкой организации взаимоотношений между банками и страховыми организациями является банковская функция расчетно-кассового обслуживания юридических и физических лиц. Расчетно-кассовое обслуживание многочисленной клиентуры страховых компаний выгодно для банков, оно способствует увеличению банковских ресурсов. Остатки на банковских счетах страховых клиентов, образующиеся при их расчетно-кассовом обслуживании, являются заемными средствами, которые банк получает более легким и дешевым способом по сравнению с поступлением заемных средств из других источников (депозиты, межбанковские кредиты и др.). Более того, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов-страховщиков, как и других клиентов, обеспечивают повышенную ликвидность банковского учреждения.

Таким образом, исследованные формы функциональных связей между банками и страховыми компаниями предопределяют взаимовыгодные отношения между ними, а управление финансовыми потоками обеих организаций становится более эффективным:

- инвестиционная деятельность страховых компаний является серьезным финансовым ресурсом для банков, особенно в части долгосрочного кредитования;

- участие банков в управлении страховым капиталом обусловлено потребностью в страховой защите банковской деятельности и привлечении клиентской базы страховщиков;
- интерес страховых организаций в управлении банковским капиталом обусловлен необходимостью надежного размещения своих финансовых ресурсов, возможностью расширения клиентской базы, потребностью в надежном банковском сопровождении страховых операций и т.д.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Гварлиани Т.Е. Денежные потоки в страховании / Т.Е. Гварлиани, В.Ю. Балакирева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 333 с.
4. Журавин С.Г. Страховые компании в условиях глобализации / С.Г. Журавин. – М.: Анкил, 2005. – 176 с.

Секция 15

***ЭКОНОМИКА,
ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ,
КОМПЛЕКСАМИ***

РОЛЬ УСЛУГ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ МЕБЕЛЬЮ

© Андреев А.В.[♦]

Волго-Вятская академия государственной службы,
г. Нижний Новгород

Данная статья посвящена оценке роли услуг в работе мебельного торгового предприятия. Представленные в статье подходы позволяют разработать комплекс услуг, который позволит увеличить товарооборот и получить положительный экономический эффект. В качестве практического примера представлена деятельность магазина ИКЕА в г. Нижний Новгород.

В настоящее время возрастает услуг в экономике, которые могут предоставляться как независимо от товаров, так и являться необходимым условием процесса купли-продажи. В данном докладе будут рассмотрено несколько подходов к услугам, которые являются жизненно необходимыми в розничной торговле мебелью.

Во-первых, услуги являются неотъемлемой частью реализации таких крупногабаритных товаров как мебель. В качестве примера можно отнести такие услуги как доставка, подъем на этаж, замер помещения, сборка. Торговое предприятие может и не организовывать этот комплекс услуг, но его наличие является важным, т.к. они создают удобство покупателям. В данном случае руководство может либо привлечь стороннюю компанию, у которой есть обученный персонал и необходимое оборудование, либо организовать предоставление услуг самостоятельно.

Во-вторых, услуги при продаже крупногабаритных товаров становятся источником дополнительной прибыли, т.е. руководство рассчитывает не только на самоокупаемость, но и на получение дохода от них. Причем стоимость услуги и стоимость товара учитываются отдельно, что так же удобно и покупателю, который, например, принимает решение не пользоваться какой-либо услугой.

В-третьих, услуги становятся мотивирующим фактором к покупке, когда они на небольшой промежуток времени, например две недели, предоставляются бесплатно на тех или иных условиях. Остановимся здесь подробнее. Например, руководство торгового предприятия приняло решение о бесплатном предоставлении услуги по доставке купленного товара с целью увеличить товарооборот и как следствие прибыль. При расчетах стоимость доставки может составлять 2-5 % от стоимости покупки, что окупается с учетом того, что в цене существует торговая наценка в

[♦] Аспирант кафедры Управления и маркетинга

размере примерно 15-20 %. В результате формируется дополнительный объем продаж, которого могло и не быть, если бы торговое предприятие не прилагало усилий. После проведения подобных мероприятий в магазине ИКЕА г. Нижний Новгород было установлено, что рост объема продаж в денежном выражении составляет 15-40 %. Причем в первые дни проведения мероприятий рост меньше чем в последующие дни. В связи с этим рекомендуется устанавливать период 10-20 дней для подобных мероприятий. Через некоторый промежуток времени следует повторять подобное мероприятие. Таким образом, также складывается образ торгового предприятия, которое активно работает с покупателями.

В-четвертых, после рассмотрения предыдущих трех подходов к услугам следует обратить внимание на то, что при планировании таких мероприятий следует учитывать интересы разных группы покупателей. Возможно, существуют покупатели, которые имеют личный автомобиль и могут самостоятельно перевезти малогабаритную мебель. Следовательно, они не будут заинтересованы в данном предложении, которое таким образом не станет для них мотивирующим к покупке фактором. В этом случае необходимо заранее спланировать возможность предоставления других услуг для этой категории покупателей, например, специальные предложения на малогабаритную мебель или дорогостоящие сопутствующие товары.

Из вышеперечисленного перечисленного можно сделать вывод, что чем более полный и системный подход к услугам осуществляет руководство торгового предприятия, тем большую роль данные услуги оказывают на рост прибыли и товарооборота. Более того, следует создавать инструменты формирования комплекса услуг для оценки ожидаемого экономического эффекта и подведения итогов после реализации плана мероприятий.

Список литературы:

1. Иванов А.П., Ким О.Ч., Васильева М.В. Бизнес-план предприятия: методика и практика разработки. – Нижний Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 2001. – 129 с.

КОММЕРЧЕСКАЯ И ОБЩЕСТВЕННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ: ГРАНИЦЫ И ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ

© Божья-Воля Р.Н.♦

Государственный университет – Высшая Школа Экономики,
г. Москва

На протяжении последних лет мы наблюдаем очевидный всплеск интереса государственных органов, бизнес-структур и общества к социальной роли частного бизнеса. Все чаще приходится слышать слова о том, что доходность для акционеров не должна использоваться в качестве единственного критерия при принятии решений. Деятельность предприятия связана с массой эффектов для граждан, причем эффектов как положительного, так и отрицательного характера. В данной статье сделана попытка формализовать проблему соотношения общественной и частной эффективности, а также обсудить теоретические принципы анализа такого рода эффектов.

Эффективность любого инвестиционного проекта, неважно, коммерческого или государственного, определяется двумя составляющими: коммерческой и социальной. Если с определением коммерческой эффективности все более-менее ясно, то в отношении социальной составляющей вопросов пока гораздо больше, чем ответов. Если инвестиционный проект реализуется частным предприятием или инвестиционной компанией, то определяющую роль играет коммерческий эффект проекта, и это естественно. Тем не менее, сегодня сформировался класс инвесторов, которых называют социоориентированными. Такие инвесторы вкладывают деньги, только будучи уверенными, что компания если не ставит социальный эффект на первое место, то хотя бы учитывает влияние ее деятельности на общество. Кроме чисто морально-этических соображений, необходимо учитывать, что социальная ориентированность бизнеса существенно снижает величину систематического (недиверсифицируемого) риска для компании. Но, несмотря на то, что социальная ответственность – тема очень актуальная сегодня, в абсолютном большинстве случаев эффективность, «завязанная» на максимизации стоимости бизнеса – это основной критерий, рассматриваемый при реализации коммерческого проекта.

Если речь идет о государственных инвестициях, то социальная (общественная) эффективность выходит на первый план, т.к. государство участвует в проектах и реализует программы на деньги налогоплательщиков, и,

♦ Преподаватель кафедры Экономики и финансов фирмы, аспирант

следовательно, должно распределять средства таким образом, чтобы прирост общественного благосостояния от реализации выбранного проекта (инвестиционной программы) был максимальным. Безусловно, государственные проекты тоже могут обладать коммерческим эффектом.

Определение общественной эффективности проекта осложняется тем, что многие блага такие проекты представляют бесплатно, то есть напрямую оценить полезность, получаемую индивидом и обществом от потребления данного блага, не представляется возможным. Если за потребление блага индивид платит определенную сумму, то размер этого платежа можно считать кардиналистской оценкой прироста его благосостояния. В случае бесплатно потребляемого блага такую оценку можно найти только косвенно, например, через стоимость данного блага или его близких заменителей в частном секторе (теневая цена)¹ или через оценку «желания платить» (willingness to pay, WTP). Оба подхода, несмотря на теоретическую целостность, сопряжены со значительными трудностями и затратами при реализации на практике. Бывает довольно трудно найти эквивалент для определения теневой цены. Например, для определения теневой цены блага «охрана правопорядка» можно использовать стоимость услуг частных охранных агентств, теневую цену разбивки сквера можно косвенно определить через расходы граждан по выезду на природу, а вот теневую цену, скажем, мемориального комплекса определить уже труднее.

Полезность, получаемую индивидом от реализации подобного проекта, можно определить с помощью оценки «желания платить». Полезность, приносимая реализацией проекта, определяется через долю дохода, от которой согласен отказаться налогоплательщик и которая будет изъята в виде налогов и направлена на реализацию проекта. Безусловно, рассматриваться должен только платежеспособный спрос, т.е. для того, чтобы отказаться от части дохода, индивид должен реально располагать этой суммой.

Если речь идет о государственном участии в реализации коммерческих инвестиционных проектов, то здесь возникают дополнительные вопросы. С одной стороны, определяющим показателем для коммерческого проекта является прибыльность, определяемая общеизвестными критериями. Но, с другой стороны, оказывая содействие в реализации таких проектов, государство использует средства налогоплательщиков. Следовательно, проекты, претендующие на государственную поддержку, должны обладать определенным социальным эффектом.

При отсутствии четкого разделения и адекватной оценки социальных и коммерческих эффектов, снижается эффективность распределения госу-

¹ Обзор подходов к оценке общественных благ – см., например, [1], Прикладные аспекты – [4].

дарственных инвестиционных ресурсов. Если при ранжировании проектов в частном бизнесе рейтинг конкретного проекта зависит от его коммерческой эффективности, недвусмысленно измеряемой через NPV, IRR, EVA или другой показатель, то при ранжировании общественных инвестиций и коммерческих проектов, претендующих на государственную поддержку, должны учитываться все три составляющих, что заметно осложняет процедуру отбора. Поэтому, зачастую (в условиях отсутствия формализованного критерия) средства распределяются не в соответствии с эффективностью проектов, а пропорционально лоббирующему потенциалу претендентов.

Впервые разделение финансовых и общественных эффектов было сделано экономистами классической школы. Сегодня финансисты широко используют разработанную в восемнадцатом веке терминологию, глубоко не вникая в суть понятия. Для простоты, к социальным эффектам относят все издержки и выгоды, возникающие при реализации проекта, которые не поддаются прямой денежной оценке (non-monetarised). Это определение представляется не совсем корректным, хотя для практических целей его использование в первом приближении допустимо.

Пигу, в своей работе «Экономика благосостояния», впервые дал определение социальным издержкам и выгодам [5]. Он определял все эффекты, возникающие в экономике как социальные, что, безусловно, верно. Как бы то ни было, все издержки и выгоды распределяются между членами общества, следовательно, правомерно рассматривать их как социальные. Производственные затраты предпринимателя также являются социальными, т.к. предприниматель – член общества. Но эти издержки выполняют отдельную функцию, являясь компенсацией за социальные затраты в форме, например, трудовой активности. Таким образом, кардинально разделять коммерческие (частные) и социальные издержки (выгоды) не совсем корректно, скорее имеет смысл рассматривать коммерческие как часть социальных.

Современная интерпретация предполагает разделение эффектов на социальные и коммерческие по признаку наличия или отсутствия соответствующего финансового потока. Например, расходы на оплату труда рассматриваются как коммерческие издержки, в то время как зашумление и загрязнение окрестностей не связано с денежным потоком и поэтому не подлежит рассмотрению в рамках инвестиционного анализа.

Альтернативный подход предполагает деление издержек и выгод не на коммерческие и социальные, а на компенсируемые и некомпенсируемые, предполагая, что все эффекты, так или иначе, являются социальными [6]. Наличие или отсутствие денежного потока не зависит от природы соответствующих издержек и выгод, а является следствием сложившихся в обществе отношений. Например, исторически сложилось, что работода-

тель оплачивает трудозатраты работников преимущественно в денежной форме, а усилия партийных деятелей зачастую оплачиваются разными наградами.

Более точное разделение эффектов можно сделать, основываясь на использовании категории «компенсируемость». Коммерческие издержки выполняют компенсирующую функцию, в то время как социальные издержки, будучи по природе компенсируемыми, компенсируются не всегда. Таким образом, компенсирующие (коммерческие) издержки, по сути, являются компенсируемой частью социальных. Но это не значит, что коммерческие издержки в точности возмещают соответствующие социальные. Возможна ситуация как недостаточной, так и избыточной компенсации. Например, заработная плата может не покрывать социальные издержки работника, связанные с выполнением своих профессиональных обязанностей (моральный ущерб, возникновение профессиональных заболеваний и т.п.). Работник может соглашаться на низкую оплату, будучи в ситуации, когда временной горизонт, в пределах которого он рассматривает издержки, короток в силу разного рода обстоятельств. С другой стороны, в слабо развитых странах в сельском хозяйстве предельный продукт труда близок к нулю, но зарплаты в производственном секторе устанавливаются на уровне средних в сельском хозяйстве, для стимулирования перемещения трудовых ресурсов. Компенсирующие (коммерческие) издержки в этом случае превышают компенсируемые социальные.

Все вышесказанное остается справедливым и для выгод. Производителем назначается цена, с помощью которой он присваивает часть социальных выгод и получает коммерческие. Таким образом, частные (коммерческие) выгоды представляют собой часть социальных выгод, присваиваемую производителем. Аналогично издержкам, социальные выгоды равны коммерческим только в том случае, если цена является точным отражением общественной оценки блага. Частные выгоды выполняют присваивающую функцию, в то время как социальные выгоды, будучи теоретически присваиваемыми, присваиваются не всегда.

По причине того, что некоторые социальные издержки компенсируются в денежной форме, принято считать, что денежная оценка является показателем изменения полезности только для этих издержек. Аналогично, только присвоенные выгоды имеют денежную оценку. Но некомпенсируемые издержки, по сути, не отличаются от компенсируемых, с течением времени они просто переходят из одной категории в другую: например, труд политиков и монахов в Европе первоначально не оплачивался. Аналогично, некомпенсируемые сегодня издержки вполне могут стать компенсируемыми завтра.

Таким образом, некоторые эффекты имеют денежную оценку как индикатор увеличения или уменьшения благосостояния экономических

агентов, другие с трудом поддаются количественному измерению, не говоря уже о стоимостной оценке. Для прикладных целей, можно рекомендовать к коммерческим (частным) эффектам относить все эффекты, так или иначе компенсируемые в денежной форме и прописанные в финансовых документах. Эффекты, напрямую не компенсируемые, как оцениваемые в денежном выражении, так и не поддающиеся денежной оценке, целесообразно считать общественными.

В завершение хотелось бы отметить возрастающую актуальность проблемы общественной эффективности инвестиционного процесса. Пробуждение прикладного интереса к проблеме неэквивалентности общественных и коммерческих эффектов пришелся на конец 1960-х годов. На базе теоретических разработок (например, [2, 7]) были созданы прикладные методики, в основу которых легла концепция анализа затрат и выгод (Cost-Benefit Analysis, CBA). ОЭСР и Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) инициировали разработку детальных руководств по оценке инвестиционных проектов, претендующих на государственное (со-) финансирование [3]. Можно с уверенностью утверждать, что дальнейшая глобализация, технический прогресс, растущее давление на окружающую среду и другие глобальные вызовы XXI века обеспечат востребованность этой сферы экономической науки.

Список литературы:

1. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
2. Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, vol.3, October 1960.
3. Cost-Benefit Analysis and Incentives in Evaluation – The Structural Funds of the European Union. // edited by M. Florio, Edward Elgar Publishing Limited, 2007.
4. Efficiency in the Public Sector: the Theory and Practice of Cost-Benefit Analysis. // edited by A. Williams and E. Giardina. Edward Elgar Publishing Company, 1993.
6. Pigou A.C. The Economics of Welfare. // 4th ed. Macmillan. 1932. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW.html>.
7. Private and Social Costs and Benefits: a Note on Terminology // The Economic Journal, March 1966.
8. Turvey R. On Divergences between Social Cost and Private Cost. // Economica, August 1963.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

© Вавилина О.А.*

Пензенская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Пенза

В настоящее время сельскохозяйственная отрасль в России пребывает в глубоком затяжном кризисе. Восстановление отрасли возможно на основе инновационной модели, социально направленной аграрной политики, с использованием рыночных инструментов и современных технологий. Общеизвестным эффективным финансовым инструментом является лизинг. В данной работе выявляются основные проблемы использования лизинга в отрасли.

Аграрный сектор экономики – важнейшая отрасль народного хозяйства. От состояния сельского хозяйства во многом зависит политическая, социальная и экономическая обстановка в стране [1]. Тяжелое положение, в котором в настоящее время находится сельское хозяйство, – следствие некорректных действий, проводимых в рамках аграрной и земельной реформы в начале 90-гг. прошлого столетия [2].

Определение конкретных целевых установок и направлений их реализации сегодня требуют объективной оценки уровня развития сельского хозяйства. Так, в 2007 г. объем производства мяса и птицы в живой массе соответствовал показателю 1966 г. (8,6 млн. и 8,5 млн. т), молока – 1958 г. (32,2 млн. и 33 млн. т). При этом доля бюджета на сельское хозяйство в 2007 г., с учетом взносов в уставные капиталы ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Росагролизинг» – 0,99 %. Кроме того, сельское хозяйство в России низкорентабельно (в целом по экономике России в 2007 г. – 10,5 %, а в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 6,5 %).

Для решения проблем в сельском хозяйстве необходим комплексный подход. При этом для восстановления отрасли требуются: инновационная модель и социально направленная аграрная политика на основе рыночных инструментов, современных технологий и форм организации производства.

В настоящее время основные принципы аграрной политики изложены в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства». Они уже начали реализовываться в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК», а с 2008 г. учтены в Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья

* Аспирант кафедры «Финансы»

и продовольствия на 2008-2012 годы» [3]. Одной из ключевых задач на сегодняшний день является техническое и технологическое перевооружение отрасли. Решить ее можно путем развития такого эффективного финансового инструмента, как лизинг.

В 2001 г. была создана государственная лизинговая компания ОАО «Росагролизинг» (далее Росагролизинг). За 2001-2004 год в уставный капитал Росагролизинга направлены средства федерального бюджета в объеме 19 322,5 млн. рублей. В свою очередь, Росагролизингом поставлено сельхозтоваропроизводителям более 15 тысяч единиц сельскохозяйственной техники, из них 8 тысяч комбайнов и 3,9 тысяч тракторов на сумму более 18 млрд. рублей.

Изначально, Росагролизинг предоставлял сельскохозяйственную технику и племенную продукцию в лизинг со сроком договора лизинга от 3 до 5 лет. Удорожание стоимости предметов лизинга достигало 35-39 %, в том числе 7 % годовых (процентная ставка) за использование средств уставного капитала, направленных на приобретение предмета лизинга. Но за период с 1990 по 2005 год удельный вес сельского хозяйства во внутреннем валовом продукте (ВВП) страны снижен с 15 % до 5,1-5,5 %. Доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства – на уровне 4 % от общего объема инвестиций в экономику. Фактически к этому моменту в сельском хозяйстве был исчерпан лимит использования производственных и инфраструктурных мощностей, снижения производительности труда, рентабельности и реальных доходов [4]. Другими словами, лизинговая нагрузка на сельхозпредприятия не соответствовала их финансовому состоянию.

В марте 2003 г. размер процентной ставки снижен до 4 %, а срок договоров лизинга по отдельным видам техники увеличен до 7 лет, расширена структура возможного гарантийного обеспечения. В результате, удорожание стоимости предметов лизинга ограничилось 25-28 %, а количество лизингополучателей возросло более чем в 2 раза.

Выполнение приоритетных задач аграрной политики требовало дальнейшего снижения финансовой нагрузки, связанной с приобретением техники в лизинг конечным лизингополучателем. Большинство сельхозпредприятий имели крайне низкие показатели ликвидности и финансовой устойчивости при ярко выраженных сезонных производственных циклах. Так, например, уменьшение ставки за использование средств уставного капитала с 4 % до 2 % снижает нагрузку до 17-20 %, т.е. на 8 % [5].

Более того, в период 2000-2005 гг. расходы федерального бюджета на укрепление уставного капитала Росагролизинга произведены в полном объеме. А показатели по поставкам и передаче в лизинг племенного скота не выполнены. На условиях федерального лизинга племенной скот приобретен только 26 субъектами РФ, а техника и оборудование для животно-

водства – 12 субъектами. Не принимали участия в федеральном лизинге личные подсобные хозяйства.

Для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей следующие существенные условия федерального лизинга являлись неприемлемыми:

- невозможность предоставления в залог закупаемого племенного поголовья животных;
- обязательное страхование приобретенного по лизингу племенного скота за счет средств сельхозтоваропроизводителя в пользу лизингодателя на срок действия договора плюс 30 дней;
- обязательное внесение авансового платежа (до 10 %) от стоимости предмета лизинга;
- ежеквартальное погашение равными долями стоимости предмета лизинга и обязательных платежей (услуг) без учета сезонности сельскохозяйственного производства и финансовых затрат.

Помимо этого лизингополучателей не устраивала номенклатура поставляемой техники и оборудования, породный состав скота, но самое важное – стоимость приобретаемых предметов лизинга. Стоимость племенного скота, передаваемого в лизинг, превышала оплату по договорам (контрактам) на закупку от 25 % до 37 %, а стоимость техники и оборудования увеличивается в 1,2-2,1 раза [4].

Кроме того, сравнительно малый объем поставок новой техники привел к возрастающему объему поддержанной. Эта техника после истечения срока аренды возвращалась собственнику и повторно становилась объектом лизинга. В свою очередь, восстановление техники с достаточно высоким ресурсом, для последующего лизинга, сопровождалось повышенным объемом выбракованных узлов и деталей, не обеспечивающих требуемый ресурс [6].

В целом, работа Росагролизинга в 2001-2006 гг. привела к резкому удорожанию объектов лизинга, превратила лизинг из формы государственной поддержки села в инструмент его дальнейшего финансового ослабления; устранила Минсельхоз РФ от управления бюджетными средствами, направляемыми на техническое перевооружение села [6].

Однако, именно в 2006 г. были снижены процентные ставки за использование средств уставного капитала Росагролизинга с 4 % до 0 % по племенному скоту, до 2 % – по животноводческому оборудованию [7].

К 2007 г. возросла потребность в инвестиционном лизинге. Для осуществления лизинговых операций привлечены и использованы внебюджетные источники финансирования от зарубежных банков. Так лизинговый портфель Росагролизинга уже в начале 2008 г. по инвестиционным проектам составил 6,6 млрд. руб. Основная цель компании – создать еди-

ный замкнутый технологический цикл на наиболее выгодных для получателя рыночных условиях [8].

В марте 2008 г. Росагролизинг утвердил новые, более льготные условия финансирования. Так, например, сроки лизинга по животноводческим комплексам и оборудованию увеличиваются с 10 до 15 лет, по тракторам – с 7 до 10 лет, по комплексам для хранения и переработки зерна – с 10 до 15 лет.

Для фермерских организаций в 2008 году Росагролизингом установлена льготная система гарантийного обеспечения. А именно, предоставление залога или поручительства только на сумму одного годового платежа по договору лизинга. Причем, срок первого платежа после внесения аванса увеличен с 3-х месяцев до одного года. Например, срок оплаты установлен после уборки урожая [9].

01.10.2008 г. вступил в силу ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах». Принятый Закон:

- снижает с 18 % до 10 % ставку НДС в отношении реализации услуг по передаче племенного скота и птицы во владение и пользование по договорам финансовой аренды (лизинга) с правом выкупа (ст. 26.3);
- освобождает от обложения НДС до 01.01.2012 г. ввоз на таможенную территорию РФ племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, овец и коз, семени и эмбрионов указанных племенных животных, племенных лошадей и племенного яйца сельскохозяйственными товаропроизводителями и российскими лизинговыми компаниями (ст. 26.1). То есть, указанный документ продлевает срок действия существующей льготы еще на 4 года [10].

Логика экономического развития сельскохозяйственной отрасли, опыт и объективные реалии построения лизинговых отношений свидетельствуют о целесообразности экспансии лизингового бизнеса. Успешность лизинга и заинтересованность в нем сельхозпроизводителей предопределяют возможное развитие конкуренции на рынке финансовой аренды. Это, в свою очередь, приведет к расширению и качественному обновлению номенклатуры предметов лизинга, доступности услуг финансовой аренды для большего количества организаций и предприятий. [11]. А значит, лизинг, как эффективный финансовый инструмент будет способствовать максимально быстрому выходу сельского хозяйства из кризиса.

Список литературы:

1. Счетная палата Российской Федерации. Опенышев С.П. Развитие и использование лизинга машиностроительной продукции в АПК России,

Обеспечение, использование и состояние техники в АПК России. Аналитическая записка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/activity/napravlenia/openishev/12022001_1.php.

2. Пономарев М.В. Актуальные проблемы развития сельского хозяйства в Российской Федерации // Журнал российского права. – 2007. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://juristlib.ru/book_3070.html.

3. Официальный сайт компании холдинговой компании «Оптифуд»: Аграрная политика России в XXI веке: вызовы и перспективы, источник Экономика сельского хозяйства России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.optifood.ru/analytics/article/144/4902.php>.

4. Счетная палата Российской Федерации. Одинцов М.В. Сводная аналитическая записка об использовании средств федерального бюджета, направленных на обеспечение реализации приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» в 2006 году // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2007. – № 12 (120). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/bulletins/2007/12-7.php>.

5. Счетная палата Российской Федерации. Счетная палата выявила недофинансирование мероприятий по приобретению отечественной техники и племенного скота для сельскохозяйственных товаропроизводителей Управление информации и общественных связей Счетной палаты РФ 22 июля 2002 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/news/archive/list/show/?944>.

6. Семейкин В.А., Конкин М.Ю., Лиходеева Н.Н. Проблемы развития лизинга техники в АПК // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2004. – № 4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avtomash.ru/gur/2004/20040406.htm>.

7. ОАО «Росагролизинг». Интервью генерального директора государственной агропромышленной лизинговой компании «Росагролизинг» Елены Борисовны Скрынник «Российской газете». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosagroleasing.ru/news/detail.php?ID=28>.

8. МСХ РФ – Пресса об АПК. Буркова О. Аграрный лизинг раскрывает потенциал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mcx.ru/index.html?he_id=884&news_id=4472.

9. Интервью генерального директора государственной агропромышленной лизинговой компании «Росагролизинг» Е.Б. Скрынник: лизинг для фермеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agro.ru/news/news.aspx?p=925>.

10. ФЗ от 24.06.2008 N 92-ФЗ; «О внесении изменений в ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Фе-

дерации о налогах» / Российская газета. – 2008 – № 138. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;content=7A2CC4E1223C96E30D651DEA719590B5;n=77855;base>.

11. Газман В.Д. Ценообразование лизинга [Текст]: учеб. пособие для вузов / В.Д.Газман; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 543 с. – С. 10.

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Васильев А.К.[♦], Фомина Е.С.[♥]

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Волгоград

Источники финансирования деятельности предприятия. Собственный и заемный капитал. Финансовая устойчивость предприятия. Обоснование оптимальной структуры капитала предприятия. Оценка оптимальной структуры капитала предприятия.

В условиях рыночной экономики большое значение приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников. Запас источников собственных средств – это запас финансовой устойчивости предприятия. Но одновременно вложение заемных средств позволяет существенно повысить доходность собственного капитала.

ФГУСП «Племзавод «Луч» МО РФ Городищенского района Волгоградской области, являясь сельскохозяйственным предприятием, находится в кризисном финансовом состоянии, так как текущие активы предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности. Наличие значительных обязательств, не полностью покрытых собственным ликвидным капиталом, создает предпосылки для банкротства.

Для восстановления финансовой устойчивости ФГУСП «Племзавод «Луч» необходимо осуществить комплекс мер, направленных, прежде всего, на оптимизацию структуры основных источников финансирования его капитала, которая представлена собственным капиталом и заемными (привлеченными) средствами.

Собственный капитал предприятия в общем виде определяется стоимостью имущества, принадлежащего предприятию. Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределен-

[♦] Доцент кафедры Экономики природопользования, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Студент эколого-мелиоративного факультета

ной прибыли, целевых (специальных) фондов. Заемный капитал представляет собой часть стоимости имущества предприятия, приобретенного в счет обязательства вернуть поставщику, банку, другому заимодавцу деньги либо ценности, эквивалентные стоимости такого имущества. В составе заемного капитала различают краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность (привлеченный капитал) [2].

И собственный капитал, и заемные средства имеют как положительные особенности, так и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

**Достоинства и недостатки источников финансирования
имущества предприятия**

Наименование источника	«Плюсы»	«Минусы»
Собственный капитал	1. Простота привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала принимаются собственниками без получения согласия других хозяйствующих субъектов. 2. Более высокая способность генерирования прибыли во всех сферах деятельности, так как при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах. 3. Обеспечение финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.	1. Ограниченность объема привлечения. 2. Высокая стоимость в сравнении с альтернативными источниками формирования капитала. 3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.
Заемный капитал	1. Достаточно широкие возможности привлечения. 2. Обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости существенного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности. 3. Более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита» (изъятия затрат по его обслуживанию из налогооблагаемой базы при уплате налога на прибыль). 4. Способность генерировать прирост финансовой рентабельности (коэффициента рентабельности собственного капитала).	1. Генерирование наиболее опасных финансовых рисков в хозяйственной деятельности предприятия – риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности. Уровень этих рисков возрастает пропорционально росту удельного веса использования заемного капитала. 2. Высокая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка. 3. Сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах), так как предоставление кредитных ресурсов зависит от решения других хозяйствующих субъектов (кредиторов)

Таким образом, для успешного функционирования предприятия и повышения его финансовой устойчивости, необходимо сформировать, оптимальное соотношение собственного капитала и заемных средств.

Продолжение табл. 2

Наименование показателей	Структура капитала (ЗК / СК), %						
	0/100	20/80	40/60	50/50	60/40	80/20	100/0
Аналитические показатели							
8. Рентабельность собственного капитала [(стр. 6 – стр. 5 × стр. 3) × (1 – стр. 7) / стр. 2], в долях единицы	0,109	0,102	0,090	0,080	0,066	0,004	–
9. Уровень финансового риска [(стр. 5 – стр. 4) × стр. 3 / стр. 1], в долях единицы	0	0,008	0,016	0,020	0,024	0,032	0,040
10. Показатель «рентабельность – риск» [стр. 8 / стр. 9], в долях единицы	0,109	0,094	0,074	0,060	0,042	-0,028	–
11. Скорость возврата вложенного капитала (срок окупаемости) [стр. 1 / (стр. 6 – стр. 5 × стр. 3) × (1-стр. 7)]	9	12	19	25	38	1238	– 36

Последовательность расчета обобщающих показателей рентабельности, риска, срока окупаемости и структуры капитала применительно к результатам деятельности ФГУСП «Племзавод «Луч» за последний отчетный период (2007 г.) представлена в табл. 2.

Проведенные расчеты показывают, что чем меньше доля заемных средств в структуре капитала ФГУСП «Племзавод «Луч», тем ниже уровень финансового риска, выше рентабельность собственного капитала и скорость возврата вложенных средств. Но предприятие, использующее только собственный капитал, имея наивысшую финансовую устойчивость, ограничивает темпы своего развития (так как не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Поэтому оптимальной структурой капитала для ФГУСП «Племзавод «Луч» является структура с долей заемного капитала не выше 10-20 %.

Таким образом, одним из путей улучшения платежеспособности ФГУСП «Племзавод «Луч», имеющим неустойчивое финансовое положение, является увеличение величины собственного капитала. Достичь этого можно за счет как внутренних источников формирования собственного капитала (чистая прибыль предприятия, величина которой по состоянию на 01.01.2008г. составила 6290 тыс. руб.).

Список литературы:

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 2-е изд. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 336 с.
2. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы: Учеб.-практ. пособие / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 256 с.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

© Гринюк К.П.♦

Курганский государственный университет, г. Курган

В статье рассмотрены особенности функционирования промышленного комплекса в условиях различных экономических систем. Обоснован вывод о необходимости становления экономики знаний в регионе как необходимого условия устойчивого развития промышленного комплекса. Сформулирован теоретический подход к определению места и роли промышленного комплекса региона в условиях экономики знаний.

Расцвет промышленности в 20 в. принес материальные блага и богатство ценой разрушения природы. Широкое использование промышленных товаров, которые энергоемки в производстве, способствовало нерациональному расходу дефицитных материалов, извлекаемых из недр Земли. Развитие промышленности привело к тому, что в начале 21 в. каждый четвертый человек на планете дышит воздухом вредным для здоровья, пятая часть населения Земли регулярно употребляет не пригодную для питья воду, ежегодно в мировой океан попадает до 175 млн. тонн твердых отходов. По данным наблюдений со спутников каждый год во всем мире уничтожается 170 тыс. км² лесов, что сравнимо с половиной территории Германии. Если в середине 20 в. леса влажных тропиков занимали более 20 % поверхности земной суши, то в начале 21 в. – лишь 12 %. По оценкам ряда экспертов разведанных запасов газа, угля, нефти и других руд при сохранении современного темпа их использования хватит не более чем на 70 лет.

В современных условиях решение задачи обеспечения устойчивого развития промышленности должно обеспечить одновременное решение двух противоречивых задач:

1. увеличение выпуска промышленной продукции, обусловленное ростом численности населения Земли и ростом потребностей человечества;
2. сокращение антропогенного давления на биосферу.

♦ Старший преподаватель кафедры Финансов и кредита

Противоречивость поставленных задач объективно требует от промышленного комплекса качественных изменений и поиска новой модели его развития. Промышленный комплекс в современных развитых странах сформировался в конце 19 в. Именно в этот период в мире начали формироваться две противоположные экономические концепции, по-разному определившие общественное значение промышленности: социализм и капитализм. Рассмотрим, в рамках какой из этих концепций может быть обеспечено устойчивое развитие промышленного комплекса.

Теоретической базой, определяющей место и роль промышленности в социалистической экономике, его структуру стал закон преимущественного роста производства средств производства, сформулированный К. Марксом. Из его концепции следовало, что расширенное воспроизводство, определяется увеличением производства средств производства сверх того, что необходимо для возобновления капитальных затрат в первом подразделении (сфера производства средств производства) и втором подразделении (сфера производства предметов потребления). Этот излишек – материальная основа для новых инвестиций, повышающих капиталовооруженность труда, что становится основой роста его производительности. Отсюда и вытекал закон преимущественного роста производства средств производства как основной закон промышленного и экономического развития.

Практически это означало, что отрасли, производящие средства производства, развивались темпами, превосходящими темпы роста отраслей, производящих предметы потребления. На этой основе неуклонно возрастал удельный вес производства средств производства (группа «А») во всей промышленной продукции: к середине 1980-х гг. он достиг 75 % общего объема производимой промышленной продукции, а объем производства предметов потребления (группа «Б») – 25 %. Доля занятых в отраслях материального производства в 1984 г. составила 73,3 %, а в так называемых «непроизводственных» отраслях – 26,7 % [4, С. 75].

Такая структурная деформация промышленности не могла не привести к появлению кризисных явлений таких, как: дефицит товаров народного потребления, отставание темпов роста объемов производства конечной продукции от темпов роста заработной платы. Результатом стал глубокий промышленный кризис, причем наиболее сильно он проявился именно в отраслях, производящих средства производства: так если в обрабатывающих отраслях объем производства к середине 1990-х гг. сократился в 2 раза, то в машино- и приборостроении – в 3 раза. Кризис промышленности спровоцировал кризис социальный: в результате к 2000 г. около 30 % населения России оказались за чертой бедности.

Одной из основных причин такого угрожающего по своим масштабам промышленного кризиса стало то, что в социалистической экономике

промышленность рассматривалась как единственная сфера, в которой создается экономическое благо, а целям развития промышленности были подчинены все сферы общественной жизни. Фактически производство работало само на себя, а такие сферы, в которых происходит формирование человеческого капитала (образование, здравоохранение, наука, культура и т.п.) не рассматривались в качестве источника промышленного развития и роста национального богатства.

В отличие от социалистической экономики в капиталистической экономике неизменной целью деятельности промышленных предприятий являлась максимизация прибыли, а все, в том числе и человек, выступали только как средство ее достижения. Так, в США в 1920-х гг. 1 % собственников владел 59 % национального богатства, а на долю беднейших слоев, составлявших 87 % населения, приходилось лишь 8 % национального богатства. В 1920-1921 гг. в Англии – 2 % собственников сосредоточили в своих руках 64 % всего национального богатства страны, а 76 % всего населения владели 7,6 % национального богатства. Однако функционирование промышленности в том виде, в каком это было характерно для начала 20 в., не привело к ее устойчивому развитию. Экономическая система, основанная на принципах классического капитализма, утратила гибкость. Результатом стал глубочайший кризис перепроизводства 1929-1933 гг.: к 1932 г. производство в США сократилось по сравнению с 1929 г. более чем наполовину, частные капиталовложения в обрабатывающие отрасли снизились почти в 5 раз, реальная заработная плата рабочих к 1938 г. упала до 74 % к уровню 1900 г.

Все это потребовало существенного пересмотра экономической теории и основного ее ядра – теории организации промышленности, и вытекающих из нее государственной экономической и социальной политики. Во второй половине 20 в. впервые в экономической науке признается, что развитие промышленности обеспечивается не только производственными инвестициями, но и вложениями в сферы, формирующие человеческий капитал: науку, образование, здравоохранение. Так, если в 1970 г. в США инвестиции в нематериальную сферу в 2 раза превосходили производственные инвестиции, то к 1990 г. этот разрыв увеличился до 3 раз [3, С. 52].

Таким образом, в развитых капиталистических странах эффективность промышленности ставится в зависимость от развития человеческого капитала. Однако увеличение внимания к человеку в капиталистических странах само по себе не может являться свидетельством приоритетного развития сфер, формирующих человеческий капитал, и отказа от основной цели рыночной экономики – максимизации прибыли. Достаточно сказать, что прогрессивная структура ВВП развитых стран, в которых доля нематериального производства составляет 65-75 %, а материального – 25-35 %,

стала возможной лишь благодаря существованию огромного «промышленного» мира, представленного развивающимися странами». Именно поэтому на долю 11 развитых стран мира (Австралии, Бельгии, Германии, Италии, Канады, Нидерландов, Республики Кореи, Великобритании, США, Франции и Японии) в 2005 г. приходилось 57,8 % мирового импорта, это при том, что доля указанных стран в населении мира составляет всего лишь около 12 % [1, С. 32]. Сам факт выноса развитыми странами ряда промышленных, нередко экологически вредных, производств в другие страны, свидетельствует о нерешенности ими вопроса обеспечения устойчивого развития промышленного комплекса в пределах своих государств.

Таким образом, несмотря на все различия, в условиях как капиталистической, так и социалистической экономики не было обеспечено устойчивое развитие промышленного комплекса, предусматривающее наиболее полное удовлетворение возрастающих потребностей человека, не нарушающее естественных процессов воспроизводства окружающей среды и не приводящее к возникновению экономических и социальных кризисов. Обе эти системы по-разному пришли к осознанию внутренних противоречий, но главной причиной кризиса обеих систем явилось подчинение задачам развития промышленности всех остальных сфер деятельности человека и природы. И капиталистическую, и социалистическую модель экономики условно можно назвать моделью индустриальной экономики.

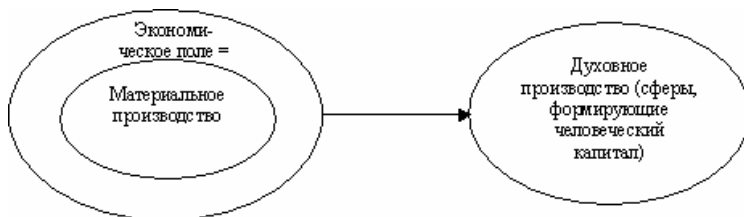


Рис. 1. Экономическое поле в индустриальной экономике

Существующие в индустриальной экономике состав и структура экономического поля (рис. 1) приводят к упрощенному пониманию экономического развития как свойства и функции, прежде всего, материального производства, составной частью которого является промышленность. В результате чего промышленность занимает не естественное для нее место в структуре экономического поля: становится не завершающей стадией овеществления знаний, а единственной его стадией, несмотря на то, что любой процесс создания продукции начинается с идеи об этой продукции. Подчинение промышленному комплексу отраслей духовного производст-

ва, формирует стремление промышленных предприятий минимизировать так называемые «непроизводительные» социальные расходы.



Рис. 2. Состав экономического поля экономики знаний

Все это обуславливает необходимость разработки принципиально новой экономической модели и механизма ее функционирования, направленных на качественное изменение существующих основ деятельности промышленного комплекса. Экономика знаний как раз и представляется таким экономическим механизмом, который обеспечивает устойчивое развитие промышленного комплекса в рамках единой технологической цепочки, включающей духовное, информационное и материальное производства (рис. 2) [5, С. 32].

В соответствии с предложенным составом экономического поля экономики знаний любой процесс производства начинается не в промышленности, а в духовном производстве. Начавшись в духовном производстве с создания знаний, он продолжается в информационном производстве посредством их кодирования и распространения и завершается овеществлением знаний в ходе промышленного производства, основное предназначение которого сводится к тому, чтобы обеспечить доведение того или иного знания до воплощения в конкретной продукции как можно быстрее. Тем самым промышленный комплекс, овеществляя идеальные знания, создает условия дальнейшего развития духовного производства, которое лежит в основе повышения эффективности промышленного комплекса.

Экономика знаний устраняет также противоречие между возрастающими потребностями и убывающими ресурсами за счет все более глубокого познания законов природы и умения их использовать, что позволяет с успехом компенсировать недостаток естественных ресурсов ресурсами искусственными. Основным ресурсом, не имеющим ограничений и являющимся неисчерпаемым, в экономике знаний становятся идеи как результат творческой деятельности человека.

Таким образом, необходимым условием устойчивого развития промышленного комплекса региона, не приводящего к возникновению социально-экономических кризисов, должно стать формирование условий становления экономики знаний и построение единой технологической це-

почки, включающей духовное, информационное и материальное производства, в регионе.

Список литературы:

1. «Группа восьми» в цифрах. 2006. Стат.сб. / Росстат. – М., 2006.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, том 49. – М.: Издательство политической литературы, 1974.
3. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала: Учебное пособие – Новосибирск: СибУПК, 2000.
4. СССР в цифрах в 1984 году. Краткий статистический сборник / ЦСУ СССР. – М.: Финансы и статистика, 1985.
5. Татаркин А.И., Пилипенко Е.В. Экономика знаний: проблемы теории и методологии. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007.

ВОПРОСЫ КЛАССИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

© Гусак А.С.*

Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск

В представленной статье отражены актуальные вопросы классификации объектов недвижимости с точки зрения управления. Проведен анализ и сравнение существующих в отечественной практике классификаций объектов недвижимости. Автором предлагаются основные критерии классификации объектов недвижимости для целей управления. Данный материал может быть полезен не только для изучения вопросов, связанных с недвижимостью, но и для практических целей различных участников рынка недвижимости.

Разнообразие объектов на рынке недвижимости требует их классификации. Классификация объектов недвижимости может быть проведена по разным основаниям в зависимости от целей исследователя, в частности и при решении вопросов, связанных с управлением недвижимостью [10]. Наибольший интерес со стороны инвесторов на рынке вызывает нежилая недвижимость. Она также является более привлекательной с точки зрения управления. Классификация объектов недвижимости должна нести содержательную информацию, чтобы облегчить принятие решений управляющим, инвестором, потребителем и т.д. Классификация является рас-

* Аспирантка кафедры Экономики и управления инвестициями и недвижимостью

пределением множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с выбранными признаками [3-4]. Характеристики, по которым объекты недвижимости схожи или отличаются друг от друга, необходимо знать при осуществлении различных операций с недвижимостью, в том числе и при управлении. Отсутствие на сегодняшний день в российской практике единой классификации объектов недвижимости, на наш взгляд, создает определенные сложности для участников рынка недвижимости, в том числе и для управляющих недвижимостью. Таким образом, вопросы классификации объектов недвижимости являются сегодня весьма актуальными.

На практике применяются разные принципы классификации в зависимости от происхождения и назначения объектов недвижимости [1]. Также различны признаки и критерии классификации, которые являются основой для группировки объектов недвижимости [3-4, 10].

Однако, каким бы образом ни проводилась классификация объектов недвижимости, необходимо использовать следующие правила деления объема понятий [3-4]: 1) в одной и той же классификации следует применять одно и то же основание; 2) необходимо соблюдать соразмерность деления, т.е. сумма членов классификации должна быть равной объему изучаемого класса; 3) члены одной классификации не должны пересекаться; 4) подразделение на виды, подвиды и т.д. должно быть последовательным и непрерывным.

Наиболее значимым критерием (в том числе и для целей управления) является функциональное назначение недвижимости [7-8, 10].

Например, в [3-5] по функциональному назначению объекты недвижимости разделяют на *производственные* (прямо или косвенно участвующие в создании товара) и *непроизводственные* (не участвующие в создании товара, обеспечивающие условия для обслуживания и проживания населения). При этом в [3-4] здания делятся на *объекты для коммерческой деятельности* (офисы, рестораны, магазины, склады, гаражи для аренды, другие строения) и *специальные или общественные* (школы, институты и др., церкви, театры, больницы, административные и другие строения) «по целевому назначению». А в [5] подобное разделение происходит «по физическому статусу». На наш взгляд, с точки зрения управления, данные классификации будут не совсем корректными. Так как разделение объектов недвижимости на *производственные* и *непроизводственные*, а также на *коммерческие* и *общественные*, по нашему мнению, больше происходит не с точки зрения их функционального назначения, а с позиции возможности получения определенного дохода. Что касается классификации объектов «по физическому статусу», то, нам кажется, что непрерывное выделение в группе *искусственные* объекты коммерческой, общественной и др. недвижимости, как представлено в [5], на наш взгляд,

будет являться несоблюдением одного из правил проведения классификации. А именно: получается, что в одной и той же классификации используется не одно, а два основания: физическое происхождение объектов и их функциональное использование. Поэтому в этом случае более правильным будет провести две различные классификации по каждому признаку в отдельности.

Объекты недвижимости по функциональному назначению согласно [9] подразделяют на: земельные участки, жилищный фонд и нежилой фонд. При этом нежилая недвижимость делится на: *коммерческую недвижимость* (офисная недвижимость; торговая недвижимость; рынок складских и производственных помещений; гостиничные комплексы) и *прочую недвижимость целевого назначения* (больницы; детские сады; учебные заведения и др.).

Согласно [1] нежилые объекты недвижимости разделяются на *коммерческие* (офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды и т.д.) и *общественные (специальные)* – лечебно-оздоровительные; учебно-воспитательные; культурно-просветительские и др. объекты). Также отдельной группой выделены *инженерные сооружения*.

Подобная классификация *нежилой* недвижимости прослеживается и в других источниках, например в [11].

В свою очередь, согласно [8] объекты недвижимости подразделяются по назначению на: землю, жилые здания и помещения, коммерческую недвижимость, промышленную недвижимость и объекты социально-культурного назначения. При этом под *коммерческой недвижимостью* понимают объекты, используемые собственником в целях получения дохода и прироста стоимости. К *коммерческой* недвижимости относятся: офисные объекты; гостиницы, мотели, дома отдыха; торговые объекты; пункты общепита, бытового обслуживания, сервиса. *Промышленная* недвижимость это: заводские и фабричные помещения, здания и сооружения производственного назначения; инженерные сооружения; паркинги, гаражи; склады.

Схожая классификация объектов недвижимости представлена в [12]. При этом под *коммерческой недвижимостью* понимают постройки под розничную торговлю, офисы для бизнеса, стоянки автомобилей, бензоколонки и прочие объекты сферы обслуживания, используемые для извлечения прибыли. К *промышленной (индустриальной)* недвижимости относят: промышленные сооружения и инфраструктуру. Отдельно выделены *институциональная* и *рекреационная* недвижимость. Особым классом представлены *отели и мотели*.

Такая же классификация нежилой недвижимости приводится и в [10]. *Коммерческой* недвижимостью в данном случае называют объекты недвижимости, являющиеся основным активом для бизнеса, который бази-

руется на их использовании: розничная торговля, офисы, общественное питание, гостиницы. *Индустриальная недвижимость* – объекты недвижимости, используемые для производственной деятельности. Помимо этого выделяют также *недвижимость специального назначения* (административные здания, церкви и пр.).

Кроме того, с точки зрения управления важным является разделение объектов недвижимости на *доходные* и *недоходные* [7]. К *недоходным* относятся объекты, не используемые для извлечения прибыли. А к *доходным* – объекты, сдающиеся в аренду или используемые собственниками для реализации доходного бизнеса.

Так же для целей управления важна классификация недвижимости в зависимости от *целей собственника*. В [1] на основании данного критерия объекты недвижимости разделяют на *коммерческие (приносящие доход)* и *промышленные (создающие условия для его извлечения)*. В [10] по указанному критерию недвижимость разделена на *инвестиционную (занимаемую собственником для собственных целей: производства и т.д.)* и *операционную (используемую для получения дохода в виде арендной платы и/или прироста стоимости)*. Аналогичная классификация существует в [9] и [2].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что во всех рассмотренных классификациях понятие *коммерческая недвижимость* так или иначе связано с получением прибыли, дохода. *Промышленная* недвижимость связана непосредственно с производственной деятельностью. Таким образом, по мнению автора, в приведенных выше классификациях недвижимости по функциональному назначению нарушается одно из правил деления объема понятий: объекты недвижимости относят к *промышленным, общественным, рекреационным и т.д.* по признаку функционального назначения, а вот в группу *коммерческая недвижимость* объекты входят по признаку возможности получения дохода. Кроме того, как отмечено в [10], при выделении типов недвижимости следует избегать часто совершаемой ошибки, когда смешивается цель использования объекта с точки зрения собственника (получение дохода) и функциональное назначение объекта. Поэтому в данном контексте используя признак функционального назначения, нам кажется не корректным использование понятия *коммерческая недвижимость* и объединение в эту группу различных объектов недвижимости. А с точки зрения получения дохода более подходящим будет употребление понятия *доходная недвижимость*, чем коммерческая.

Принимая во внимание выше сказанное, предлагаем для целей управления проводить классификацию объектов недвижимости по трем, на наш взгляд, основным критериям: по функциональному назначению, по воз-

возможности получения дохода, а также в зависимости от целей собственника.

Говоря классификации объектов недвижимости *по функциональному назначению*, в первую очередь их необходимо разделить на три основные группы: *земельные участки, жилые объекты недвижимости и нежилые объекты*. Только после этого в группе *нежилая недвижимость* следует выделять отдельные подгруппы объектов недвижимости, выполняющих определенную функцию. Укрупненная классификация по данному признаку будет выглядеть следующим образом. *Объекты недвижимости*: земельные участки, жилая недвижимость, нежилая недвижимость. *Нежилая недвижимость*: офисная, торговая, производственно-складская, социально-общественная, гостиничная, общественного питания, рекреационная, недвижимость сферы обслуживания, а также объекты инфраструктуры.

По возможности получения дохода недвижимость следует разделить на: *доходные объекты и не доходные*.

В зависимости от *целей собственника* недвижимость делится на: *приносящую доход и создающую условия для получения дохода*.

В данном случае правила деления объема понятий не будут нарушены, так как по отдельным критериям проводятся различные классификации. Для целей управления предлагаемые классификации будут наиболее оптимальными.

Список литературы:

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 624 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
2. Асаул А.Н. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А. – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 240 с.: ил.
3. Горемыкин В.А. Недвижимость: экономика, управление, налогообложение, учет: учеб. – М.: КНОРУС, 2006. – 672 с.
4. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью: Учебник. – М.: МГИУ, 2007. – 345 с.
5. Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости: учебное пособие / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. – М.: КРОНУС, 2007. – 184 с.
6. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
7. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. – СПб.: Издательство «МКС», 2003.
8. Управление коммерческой недвижимостью: в 2 т. / Под общ. ред. Е.С. Озерова. – СПб.: Бонниер Бизнес Пресс, 2007.

9. Управление коммерческой недвижимостью: учебник / кол. авторов под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
10. Управление недвижимостью: учебник / Под ред. д.э.н., проф. С.Н. Максимова. – М.: Дело, 2007.
11. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости: Учебное пособие. – Ростов-н/Д: Феникс, 2002. – 320 с.
12. Экономика и финансы недвижимости / Д.Л. Волков, Ю.Б. Ильина, Н.В. Комарова, Ю.В. Пашкус; Под. ред. Ю.В. Пашкуса. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1999 – 186 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© Гусева Т.И.*

Южно-Уральский государственный университет,
г. Златоуст

В статье затронуты проблемы экономического обоснования реструктуризации предприятий. Предлагается для определения эффективности реструктуризации использовать методы, базирующиеся на теории нечетких множеств, которые относятся к методам оценки и принятия решений в условиях неопределенности.

Положительная динамика развития процессов реструктуризации, с одной стороны, и отрицательная динамика показателей их эффективности, с другой, обуславливают необходимость совершенствования методических подходов, используемых при проведении реструктуризации предприятий. Сложность, высокая степень неопределенности результатов реструктуризации предприятий требует наличия всеобъемлющего критерия оценки эффективности этого процесса. Кроме того, несмотря на активные разработки вопросов реструктуризации предприятий на основе оценки их рыночной стоимости в последние десятилетия, эта проблема требует дальнейшего всестороннего научного анализа, поскольку необходим выбор наиболее оптимального варианта реструктуризации предприятий.

Для определения комплексного показателя эффективности реструктуризации возможно использование теории нечетких множеств. Методы,

* Старший преподаватель кафедры «Экономика и право»

базирующиеся на теории нечетких множеств, относятся к методам оценки и принятия решений в условиях неопределенности. Их использование предполагает формализацию исходных параметров и целевых показателей эффективности проектов в виде вектора интервальных значений (нечеткого интервала), попадание в каждый интервал которого, характеризуется некоторой степенью неопределенности. Осуществляя арифметические и др. операции с такими нечеткими интервалами по правилам нечеткой математики, получается результирующий нечеткий интервал для целевого показателя [1]. На основе исходной информации, опыта и интуиции эксперты часто могут достаточно уверенно количественно охарактеризовать границы (интервалы) возможных (допустимых) значений параметров и области их наиболее возможных (предпочтительных) значений [2].

Для качественной оценки эффективности реструктуризации предприятия на основе нечетко-множественного подхода необходимо выбрать показатели, которые наилучшим образом характеризуют эффективность процесса реструктуризации и в то же время образуют законченную совокупность.

Целесообразность реструктуризации возникает тогда, когда между стоимостью, которой обладает компания в настоящее время (*текущей стоимостью*), и потенциальной стоимостью, которая достижима в процессе реструктуризации, существует стоимостной разрыв или синергетический эффект. С позиции собственников капитала синергия определяет-ся:

$$V_s = PV_{A+B} - (PV_A + PV_B),$$

где PV_{A+B} – текущая стоимость объединенного предприятия;

$PV_{A(B)}$ – текущая стоимость предприятия $A(B)$.

Для определения эффекта реструктуризации (ЭР) необходимо определить [3]:

- затраты по осуществлению процесса интеграции – работа специалистов, реклама, услуги юристов и инвестиционных консультантов, стоимость используемых финансовых ресурсов, регистрация и оформление. Все затраты должны рассматриваться во временном аспекте и приводиться к моменту осуществления оценки;
- премию за контроль – превышение стоимости права контроля над реальной рыночной стоимостью объекта или, иными словами, величину переплаты собственникам компании-цели за право контроля. Отметим, что премия может оказаться и отрицательной величиной, если полученная инициатором оценка справедливой стоимости права контроля занижена по сравнению с его рыночной стоимостью (рис. 1).

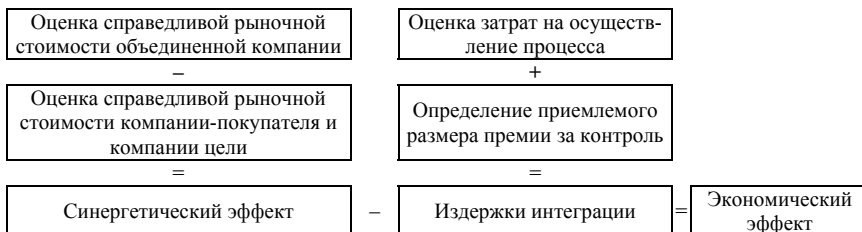


Рис. 1. Схема оценки экономического эффекта реструктуризации предприятий

Таким образом, оценка стоимости предприятий является ключевым фактором оценки экономической целесообразности реструктуризации.

Количественная оценка эффективности реструктуризации предприятий предполагает оценку эффективности сделки по приобретению компании в разрезе финансово-инвестиционного аспекта. Многие исследователи склоняются к тому, что наиболее предпочтительным для задачи оценки эффективности реструктуризации представляется использование чистого дисконтированного дохода (NPV), прежде всего потому, что NPV обладает свойством аддитивности, что дает возможность оценить доходность всего предприятия.

Применительно к процессу реструктуризации все инвестиционные поступления приходится на начало инвестиционного процесса. Тогда соотношение для NPV имеет следующий вид:

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^T \frac{\Delta V_t}{(1+r)^t} + \frac{C}{(1+r_{T+1})^{T+1}},$$

где I – стартовый объем инвестиций;

ΔV – сумма текущих эффектов за весь срок реализации проекта, приведенная к начальному моменту;

C – ликвидационная стоимость чистых активов;

T – число плановых интервалов (периодов) инвестиционного процесса, соответствующих сроку жизни проекта.

Инвестиционный проект признается эффективным, когда NPV больше определенного проектного уровня G (в самом распространенном случае $G = 0$).

Использование теории нечетких множеств к оценке эффективности процесса реструктуризации на основе показателя NPV позволит учесть неопределенность, характерную для задач инвестиционного анализа [4]. Если все параметры обладают «размытостью», т.е. их точное планируемое

значение неизвестно, тогда в качестве исходных данных уместно использовать так называемые треугольные нечеткие числа. Эти числа моделируют высказывание следующего вида: «параметр A приблизительно равен $\bar{a}$ и однозначно находится в диапазоне $[a_{min}, a_{max}]$ ».

Часто оказывается возможным привести NPV к треугольному виду, ограничиваясь расчетами по значимым точкам нечетких чисел исходных данных. Это позволяет рассчитывать все ключевые параметры в оценке степени риска не приближенно, а на основе аналитических соотношений. Чем значительнее неопределенность в исходных данных, тем выше риск. В качестве измерителя неопределенности ситуации (неустойчивости проекта) можно использовать показатель α_I , который является точкой пересечения двух функций принадлежности NPV и критериального значения G . Уровень α_I называется верхней границей зоны риска. Для случая полной неопределенности $\alpha_I = 0$. Таким образом, можно обозначит границу α_I , за которой неопределенность престаает быть приемлемой [4].

Для комплексной оценки эффективности реструктуризации предприятия на основе нечетко-множественного подхода предлагается использовать следующие показатели: эффект реструктуризации, синергетический эффект, интегральный экономический эффект, степень риска инвестиций, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности инвестиций, срок окупаемости инвестиций, экономическая добавленная стоимость, построенных на основании предварительных расчетов. Метод решения задачи комплексной оценки на основе нечетко-множественного подхода был описан А.О.Недосекиным [5].

Пусть терм-множество лингвистической переменной «Эффективность реструктуризации» состоит из пяти компонентов – пересекающихся нечетких подмножеств вида:

A_1 – нечеткое подмножество вариантов «предельно низкой эффективности (отказ от реструктуризации)»;

A_2 – нечеткое подмножество вариантов «низкой эффективности»;

A_3 – нечеткое подмножество вариантов «средней эффективности»;

A_4 – нечеткое подмножество вариантов «относительной эффективности»;

A_5 – нечеткое подмножество вариантов «предельной эффективности».

Каждому из подмножеств $A_1... A_5$ соответствуют свои функции принадлежности $\mu_1(V), ..., \mu_5(V)$, где V – комплексный показатель эффективности реструктуризации предприятия, причем чем выше V , тем эффективнее процесс реструктуризации для предприятия. Качественный вид функций $\mu_i(V)$ представлен на рис. 2.

В однозначное соответствие функции принадлежности $\mu(V)$ ставится нечеткое число $\beta(\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4)$, где α_1 и α_4 – абсциссы нижнего основания трапеции, α_2 и α_3 – абсциссы верхнего основания трапеции (рис. 2), за-

дающей μ в области с ненулевой принадлежностью носителя V соответствующему нечеткому подмножеству. Числа β называются трапецевидными или T -числами. Анализируя опыт различных квалификаций лингвистической переменной «Эффективность реструктуризации», мы задаемся набором $\{\mu\}$, которому отвечает пятерка нечетких T -чисел $\{\beta\}$.

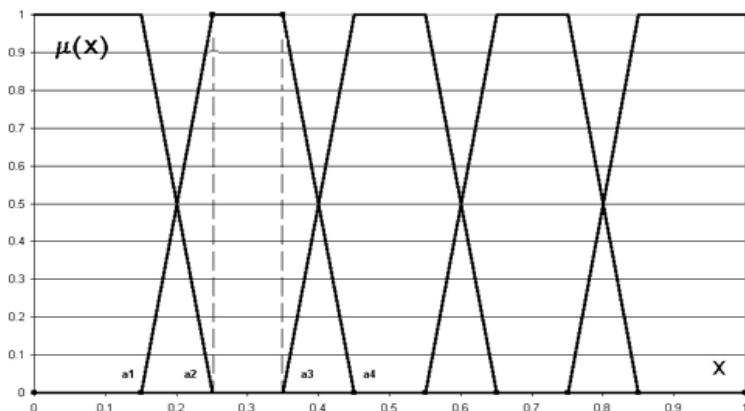


Рис. 2. Качественный вид функции принадлежности

Комплексный показатель V функционально или алгоритмически связан с набором исходных финансовых показателей $V = \psi(X_1, \dots, X_N)$, но вид ψ неизвестен и подлежит установлению. Тогда задача комплексного анализа может быть сформулирована следующим образом: определить процедуру ψ (функцию или алгоритм), связывающую набор показателей $\{X\}$ с комплексным показателем V . В отношении каждого показателя $X_1, \dots, X_N$, определяется, как его изменение влияет на изменение V . Каждому i -му показателю в отношении каждого k -го уровня состояния предприятия можно сопоставить оценку p_{ki} значимости данного показателя для распознавания данного уровня состояния предприятия. Построение системы весов p_{ik} должно проводиться по каждому предприятию строго индивидуально. Если система предпочтений отсутствует, то показатели являются равнозначными, и $p_i = 1 / N$.

В качестве оценки риска реструктуризации вводится лингвистическая переменная «Степень риска реструктуризации» со значениями {Наивысшая, Высокая, Средняя, Низкая, Незначительная}.

Принимая решение в отношении реструктуризации предприятия, можно удовлетвориться той гипотезой, для которой значение $\mu(V)$ максимально, и таким образом качественно оценить эффективность реструктуризации. По значению показателей V можно оценить риск реструктуризации.

Список литературы:

1. Севастьянов П.В., Севастьянов Д.П. Оценка финансовых параметров и риска инвестиций с позиций теории нечетких множеств // Надежные программы. – 1997. – № 1. – С. 10-19.
2. Деревянко П.М. Применение теории нечетких множеств в финансовом и инвестиционном анализе деятельности предприятия в условиях неопределенности // Менеджмент и экономика в творчестве молодых исследователей ИНЖЭКОН – 2005. VIII научно-практическая конференция студентов и аспирантов СПбГИЭУ 19-20 апреля 2005 г.: Тезисы докладов. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – С. 98-99.
3. Полухин П.Ю. Количественные методы оценки эффективности корпоративной интеграции // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 16. – С. 57-63.
4. Недосекин А.О. Оценка риска инвестиций по NPV произвольно-нечеткой формы. – СПб., 2004.
5. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ХОЗЯЙСТВ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

© Давлетбаева Л.Р.*

Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа

В статье рассматриваются социально-экономические функции хозяйств сельского населения с двух позиций: как сфера экономической деятельности сельского населения и как элемент общественного производства.

В условиях структурных изменений в экономике, личное подсобное хозяйство способно обеспечить частичную занятость многих людей. Кроме того, личное подсобное хозяйство позволяет использовать труд женщин, для которых в сельском хозяйстве набор профессий невелик. Особенно важное значение имеет личное подсобное хозяйство для частичной компенсации различий в распределении из общественных фондов потребления, в частности, для пенсионеров. Поэтому престарелым работникам сельскохозяйственных организаций приходится гораздо больше заниматься личным подсобным хозяйством, чем пенсионерам, работающим в сельскохозяйственной организации. С другой стороны, личное подсобное

* Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук, доцент

хозяйство отвлекает часть доходов от личного потребления в производственное и требует больших материальных и денежных средств. Это происходит из-за слабой механизации, нечеткой специализации, связанной с необходимостью производить весь набор продуктов питания.

Если личное подсобное хозяйство с одной стороны приближает работников сельского хозяйства к уровню доходов промышленных рабочих, то с другой – отдаляет от них в плане социального развития, способствует сохранению худшего режима труда и отдыха, приводит к сокращению досуга, возможностей культурного отдыха и образования.

С другой стороны, личное подсобное хозяйство оказывает положительное влияние на процессы трудового воспитания подрастающего поколения. Труд на природе, общение с животными приносит моральное удовлетворение детям, развивает самостоятельность, учит зарабатывать средства своими руками. Но одновременно труд в личном подсобном хозяйстве приводит к большим физическим нагрузкам на детский организм, порой опасным для здоровья.

Эффективность использования производственных фондов в личном подсобном хозяйстве во многом зависит от структуры производства, каналов обеспечения основными средствами. В личном подсобном хозяйстве используются несложные, часто собственного изготовления орудия труда, оборудование, здания. Продажа и бесплатная выдача произведенных в общественном хозяйстве кормов, выращенного молодняка, а также других ресурсов резко повышает фондоотдачу личного подсобного хозяйства. Большую роль играет и бережливое, хозяйское отношение к основным средствам.

За счет самообеспечения сельского населения достигается ресурсосбережение и в других отраслях АПК, торговле, так как государство может обойтись меньшими мощностями перерабатывающей промышленности и торговой сети.

Владельцы личных подсобных хозяйств более рационально используют земельные угодья, зачастую трудно или вовсе недоступных для крупных сельскохозяйственных организаций, в хозяйственное использование вовлекаются малоценные угодья. За счет высокой эффективности использования личное подсобное хозяйство требует относительно меньших земельных ресурсов. Это особенно важно в пригородных и густонаселенных зонах. Ведущие личные подсобные хозяйства на закрепленных в пожизненно наследуемое владение или на длительный срок земельных участках граждане, в основном, заботятся о плодородии, сохранности земли. В личном подсобном хозяйстве сохраняются некоторые уникальные сорта и виды растений, породы скота, что дает бесценный материал для селекции. В личном подсобном хозяйстве за счет индивидуального ухода за животными и бережливого отношения к кормам, как считают многие ученые, расход их на единицу производимой продукции гораздо ниже. В них

дополнительно используются и пищевые отходы. Однако здесь не учитывается тот факт, что основная масса кормов для личного подсобного хозяйства поступала из сельскохозяйственных организаций.

В то же время в использовании производственного и природного потенциала в личном подсобном хозяйстве имеются и отрицательные стороны. Среди них – необходимость создания большого производственного потенциала, который в основном не может служить для личного потребления и не имеет двойственный характер использования.

Зачастую игнорируется воздействие личного подсобного хозяйства на экологию, использование ресурсов природы порой происходит без заинтересованности в их сохранности.

Личное подсобное хозяйство, сосредотачивая у себя многие нерентабельные в условиях сельскохозяйственных организаций отрасли, оставляет возможность в крупном предприятии больше внимания обращать на экономические выгодные для себя некоторые циклы производственного процесса, способствует развитию его специализации и концентрации. В частности, в ряде районов Республики Башкортостан в личных подсобных хозяйствах содержится и откармливается часть молодняка скота и птицы сельскохозяйственных организаций. Личное подсобное хозяйство выступает и как фактор стимулирования трудоучастия в сельскохозяйственных организациях.

Следует отметить, что работникам сельскохозяйственных организаций продаются корма и другие продукты, оказываются услуги: часть бесплатно или по льготным ценам. Но в условиях недостаточно отлаженного экономического механизма кооперации, часть доходов переливается из общественного в личные подсобные хозяйства за счет сравнительно низких цен на корма, семена, молодняк скота и т.д. В условиях же нестабильного обеспечения кормами и другими ресурсами некоторые граждане совершают хищения, безвозмездно используют технику сельскохозяйственных организаций.

Если доходы, получаемые от личных подсобных хозяйств, намного превышают доходы от работы в сельскохозяйственных организациях, тогда и ведение личных подсобных хозяйств является препятствием, альтернативой трудоучастию в крупных сельскохозяйственных организациях. Этому способствует и слабая связь условий обеспечения личных подсобных хозяйств ресурсами от сельскохозяйственных организаций с добросовестной работой в них.

Нельзя упускать из виду и дифференцированные тенденции во взаимоотношениях между личными подсобными хозяйствами и сельскохозяйственными организациями. Происходит расширение форм натурального продуктообмена и товарообмена между отдельными личными подсобными хозяйствами, между личными подсобными хозяйствами и сельскохозяйственной организацией, между личными подсобными хозяйствами и

новыми формами хозяйствования – акционерными обществами, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и т.д.

Такие тенденции обособленного развития, стремление к самообеспечению во многом снижают эффективность кооперации и интеграции личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными организациями и другими формами хозяйствования.

Перечисленные нами функции позволяют рассматривать хозяйства сельского населения в двух аспектах: как сферу экономической деятельности сельского населения и как элемент общественного производства. Но не следует забывать, что личные подсобные хозяйства – это один из основных источников самообеспечения жителей села и, наряду с положительными функциями, оно является индикатором экономического развития страны, которое проявляется через систему так называемых «анти-функций».

Специфика хозяйств сельского населения заключается в том, что экономические функции тесно переплетаются с социальными, что обуславливает их устойчивость и гибкость в различных социально-экономических и политических условиях, особенно в экстремальные периоды развития страны (рис. 1).

На современном этапе развития аграрного сектора существенно возросло социальное значение хозяйств сельского населения. Трансформация экономических отношений привела к значительному отставанию уровня жизни сельского населения от городского. В бюджете домашних хозяйств сельской местности весьма значителен натуральный доход, представленный преимущественно поступлениями продуктов питания из ЛПХ. Натуральные поступления сокращают разрыв в уровне благосостояния. В общей стоимости потребленных продуктов в 2007 г. доля поступлений из ЛПХ в сельских домохозяйствах составила 46,8 %, в городских – 15,4 %.

В заключении отметим, что признаками, определяющими специфику трансформации и функционирования хозяйств сельского населения на сегодняшний день является увеличение их доли в валовом объеме производства и реализации продукции сельского хозяйства России, повышении удельного веса стоимости потребляемой продукции, поступающей из хозяйств населения, в общей стоимости продуктов питания в сельской местности при значительном повышении уровня безработицы и доли населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума и снижении количества сельскохозяйственных организаций. В определенной степени это является вынужденной естественной реакцией населения на политику государства, которая не способствует устойчивому развитию сельскохозяйственных организаций и повышению жизненного уровня сельского населения, оставшегося без работы и стабильного дохода.

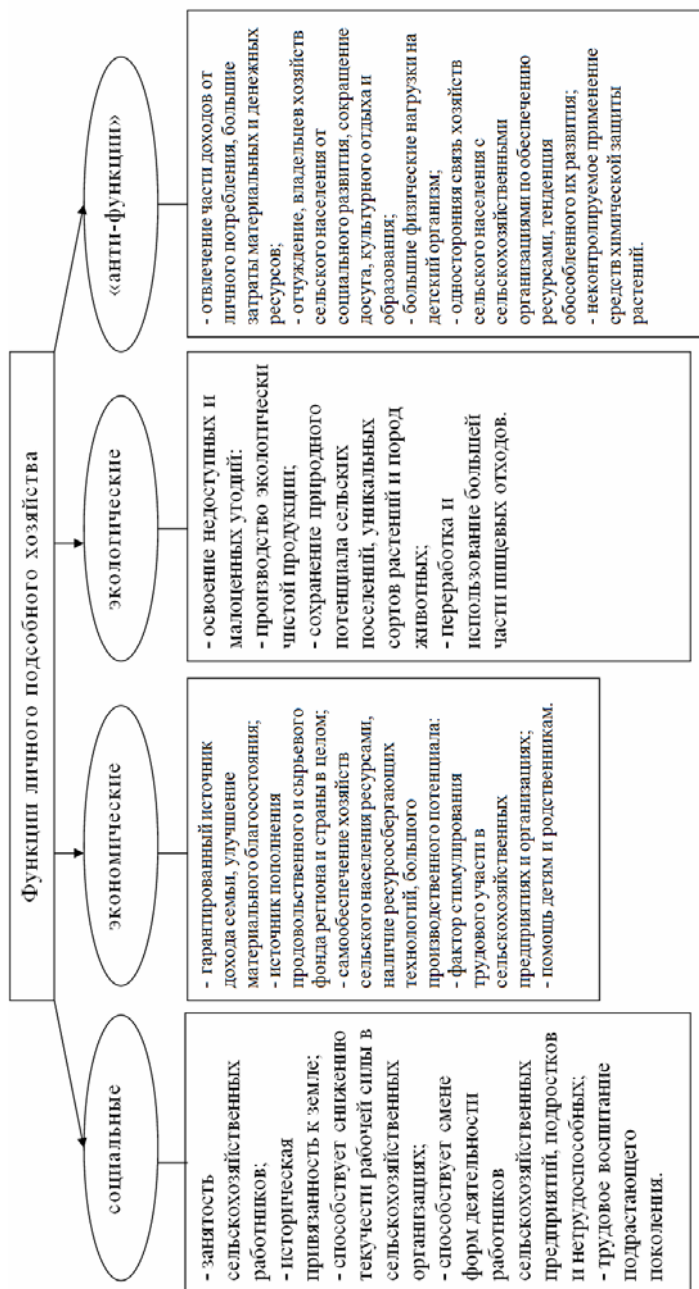


Рис. 1. Классификация функций хозяйств сельского населения

Хозяйства сельского населения утратили подсобность в формировании дохода семьи, в использовании рабочего времени и, в большинстве случаев, стало являться главным объектом приложения труда своего владельца и основным источником существования его семьи. По нашему мнению, произошла трансформация однотипного хозяйства в хозяйство с различными целями и жизненными приоритетами, отличными от крестьянских хозяйств, домашних хозяйств, семейных хозяйств увеличением рыночной активности, повышением социальной функции и преобразованием подсобной роли ЛПХ населения в системе хозяйствующих субъектов АПК с частной собственностью и непосредственным участием ЛПХ на товарных рынках.

Список литературы:

1. Сельское хозяйство Республики Башкортостан. Статистический сборник. – Уфа: Госкомстат РБ, 2007.
2. Давлетбаева Л.Р. Развитие экономики личных подсобных хозяйств населения в системе хозяйствующих субъектов АПК / Л.Р. Давлетбаева. – Уфа, 2003. – 207 с.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ УЧРЕЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

© Демьянова М.В.♦

Тюменская государственная академия культуры и искусств,
г. Тюмень

Учреждения социального обслуживания населения – один из элементов реализации муниципальных интересов и разработка единой методики, позволяющей рассчитать эффективность их работы, позволит, во-первых, провести анализ реализации интересов населения города в социальном обслуживании, во-вторых, сформулировать рекомендации по повышению её эффективности.

В настоящее время не существует единой методики оценки социально-экономической эффективности деятельности учреждений социального обслуживания населения. Делаются попытки расчета эффективности работы по направлениям деятельности центров, но необходим комплексный

♦ Доцент кафедры, кандидат экономических наук

подход, позволяющий расширить критериальный охват оценки и обеспечивающий сопоставимость результатов работы учреждений социального обслуживания различных направлений. В связи с этим, оценку и измерение социально-экономической эффективности необходимо проводить не по направлениям работы, а по характеру оказываемых услуг.

Предлагаемая нами методика состоит из двух частей.

Горизонтальный анализ – сравнение показателей работы Центров социального обслуживания за два и более периода. Горизонтальный анализ концентрирует внимание на тенденциях поведения показателей, темпах роста и прироста. Горизонтальный анализ включает две составляющие: расчёт темпов роста и прироста исходных (отчётных) данных и простейших показателей.

Вертикальный анализ – расчёт коэффициентов, характеризующих социальную и экономическую эффективность деятельности Центров.

Горизонтальный анализ эффективности деятельности центров основан на расчёте темпов роста и темпов прироста. Темп роста характеризует насколько в процентном соотношении увеличилось или уменьшилось значение анализируемых показателей. Темп прироста – это процент приращения значения показателя анализируемого периода в сравнении с базисным. Темп роста вычисляется по формуле:

$$T_p = \frac{П_t}{П_{t-1}} \cdot 100, \quad (1)$$

где $П_t$ – значение показателя анализируемого периода;

$П_{t-1}$ – значение показателя предыдущего периода.

Темп прироста вычисляется по формуле:

$$T_{np} = \frac{(П_t - П_{t-1})}{П_{t-1}} \cdot 100, \quad (2)$$

где $П_t$ – значение показателя анализируемого периода;

$П_{t-1}$ – значение показателя предыдущего периода.

Для анализа темпов роста и прироста рекомендуем выбирать из следующих показателей:

- Объём оказанных услуг (При подсчёте количества оказываемых услуг, в целях сопоставимости результатов анализа эффективности работы территориальных центров или их подразделений, необходимо разработать методических рекомендаций);
- Численность населения, нуждающегося в услугах Центра (согласно данных «Социального паспорта»);

- Количество населения, обратившегося в Центр и количество обслуженных;
- Минимальный и максимальный объём оказанных услуг за период (анализ можно проводить помесечно или поквартально);
- Количество персонала, занимающегося обслуживанием населения и количество отделений и / или койкомест;
- Расходы на содержание учреждения;
- Сумма привлечённых спонсорских средств и средства, заработанные Центром;
- Количество услуг, оказанных с полной и частичной оплатой;
- Количество предприятий, взаимодействующих с Центром;
- Количество разработанных методических рекомендаций за период;
- Объём оказанных услуг в расчёте на одно отделение / филиал;
- Количество обслуженных в расчёте на одно отделение / филиал;
- Количество обслуженных в расчёте на одного обслуживающего и объём оказанных услуг в расчёте на одного обслуживающего;
- Расходы на одного обслуженного за период.

Вертикальный анализ направлен на расчёт показателей социальной и экономической эффективности текущей деятельности Центра. Он должен содержать следующие показатели:

- Степень удовлетворения потребности;
- Коэффициент ритмичности;
- Уровень потребности в услугах за период;
- Уровень обеспеченности услугами;
- Производительность труда обслуживающего персонала;
- Коэффициент общей отдачи;
- Доля собственных заработанных средств в общем объёме расходов на содержание учреждения;
- Доля привлечённых спонсорских средств в общем объёме расходов на содержание учреждения.

Кроме этого, могут быть рассчитаны иные показатели, например, удельный вес услуг, оказанных с полной и частичной оплатой, коэффициент выполнения плана по реализации программ, наполняемость отделений / койкомест и др. Расчёт показателей текущей деятельности базируется на анализе оперативной (отчётной) информации.

Первым показателем является степень удовлетворения потребности населения. Это показатель, определяющий эффективность достижения поставленной цели, имеющий первоочередное значение для анализа. Для расчета СУП необходимо выполнить следующее:

1. Определение параметров, характеризующих услугу / работу. Параметр – это величина, характеризующая основные качества услуги и

основные характеристики её оказания. Рекомендуемое количество параметров 4-7.

2. Составление идеальной модели услуги / работы. Идеальная модель – это словесное описание услуги / работы, удовлетворяющей потребность населения на 100 % с использованием параметров;
3. Определение значимости каждого параметра для обслуживаемого в виде коэффициента значимости. Коэффициент значимости ($k_{зн}$) находится в пределах от 0 до 1 и в сумме равен 1.
4. Заполнение «Карточки оценивания». Заполнение столбца «Значение параметра» производится через оценку услуги / работы по каждому параметру с использованием шкалы 1-10. Идеальная модель получает наивысшие оценки, то есть 10 баллов. Заполнение столбца «Уровень по параметру» (Y_i) производится по формуле:

$$Y_i = \frac{\Pi_{ay}}{\Pi_{им}} \cdot 100, \quad (3)$$

где Y_i – уровень по параметру – соотношение оценок анализируемой услуги с идеальной услугой по каждому из выбранных параметров;

ay – анализируемая услуга;

$им$ – идеальная модель услуги;

Π_{ay} – оценка анализируемой услуги по каждому из выбранных параметров;

$\Pi_{им}$ – оценка идеальной модели по каждому из выбранных параметров. Уровень по параметру измеряется в %.

Столбец «Уровень по параметру» с учётом коэффициента значимости рассчитывается по формуле:

$$Y_i \cdot k_{зн} \quad (4)$$

5. Расчёт СУП производится по формуле:

$$СУП = \sum_{i=1}^n Y_i \cdot k_{зн} \quad (5)$$

Степень удовлетворения потребности измеряется в %. Величина СУП показывает: насколько процентов оказываемая услуга удовлетворяет потребности населения.

Вторым показателем является – Коэффициент ритмичности работы Центра. Он определяет существование или отсутствие скачкообразного изменения показателей. Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$k_p = 1 - ([MAX_{зн} - MIN_{зн}] / MIN_{зн}), \quad (6)$$

где MAX_{zn} – максимальное значение показателя за рассматриваемый период;

MIN_{zn} – минимальное значение показателя за рассматриваемый период.

Коэффициент ритмичности в своем значении стремится к единице. Чем его значение ближе к единице, тем работа Центра ритмичнее.

Далее необходимо рассчитать уровень потребности в услугах за период. Показатель указывает активность социально незащищенных слоев населения территории, обслуживаемой центром. Расчет ведётся по формуле:

$$Y_n = \frac{Ч_{обр}}{Ч_n} \cdot 100, \quad (7)$$

где $Ч_{обр}$ – численность обратившихся за период;

$Ч_n$ – численность социально незащищенного населения, обслуживаемой территории.

Значение коэффициента стремиться к 100 %, чем его значение ближе к 100%, тем уровень потребности в услугах Центра выше.

Интерес представляет сравнение уровня потребности с уровнем обеспеченности услугами, который также вычисляется в процентах. Уровень обеспеченности услугами – это соотношение количества услуг и численности социально незащищенного населения, обслуживаемой территории.

$$Y_{об} = \frac{Y}{Ч_n} \cdot 100, \quad (8)$$

где Y – количество услуг;

$Ч_n$ – численность социально незащищенного населения, обслуживаемой территории.

Показатель стремиться к «+ ∞», чем его значение выше, тем выше обеспеченность ресурсами. Следует отметить, что показатель дает среднюю оценку, так как количество обслуживаемых не будет совпадать с количеством нуждающихся в соответствии с «Социальным паспортом».

Особое значение имеет расчет производительности труда обслуживающего персонала. Это соотношение количества услуг и затрат времени на их оказание в соответствии с фондом оплаты труда сотрудника. Расчет ведется по формуле:

$$ППмп = \frac{Y}{ФРВ}, \quad (9)$$

где ΦRB – фонд рабочего времени.

Коэффициент производительности труда стремиться к «+ ∞ », чем выше его значение, тем работа эффективнее.

При подсчете социально-экономического эффекта деятельности Центра социального обслуживания необходимо анализировать коэффициент общей отдачи. Он показывает количество оказанных услуг на один рубль вложенных средств. Коэффициент стремиться к «+ ∞ », чем его значение выше, тем выше обеспеченность ресурсами.

$$C = \frac{3C}{PC}, \quad (10)$$

где $3C$ – сумма собственных заработанных средств;

PC – сумма расходов на содержание учреждения.

Кроме самостоятельного хозяйствования Центры привлекают к финансированию своей деятельности спонсоров. Доля привлечённых спонсорских средств в общем объёме расходов рассчитывается по формуле:

$$C_n = \frac{CP}{PC}, \quad (11)$$

где CP – сумма средств, вложенных спонсорами;

PC – сумма расходов на содержание учреждения.

Значение этих двух коэффициентов изменяется в пределах [0-1]. Чем ближе его значение к 1, тем работа Центра эффективнее.

Удельный вес услуг, оказанных за частичную и полную оплату в общем объёме услуг исчисляется по формуле:

$$Y_{опл} = \frac{Y_{пл} + Y_{чопл}}{Y}, \quad (12)$$

где $Y_{пл}$ – объем услуг, оказанных за полную плату;

$Y_{чопл}$ – объем услуг, оказанных за частичную плату;

Y – общее количество услуг, оказанных за текущий период.

Значение коэффициента стремиться к единице.

Последний из рекомендуемых для оценки эффективности деятельности Центров коэффициентов – Коэффициент выполнения плана по реализации социальных программ. Он рассчитывается как соотношение фактических и плановых показателей:

$$B_{пл} = \frac{\Phi АКТ}{ПЛАН} \cdot 100, \quad (13)$$

Работа центра эффективна, если коэффициент максимально приближен к 100 %. Предложенная методика предполагает не только расчет эффективности отдельно взятых центров, но и сопоставление результатов, ранжирование центров по эффективности. С целью сопоставления результатов различных показателей используется метод попарного сравнения. По средствам этого метода Центры в разрезе показателей вертикального анализа попарно сравниваются друг с другом. Затем определяются коэффициенты значимости каждого показателя, которые перемножаются на суммы побед, полученных Центрами при попарном сравнении. Получаем усредненные коэффициенты социально-экономической эффективности, которые ранжируются в порядке убывания.

В результате мы имеем анализ эффективности каждого Центра, а кроме того общий сравнительный анализ социально-экономической эффективности работы Центров, определенного муниципального образования городского типа. Методика вполне может быть ориентирована на любое территориальное образование.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ОТРАСЛЕВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

© Дресвянников В.А.[♦], Лосева О.В.[♥]

**Всероссийский заочный финансово-экономический институт
(филиал), г. Пенза**

В статье рассматриваются особенности, варианты и условия применения метода отраслевых коэффициентов для оценки стоимости интеллектуального капитала организации.

При управлении хозяйственной организацией в условиях современной экономики важной задачей является оценка стоимости ее интеллектуального капитала.

Один из вариантов формирования системы оценки заключается в использовании общепринятых оценочных подходов: затратного, доходного, рыночного с адаптацией их к особенностям интеллектуального капитала [1-4].

[♦] Доцент кафедры Менеджмента, кандидат технических наук

[♥] Доцент кафедры Статистики, кандидат педагогических наук

При этом все большее применение находит рыночный подход, включающий:

- метод рынка капитала, учитывающий рыночную стоимость находящихся в свободной продаже акций организаций-аналогов;
- метод сравнения сделок (продаж), при котором ориентируются на цену приобретения организации-аналога в целом или его контрольного пакета акций;
- метод отраслевых коэффициентов, который заключается в использовании определенных соотношений между ценой продажи фирмы и соответствующими финансовыми показателями.

Метод отраслевых коэффициентов применительно к оценке интеллектуального капитала базируется на следующем утверждении: если организация имеет более высокие финансовые показатели, чем в среднем по отрасли или по сравнению с определенным конкурентом, то она обладает интеллектуальным капиталом, который позволил ей добиться этого успеха.

При использовании метода для расчетов берутся показатели, которые являются индикаторами наличия интеллектуального капитала у организации, например, цена продукта, доля рынка, прибыль.

Наиболее часто применяется показатель цены, точнее – «премиальной ценовой надбавки», отражающей превышение цены над себестоимостью продукции: чем выше «премиальная ценовая надбавка», тем больше стоимость интеллектуального капитала, которым располагает организация [2].

При таком расчете вначале определяется рыночная стоимость организации (C_O):

$$C_O = m \times P_{PO}, \quad (1)$$

где m – ценовой мультипликатор;

P_{PO} – показатель «премиальной ценовой надбавки» продукта организации.

Ценовой мультипликатор (m) рассчитывается по формуле:

$$m = \frac{C_{OA}}{P_{POA}}, \quad (2)$$

где C_{OA} – рыночная стоимость организации-аналога;

P_{POA} – «премиальная ценовая надбавка» организации-аналога.

«Премиальная ценовая надбавка» продукта (P_P) для оцениваемой организации и организации-аналога рассчитывается по формуле:

$$P_p = UP - UC, \quad (3)$$

где UP – цена (*unit price*) продукта-представителя организации;
 UC – себестоимость единицы продукции (*unit cost*) организации.

Затем рассчитывается стоимость совокупного интеллектуального капитала организации по формуле, предложенной К.-Э. Свейби:

$$IC = C_o - B, \quad (4)$$

где IC – стоимость интеллектуального капитала организации;
 C_o – рыночная стоимость организации;
 B – стоимость ее материальных активов.

Если организация делает упор не на качество продукта, а на его доступность и широкий охват рынка, то целесообразно использовать отраслевой коэффициент, основанный на доле рынка или объеме продаж.

Тогда рыночная стоимость организации будет определена по формуле:

$$C_o = m \times SV_{PO}, \quad (1)$$

где m – мультипликатор объема продаж;
 SV_{PO} – объем продаж (*sales volume*) продукта-представителя организации.

Мультипликатор объема продаж (m) рассчитывается по формуле:

$$m = \frac{C_{OA}}{SV_{POA}}, \quad (6)$$

где C_{OA} – рыночная стоимость организации-аналога;
 SV_{POA} – объем продаж продукта организации-аналога.

Для того, чтобы нейтрализовать влияние размеров организации на результаты оценки необходимо ввести поправочный коэффициент:

$$k = \frac{V_{OA}}{V_o}, \quad (7)$$

где V_o – размер организации, выраженный в определенных показателях, например, численность персонала, стоимость основных фондов;
 V_{OA} – размер организации-аналога в тех же показателях.

С учетом поправочного коэффициента рыночная стоимость организации определяется по формуле:

$$C_O = m \times k \times SV_{PO}, \quad (8)$$

Затем можно перейти к расчету стоимости совокупного капитала организации, используя формулу (4).

Представленный подход применим в случаях, когда:

1. Необходимо определить стоимость интеллектуального капитала «непубличной» организации, т.е. не относящейся по организационно-правовой форме к открытому акционерному обществу. При этом в качестве организации-аналога принимается «публичная» организация, стоимость которой может быть определена методом рынка капитала.
2. Имеются открытые данные о стоимости продажи или оценки бизнеса организации-аналога вне зависимости от организационно-правовой формы. Соответственно они могут быть использованы для определения стоимости интеллектуального капитала данной организации.
3. Имеются открытые среднеотраслевые данные о рыночной стоимости продажи-покупки хозяйственной организации, цене продукции, величине прибыли, которые используются в расчетах вместо данных об организациях-аналогах.

В рамках рыночного метода отраслевых коэффициентов можно предложить и другой подход, который заключается в непосредственном расчете стоимости интеллектуального капитала организации без предварительного определения ее рыночной стоимости.

$$IC = m \times (SV_{PO} - SV_{POT}), \quad (9)$$

где m – коэффициент премиальной надбавки;

SV_{PO} – объем продаж продуктов организации за период;

SV_{POT} – среднеотраслевой объем продаж продуктов-аналогов в среднем по отрасли за тот же период.

В свою очередь m определяется как отношение премиальных надбавок данной организации (P_{PO}) и организации-аналога или средней по отрасли (P_{POT}):

$$m = \frac{P_{PO}}{P_{POA}} \text{ или } m = \frac{P_{PO}}{P_{POT}} \quad (10)$$

Формула (9) является математической моделью, показывающей насколько превышение нескольких организационных переменных над среднеотраслевыми влияет на величину интеллектуального капитала хозяйственной организации: $\{SV_{PO}(\uparrow); SV_{POT}(\downarrow); P_{PO}(\uparrow), P_{POT}(\downarrow)VP_{POA}\} \rightarrow IC(\uparrow)$.

По нашему мнению, предложенная расчетная формула должна применяться не столько в целях реальной оценки бизнеса, сколько для управленческого анализа и оценки динамики величины созданного организацией интеллектуального капитала за определенный период в стоимостном выражении.

Величина чистой прибыли также является индикатором наличия интеллектуального капитала, т.е. чем больше превышение прибыли предприятия над среднеотраслевой, тем большим интеллектуальным капиталом располагает организация.

С этой точки зрения:

$$IC = NOPAT_O - NOPAT_{OT}, \quad (11)$$

где $NOPAT_O$ – (*Net Operation Profit After Tax*) – чистая операционная прибыль организации после уплаты налогов организацией за период;

$NOPAT_{OT}$ – среднеотраслевая чистая операционная прибыль за этот же период.

Для того, чтобы ввести корректировку на масштабы деятельности организации необходимо использование поправочного коэффициента, представляющего собой отношение показателя, отражающего масштаб деятельности (размер) данной организации, к его среднеотраслевому значению. По аналогии с формулой (7) это может быть численность персонала, стоимость основных фондов, объем производства и продажи продукции организации.

Выражение (11) в этом случае приобретает вид:

$$IC = NOPAT_O - \frac{X_O}{X_{OT}} \times NOPAT_{OT}, \quad (12)$$

Преобразуем ее к следующему виду:

$$IC = NOPAT_O - X_O \times \frac{NOPAT_{OT}}{X_{OT}} = NOPAT_O - X_O \times m, \quad (13)$$

Отношение среднеотраслевой чистой прибыли к показателю среднеотраслевого масштаба (размера) деятельности организации представляет собой отраслевой коэффициент (m). Так, если в качестве показателя масштаба деятельности использовать объем продаж, то m будет представлять

собой среднеотраслевую рентабельность продаж и формула (13) будет иметь вид:

$$IC = NOPAT - SV_{PO} \times m, \quad (14)$$

где $NOPAT$ – (*Net Operation Profit After Tax*) – чистая операционная прибыль организации после уплаты налогов;

SV_{PO} – объем продаж продукции организации;

m – коэффициент «прибыль / объем продаж» в среднем по отрасли (среднеотраслевая рентабельность продаж).

Аналогично коэффициент «прибыль / численность персонала» представляет собой среднеотраслевую норму прибыли на работника, а коэффициент «прибыль / стоимость основных фондов» – среднеотраслевую норму прибыли на единицу (рубль) стоимости основных фондов.

По нашему мнению, при использовании прибыли в качестве индикатора наличия интеллектуального капитала и для определения его стоимости целесообразно сочетание рыночного подхода, а именно метода отраслевых коэффициентов, и доходного подхода. Это связано с тем, что «интеллектуальное приращение» прибыли дает организации дополнительный доход в будущем.

Исходя из этого, стоимость интеллектуального капитала на основе применения метода капитализации доходов (IC_D) рассчитывается по формуле:

$$IC_D = \frac{IC}{C_k}, \quad (15)$$

где IC определяется по формуле (13);

C_k – ставка капитализации, доли единицы.

Использование рыночного подхода и, в частности, метода отраслевых коэффициентов требует наличия пролонгированной, достоверной и доступной всем заинтересованным лицам информации о деятельности организации и отрасли в целом. Техническую возможность этого обеспечивают современные информационные и Интернет-технологии. Однако в настоящее время нет соответствующих методологических стандартов, обеспечивающих единство расчетов и представления результатов для всех хозяйствующих субъектов. Отсутствует готовность предоставлять для всеобщего обозрения и использования необходимые достоверные данные. Это является основной трудностью для практической апробации и применения сравнительного подхода к оценке стоимости интеллектуального капитала организации. Тем не менее, дальнейшее развитие рыночных от-

ношений, соответствующей правовой базы, безусловно, делает описанный здесь метод перспективным и востребованным.

Список литературы:

1. Бочаров В.В. Финансовый инжиниринг. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.
2. Ваганян О.Г. Уточненная оценка интеллектуального капитала на основе коэффициента Тобина и методика оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал. // Российское предпринимательство. – 2007. – № 11 (1). – С.23-27.
3. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭ-СЭП, «Знание», 2002. – 199 с.
4. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности. Учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 122 с.

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

© Дудина А.В.*

Братский государственный университет, г. Братск

Жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК) является важнейшей и самой крупной составной частью городского хозяйства, он состоит из жилищного хозяйства и коммунального хозяйства.

Жилищное хозяйство включает в себя жилые и нежилые здания с сетью обслуживающих их эксплуатационных, ремонтно-строительных и других предприятий и организаций.

Коммунальное хозяйство может быть, в свою очередь, разделено на две крупные подсистемы:

- системы инженерного обеспечения (ресурсообеспечения): холодное и горячее водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, газоснабжение, электроснабжение;
- общегородское коммунальное хозяйство, включающее в себя системы внешнего благоустройства и содержания территории города (дорожное хозяйство, уличное освещение, санитарная очистка города, сбор, вывоз и переработка твердых бытовых отходов, озеле-

* Аспирант кафедры Экономики и менеджмента

нение города и т.д.), а также банно-прачечное, гостиничное, ритуальное и другие хозяйства.

Необходимо подчеркнуть высокую социальную значимость данной отрасли городского хозяйства. При этом, жилищно-коммунальное хозяйство находится в крайне запущенном состоянии. По усредненным данным Росстора, жилищно-коммунальное хозяйство сильно «износилось».

Таблица 1

Фактическое состояние износа основных фондов ЖКХ, %

Наименование	%
жилищный фонд	30
котельные	54,4
коммунальные сети водопровода	65,3
канализация	62,5
тепловые сети	62,8
электросети	58,1
водопроводные насосные станции	65,1
канализационные насосные станции	57,1

Как видно из таблицы, основные фонды жилищно-коммунального хозяйства изношены более чем на 50 %. По данным Госгортехнадзора России, исчерпали нормативные сроки более 32 % котлов, 28 % сосудов, работающих под высоким давлением, 23 % трубопроводов пара. Потери тепла при эксплуатации энергетического оборудования и систем теплоснабжения достигают 60 % при норме 16 %. Износ инженерного оборудования достиг 73 %, инженерных сетей – 65 %.

В общем понимании основные фонды представляют собой денежное выражение совокупности средств труда, функционирующих в рамках производственно-хозяйственной организации без изменения материальной формы и переносящих свою стоимость вновь созданной продукции в течение определенного срока заранее установленными частями.

Особенностью отрасли жилищно-коммунального хозяйства является то, что она производит не товары, а оказывает услуги населению и организациям.

Услуги как товар имеют ряд отличий:

- они производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению, в силу этого услуги обычно базируются на прямых контактах между производителями и потребителями;
- торговля услугами взаимосвязана с торговлей товарами и оказывает на нее влияние;
- далеко не все виды услуг, в отличие от обычных товаров, пригодны для вовлечения во внешнюю торговлю, это в первую очередь относится к некоторым видам услуг, поступающим в личное пользование, в том числе к коммунальным услугам.

Жилищно-коммунальная услуга, как экономическая категория, выражает отношение между людьми по поводу производства, распределения и потребления специфических (в форме услуг) благ, относящихся к сфере личного потребления. Это полный цикл работ, обеспечивающий конечный результат – реализация услуги непосредственно потребителю – включающий техническое обслуживание инженерных систем, конструктивных элементов и ремонт жилых зданий, в том числе выполнение заявок на неотложно-аварийные работы, независимо от того выполняются все работы по производству и реализации услуг одним предприятием или отдельные работы поручаются генеральным подрядчиком другим предприятиям и частным фирмам [1].

Важной характеристикой основных фондов является способность к воспроизводству.

Воспроизводство основных фондов – непрерывный циклический процесс, состоящий из трех повторяющихся стадий: на первой стадии происходит приобретение основных фондов; на второй – их использование; на третьей – выбытие и замена [2].

Основные фонды ЖКХ – это, прежде всего, сам жилищный фонд, поэтому необходимо рассмотреть его воспроизводство наиболее подробно.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, специализированные дома (общежития, гостиницы-приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для одиноких престарелых, ветеранов и другие), квартиры, служебные жилые помещения, иные жилые помещения в других строениях, пригодных для проживания.

Воспроизводство жилищного фонда – это непрерывный процесс возобновления жилищного фонда и предотвращение его преждевременного износа.

Выделяют следующие основные формы воспроизводства жилищного фонда:

- новое строительство;
- реконструкция;
- модернизация;
- капитальный ремонт;
- реновация.

Новое строительство объектов жилищного хозяйства направлено на полное возмещение физического износа и морального снашивания ветхих и устаревших фондов, а также служит основным средством расширенного воспроизводства. При *реконструкции* объектов предусматривается расширение существующих и строительство новых зданий, сооружений подсобного и обслуживающего назначения, а также строительство зданий и сооружений основного назначения, входящих в комплекс объектов взамен

ликвидируемых. При *модернизации* выполняется комплекс мероприятий, направленных на устранение физического износа и частично снижения морального износа путем проведения работ, аналогичных реконструкции, за исключением изменения объема и назначения зданий. *Капитальный ремонт* должен включать устранение неисправностей всех изношенных элементов, восстановление или замену их на более долговечные и экономичные, улучшающие эксплуатационные показатели ремонтируемых зданий. При этом может осуществляться экономически целесообразная модернизация здания [3].

Понятия «реконструкция», «модернизация» и «капитальный ремонт» имеют право на самостоятельное существование, несмотря на то, что при ремонтно-строительных работах часто производят одновременно и капитальный ремонт, и модернизацию. Одновременность выполнения таких работ затрудняет разделение этих двух понятий в практической деятельности.

Реновация представляет собой замену, не подлежащего восстановлению жилищного фонда путем его сноса и капитального строительства на высвобождаемой территории [3].

Таким образом, жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой сложный технический комплекс зданий, сооружений, инженерных сетей и оборудования, а также промышленного, ремонтно-строительного производства и эксплуатационного обслуживания, созданного для их содержания, ремонта и сохранности.

Главной задачей в экономике ЖКХ является улучшение экономической работы в этой отрасли с целью повышения эффективности использования средств, выделяемых на ее развитие и содержание, а также снижение темпов роста эксплуатационных затрат. Важнейшим направлением поиска путей более эффективного использования затрат на жилищно-коммунальное хозяйство и снижение темпов роста затрат является концентрация предприятий этой отрасли в ведении местных органов власти. Это в свою очередь позволит шире вести работы по специализации предприятий и интенсификации производства, снижению себестоимости оказываемых ими услуг.

Функционирование жилищно-коммунального комплекса – это обеспечение сохранности и эффективного использования жилищного фонда и инженерной инфраструктуры, бесперебойного обеспечения жилищно-коммунальными услугами, необходимыми для жизни и деятельности человека, дальнейшего повышения уровня благоустройства и санитарного состояния территорий муниципальных образований, общего комфорта проживания. Стабильность развития данной отрасли напрямую зависит от состояния основных фондов, поэтому проблема воспроизводства основных фондов жилищно-коммунального хозяйства является крайне важной.

Список литературы:

1. Симионов Ю.Ф., Дрозд Н.И. Жилищно-коммунальное хозяйство: Справочник. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004.
2. Экономика. Финансы. Менеджмент: доклады Пятой межрегиональной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых. – Братск, ГОУ ВПО «БрГУ», 2008 // А.В. Дудина. Цикличность процесса воспроизводства основных фондов предприятия.
3. Грабовый П.Г. Основы организации и управления жилищно-коммунальным комплексом: Учебно-практическое пособие. – М.: «АСВ», 2004.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Завьялкина Н.В.*

Алтайская академия экономики и права, г. Барнаул

Для предприятий текстильной промышленности одной из проблем при управлении затратами является определение оптимальной величины незавершенного производства, которую можно определить с помощью расчетных формул.

Деятельность любой организации связана с использованием в производственном процессе различного рода ресурсов, которое неразрывно связано с понятием затраты на производство и реализацию продукции. Поэтому, чтобы оценить, насколько эффективна деятельность организации необходимо соотнести полученные результаты с понесенными затратами.

Одним из видов затрат, которые составляют материально-вещественную основу выпускаемой продукции, являются различного рода запасы. Наличие и состояние производственных запасов, которые зачастую составляют до трети оборотных активов, оказывает большое влияние на финансовое состояние предприятия.

Запасы сырья и материалов и заделы незавершенного производства являются существенными и необходимыми элементами работы предприятия. Заделы представляют собой различные виды незавершенного произ-

* Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента

водства, которые находятся на различных стадиях производственного цикла и являются результатом выполнения одних технологических операций и определенным видом сырья для других операций. Увеличение остатков незавершенного производства на складах предприятия приводит к длительному замораживанию оборотных средств, отсутствию денежной наличности, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам. Это является одной из причин снижения эффективности деятельности предприятия.

Наличие остатков незавершенного производства на разных стадиях производственного цикла свидетельствует о рациональной организации процесса производства. Но иногда величина незавершенного производства превышает необходимое значение. Поэтому необходимо не забывать о том, что средства, высвобожденные за счет снижения остатков незавершенного производства, могут служить собственным источником инвестиций.

Особое значение планирование величины незавершенного производства оказывает на деятельность предприятий текстильной промышленности.

При недостаточных размерах незавершенного производства неизбежны остановки машин из-за несвоевременного и недостаточного «питания», нарушается сопряженность машин, дезорганизуется транспортировка полуфабрикатов, снижается производительность труда и уменьшается количество вырабатываемой продукции. Наличие излишнего незавершенного производства также приводит к отрицательным последствиям, т.к. качество полуфабрикатов, задерживающихся в производстве продолжительное время, сильно ухудшается (они пылятся, пересыхают и т.п.), а это приводит к повышению обрывности и браку продукции на последующих переходах. Кроме того, большое количество полуфабрикатов занимает производственную тару, загромождает проходы между машинами, мешает движению людей и транспорта.

Следовательно, правильное установление размеров незавершенного производства имеет очень важное значение. Для выявления элементов незавершенного производства необходимо выделить и классифицировать те причины, которые обуславливают его образование.

Наличие незавершенного производства в текстильной промышленности главным образом обусловлено прерывным характером производственного процесса, а именно:

1. наличием на рабочих органах машин всех переходов полуфабрикатов, недоработанных до нормального размера паковки;
2. необходимостью «одеть» все машины, соответственно числу питающих органов, питающими полуфабрикатами;
3. наличием между переходами определенного количества полуфабрикатов, которые обработаны и сняты с одних машин, но не поступили еще на следующие;

4. необходимостью иметь определенное и достаточное количество полуфабрикатов в запасе [1].

Анализ этих причин даёт возможность установить несколько категорий незавершенного производства.

Способы определения величины остатков незавершенного производства (НЗП) с целью использования этих данных при планировании на предприятии были определены и внедрены на предприятии г. Барнаула – ЗАО БМК «Меланжист Алтай».

ЗАО Барнаульский меланжевый комбинат «Меланжист Алтай» – одно из старейших и крупнейших промышленных предприятий Алтайского края – является единственным производителем хлопчатобумажных тканей за Уралом с полным технологическим циклом, включающим производство пряжи, суровых и готовых тканей. Комбинат «Меланжист Алтай» на сегодняшний день состоит из четырех фабрик: прядильной, ткацкой, отделочной и швейной. Швейная фабрика уникальна, с одной стороны, своими размерами (мощность при двухсменном режиме работы – 50 тысяч костюмов в месяц), с другой – она придает целостность всему производственному комплексу.

Комбинат выпускает такие ткани, как бязь, саржу, сатин, шьет спецодежду и постельное белье. Численность рабочих на комбинате – около 1,7 тыс. человек.

Комбинат «Меланжист Алтай» является одним из крупнейших поставщиков текстильной продукции для Министерства обороны и МВД РФ. Также сегодня это предприятие производит продукцию гражданского ассортимента (постельное белье под собственной торговой маркой «Семь небес» и банные наборы). Потребителями тканей БМК являются швейные предприятия России, Украины и Казахстана [2].

Расчеты НЗП проводились следующим образом.

Величина остатков НЗП определялась по 2 основным цехам: прядильному и ткацкому. Причем учитывалось, что производственный цикл в каждом из цехов состоит из нескольких переходов, через которые последовательно проходит обрабатываемый продукт.

Для прядильного цеха можно определить следующие категории и способы их расчета:

1. Полуфабрикаты и пряжа на рабочих органах машин, недоработанные до нормального размера паковки (неполные холсты на скатывающих валах, тазы с лентой, катушки с ровницей).

$$H_1 = 0,5 G_1 m_1, \quad (1)$$

где G_1 – вес полуфабриката или пряжи на паковке;

m_1 – число набирающих паковок;

0,5 – степень заполнения паковок (она колеблется от 0 до 1, т.е. составляют в среднем 0,5).

2. Полуфабрикаты на питающих органах машин (холсты на холстовых валиках чесальных машин, тазы с лентой со стороны питания, ровница в рамках ровничных и прядильных машин, а также кипы хлопка в ставке у батареи смесителей).

$$H_2 = 0,5 G_2 m_2, \quad (2)$$

где G_2 – вес полуфабриката на питающей паковке;
 m_2 – число питающих паковок.

3. Полуфабрикаты, снятые с одних машин, но не заправленные на последующие (находящиеся между переходами). Вес холстов, ленты чесальной и с ленточных машин, относящиеся к этой группе полуфабрикатов можно рассчитать следующим образом:

$$H_3 = 1,5 G_3 m_3 n,$$

где G_3 – вес соответствующего полуфабриката на паковке;
 m_3 – число полуфабрикатов в транспортируемой партии;
 n – число аппаратов.

Вес ровницы, относящейся к этой группе, подсчитывают следующим образом:

$$H'_3 = G'_3 m'_3 n, \quad (3)$$

где G'_3 – вес ровницы на катушке;
 m'_3 – число катушек в съеме.

4. Запасы полуфабрикатов, страхующие от более или менее длительных перебоев в работе машин. Подсчитать размеры такого запаса невозможно. Однако, очевидно, что этот запас может быть невелик, если оборудование находится в хорошем техническом состоянии и, если организация производства стоит на высоком уровне [1].

Величину 4 вида НЗП не рассчитывали, т.к. она достаточно невелика.

Для ткацкого цеха можно определить следующие категории НЗП и способы их расчета:

1. Полуфабрикаты на рабочих органах машин, выпускающих продукцию, не доработанные до полного объема паковки (незаконченные сновальные валики на сновальных машинах и др.).

$$H_I = 0,5 G_I n_I \quad (4)$$

где K_I – степень заполнения паковки, выраженная в долях единицы (0,5);

G_I – средний вес полуфабриката на паковке выпускающих продукцию органов;

n_1 – число выпускающих продукцию органов на машинах, заправленных данным видом полуфабрикатов.

2. Полуфабрикаты на питающих органах машин, например, мотальные катушки в шпулярниках сновальных машин.

$$H_2 = 0,5 G_2 \text{ч} n_1 \quad (5)$$

где K_2 – средняя степень заполнения паковок (0,5);

G_2 – вес полуфабрикатов на одной питающей паковке;

n_2 – число питающих органов.

$n_2 = \text{ч} n_1$, ч – число органов, питающих один выпускающий орган.

3. Полуфабрикаты, подвергаемые физико-химическим процессам в аппаратах или специальных помещениях (увлажнение, эмульсирование утка).

$$H_3 = K_3 G_3 n_3 \quad (6)$$

где K_3 – средняя степень заполнения аппаратов (1);

G_3 – полный вес полуфабрикатов, находящихся внутри одного аппарата;

n_3 – число аппаратов в заправке.

4. Полуфабрикаты, снятые с питающих машин, но не размещенные еще на питаемых машинах.

$$H_4 = G_4 m_4 p_4 q_4, \quad (7)$$

где G_4 – полный вес полуфабрикатов на паковке;

m_4 – количество полуфабрикатов в партии;

p_4 – среднее количество партий в потоке;

q_4 – количество потоков в переходах между машинами.

5. Основная и уточная пряжа, доставленная в производственные цеха, но не поступившая еще в процесс производства.

$$H_5 = 0,5 G_5 n_5, \quad (8)$$

где G_5 – вес основы или утка в ящике;

n_5 – число ящиков с основой или ящиком.

6. Запас полуфабрикатов, необходимый в случаях нарушений сопряженности в работе приготовительного и ткацкого цехов. Незавершенное производство шестой категории обусловлено причинами организационного характера, и размеры его нет возможности рассчитать [1].

В связи с отсутствием на предприятии некоторых технологических операций величину НЗП 3, 4 и 5 видов мы не определяли.

Представление о видах НЗП было бы не полным без рассмотрения основных переходов по двум вышеупомянутым цехам предприятия.

Прядильный цех включает следующие переходы, на каждом из которых формируются определенные категории НЗП: 1) чесальный; 2) первый ленточный переход ленто-ровничного участка; 3) второй ленточный переход ленто-ровничного участка; 4) ровничный; 5) кольцепрядильный (КП); 6) прядильно-крутильный (ПК 100).

Ткацкий цех включает следующие переходы: 1) мотальный; 2) сновальный; 3) шлихтовальный; 4) проборка и узловязание; 5) ткацкий.

В силу определенных трудностей при определении остатков НЗП в ткацком цехе на 4 и 5 переходах величиной НЗП пренебрегли.

Рассчитанные таким образом показатели впоследствии сравнивались с показателями полученными бухгалтерией и были близки по значению, но меньше, чем фактические. Это свидетельствует: 1) о правильности определения способов расчета НЗП; 2) о существующих недостатках в системе управления затратами на предприятии.

В заключение можно сделать вывод, что использование представленного выше способа расчета незавершенного производства позволит предприятию планировать остатки НЗП и изыскивать собственные внутренние источники формирования оборотных средств.

Список литературы:

1. Замаховский Л.И. Организация и планирование предприятий текстильной промышленности: в 2 ч / Л.И. Замаховский. – М.: Гизлегпром, 1952.

2. <http://www.bmk-textile.ru>.

ВЫДЕЛЕНИЕ ЗАДАЧ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОДЛЕЖАЩИХ АВТОМАТИЗАЦИИ СРЕДСТВАМИ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

© Зиганшин Э.Ш.♦

Камская государственная инженерно-экономическая академия,
г. Набережные Челны

Рассматриваются бизнес-задачи предприятия и критерии их выделения, решаемые средствами автоматизированной системы управле-

♦ Аспирант кафедры Математические методы и информационные технологии в экономике

ния технологическими процессами, с целью ее интеграции в единую информационную систему предприятия. В основу методологии анализа предприятия положено представление о деятельности предприятия как о множестве взаимосвязанных бизнес-процессов. В основе методологии выделения бизнес-процессов положен процессно-задачный подход. Рассмотрение автоматизированной системы управления технологическими процессами в контексте информационной системы должно способствовать повышению управленческой и экономической эффективности предприятия.

Каждое предприятие стремится как можно более эффективно управлять процессом создания продукции или услуг. Для этого предприятия внедряют информационные системы управления (ИСУ) и автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУТП). Внедрение ИСУ, так же как и АСУТП (в том масштабе, в котором оно требуется для конкретного предприятия), способствует повышению экономической и управленческой эффективности предприятия. ИСУ является экономической информационной системой, поэтому, как правило, она автоматизирует такие сферы деятельности предприятия как бухгалтерский учет, управление запасами и закупками, сбытом и т.п. На высоко технологичных предприятиях, занятых в таких отраслях как промышленное производство, нефтегазодобывающая отрасль, энергетика велика доля продукта, созданного с помощью технологического оборудования, поэтому на таких предприятиях помимо ИСУ также очевидна необходимость внедрения АСУТП. АСУТП, также как и ИСУ, является частью (подсистемой) единой информационной системы (ИС) предприятия, что предполагает взаимный обмен информацией между ИСУ и АСУТП. Другими словами, необходима интеграция ИСУ и АСУТП в рамках единой ИС предприятия.

Современное представление о деятельности предприятия, как совокупности взаимосвязанных бизнес-процессов, а каждого бизнес-процесса как совокупности последовательно-параллельно взаимосвязанных бизнес-задач [1], предполагает выделение задач АСУТП из числа бизнес-задач предприятия. Только таким образом можно добиться полной интеграции АСУТП в ИС предприятия.

Важно отметить, что задачи бизнес-процессов предприятия делятся на четыре класса: расчетные, организационные, технологические и учетные, а алгоритм выполнения бизнес-задач внутри бизнес-процесса является циклически повторяющимся.

Выделение задач АСУТП

Автоматизированная система управления технологическими процессами – это не только информационная система, обеспечивающая управление, контроль и учет хода выполнения технологических процессов, но и

аппаратные средства, выполняющие сами технологические операции, включая действия по обеспечению его безопасности. Поэтому в состав задач АСУТП входят и технологические бизнес-задачи, которые не входят в состав ИСУ предприятия. Таким образом, ИСУ реализует аналитические, организационные и учетные бизнес-задачи, а АСУТП выполняет как учетные бизнес-задачи, так и технологические, тем самым обеспечивается выполнение всех задач бизнес-процессов предприятия (рис. 1).

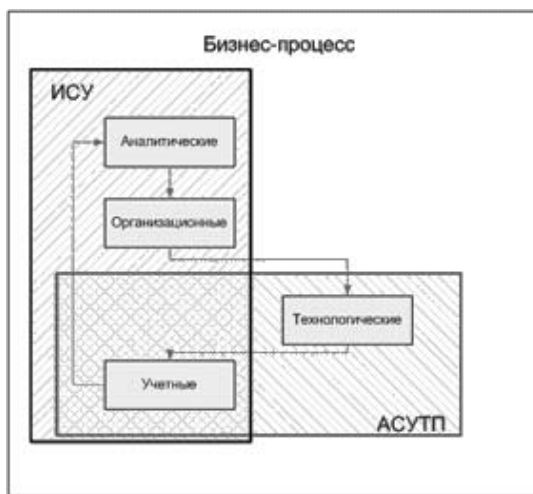


Рис. 1. Интеграция ИСУ и АСУТП

Не все технологические и учетные бизнес-задачи можно отнести к сфере АСУТП – они должны отвечать определенным требованиям.

Требования к технологическим бизнес-задачам, подлежащим автоматизации средствами АСУТП:

1. Алгоритм выполнения бизнес-задачи должен быть постоянным (редко меняющимся). // Исключается опытное производство и т.п.
2. Механизм выполнения бизнес-задачи должно быть оборудование (должна быть возможность замены ручного труда машинным). // Исключаются экономические операции и т.п.
3. Материальный вход бизнес-задачи на выходе должен иметь новое качество. // Исключается погрузка, ремонт и т.п.

Требования к учетным бизнес-задачам, подлежащим автоматизации средствами АСУТП:

1. Бизнес-задача должна быть задачей учета выхода технологической задачи.

2. Бизнес-задача должна быть задачей учета состояния оборудования, выполняющего технологические операции.
3. Бизнес-задача должна быть задачей учета расходов ресурсов (материальных, энергетических), затрачиваемых в процессе производства.

Согласно выделенным требованиям из типового состава бизнес-задач, выделим бизнес-задачи, подлежащие реализации средствами АСУТП (структура иерархии: n бизнес-процесс, n.m подпроцесс, n.m.k бизнес-задача).

1. Подготовка производства

1.2 Технологическая подготовка

1.2.9 Учет производства технологической оснастки

2. Основное производство

2.1 Производство по технологии № 1

2.1.5 Производство продукции по технологии № 1

2.1.6 Анализ качества и учет брака производства по технологии № 1

2.1.8 Учет движения материала в производстве по технологии № 1

2.1.9 Учет объема НЗП по технологии № 1

2.1.10 Учет фактических объемов производства по технологии № 1

2.2 Производство по технологии № 2

2.2.5 Производство продукции по технологии № 2

2.2.6 Анализ качества и учет брака производства по технологии № 2

2.2.8 Учет движения материала в производстве по технологии № 2

2.2.9 Учет объема НЗП по технологии № 1

2.2.10 Учет фактических объемов производства по технологии № 2

2.3 Производство по технологии № 3

2.3.5 Производство продукции по технологии № 3

2.3.6 Анализ качества и учет брака производства по технологии № 3

2.3.8 Учет движения материала в производстве по технологии № 3

2.3.9 Учет объема НЗП по технологии № 3

2.3.10 Учет фактических объемов производства по технологии № 3

3. Вспомогательное производство

3.2 Производство комплектующих

3.2.5 Производство комплектующих

3.2.6 Производство технологической оснастки

3.2.7 Анализ качества и учет брака комплектующих

3.2.9 Учет движения материальных ресурсов в производстве комплектующих

3.2.10 Учет производства комплектующих

10. Энергетическое обеспечение

10.1.10 Учет объемов расходования энергоресурсов

11. Ремонтное обеспечение

11.1.8 Учет рабочего состояния оборудования

Технологические задачи (в данном случае это задачи под номерами 2.1.5, 2.2.5, 2.3.5, 3.2.5, 3.2.6), выполняемые средствами АСУТП, можно разбить на задачи более низкого уровня:

1. Ведение и контроль исполнения технологических норм
2. Выполнение технологических операций
3. Учет аварийных ситуаций, возникающих в процессе производства
4. Учет рабочего времени производственного персонала

Таким образом, выделенные бизнес-задачи, выполняемые средствами АСУТП, являются как задачами АСУТП, так и задачами ИС, поэтому они обеспечивают интеграцию ИСУ и АСУТП в рамках единой ИС предприятия. При таком подходе АСУТП не является просто системой управления процессом непосредственного производства, а является подсистемой, которая реализует задачи ИС предприятия, то есть является частью системы управления всем предприятием, а это уже качественно другое представление об АСУТП.

Список литературы:

1. Смирнов Ю.Н. Процессно-задачный инжиниринг бизнес-процессов и стандарт управления предприятием // Научно-практический журнал «Интеграл» – 2007. – № 5. – С. 54-55.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© Зинина Л.И.[♦], Ефремова Л.И.[♥]

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск

В статье изложено формирование комплексной информационной системы промышленного предприятия, показана необходимость внедрения системы мониторинга для непрерывного, полного и достоверного наблюдения за происходящими изменениями состояния окружающей среды и экономико-хозяйственного состояния предприятия.

[♦] Заведующая кафедрой Информационных систем в экономике и управлении, доктор экономических наук, профессор

[♥] Старший преподаватель кафедры Информационных систем в экономике и управлении, кандидат экономических наук

Рыночные отношения предъявляют повышенные требования к своевременности, достоверности, полноте информации, без которой немыслима эффективная маркетинговая, финансово-кредитная, инвестиционная деятельность. Для принятия рациональных управленческих решений руководству любого предприятия важен систематический анализ и максимально точное прогнозирование динамики социально-экономических показателей.

Формирование информационной базы стратегического управления может быть реализовано в системе управления базами данных Access. Комплексная информационная система предприятия должна базироваться на двух обязательных компонентах: системе обработки транзакций и системе корпоративной отчетности. Ее необходимо дополнить средствами подготовки стратегических решений (рис. 1).



Рис. 1. Схема комплексной информационной системы предприятия

* 1. Об итогах выполнения конкретных хозяйственных операций (для исполнителей). 2. О характеристиках анализируемых хозяйственных проблем (для ИТР). 3. О показателях результативности контролируемых бизнес-процессов (для руководителей).

** Своевременное снабжение системы управления полными, непротиворечивыми и достоверными данными + контроль хода выполнения регламентированных процессов.

*** Подобная база данных носит интегрированный характер, позволяет проследить развитие анализируемого процесса во времени. Однажды введенные в нее данные уже никогда не изменяются и становятся единым источником информации для всех сотрудников, занимающихся проблемой, к решению которой они относятся.

Система обработки транзакций является ядром информационной системы и снабжает управление промышленным предприятием полными, непротиворечивыми и достоверными данными о процессах деятельности. Система корпоративной отчетности – надстройка над системой обработки транзакций позволяет формировать отчеты о выполненных операциях за определенный период.

Средствами подготовки стратегических решений являются такие компоненты информационной системы, как хранилище данных и приложения. Хранилище данных – специальная база, предназначенная для накопления временных рядов тех данных, которые непосредственно используются для принятия решений. Однажды загруженные в хранилище, они никогда не изменяются, не удаляются и служат источником достоверных сведений для всех заинтересованных лиц. Хотя к базе данных можно напрямую обращаться из внешних приложений, но наличие хранилища данных особенно необходимо, поскольку со временем оперативная база увеличивается, запросы к ней становятся сложными, а информационная система с подобной архитектурой оказывается крайне медлительной. Кроме того, данные оперативной системы постоянно изменяются, что нежелательно при подготовке перспективных управленческих решений.

К хранилищу данных обращаются OLAP- и Data-Mining-приложения и представляют собой условия решения на основе соответствующей технологии. *OLAP-технология* – это инструмент, используемый для анализа данных и принятия решений. Таким приложением может быть, например, файл Excel со сводной таблицей, в которой отражаются данные об объемах выпуска структурообразующего вида продукции до и после технологических нововведений.

Data-Mining, или анализ данных, расширяет границы традиционных статистических методов как за счет использования новых шаблонов и технологий анализа, так и за счет отказа от ряда методик классической статистики, которые трудно проверить на практике. Реальным примером использования данной технологии может служить оценка результативности труда работников, обслуживающих, например, ножечно-монтажные автоматы в светотехническом производстве. Если абстрагироваться от конкретных условий эксплуатации, то к таким показателям могут быть отнесены выработка в смену; количество отбракованных ножек, спиралей; перерасход / экономия электроэнергии; количество часов на аварийном ремонте; стоимость израсходованных комплектующих изделий и т.д. Представив средствами кластерного анализа всех обслуживающих ножечно-монтажные автоматы, систематизированных по результативности работы, получим группы работников со схожими показателями. Итоги такого анализа могут дать многоценной информации для формирования нового взгляда на процесс мотивации сотрудников, совершенствования системы премирования.

Практический опыт показывает, что на любом промышленном предприятии наиболее разработанной является информация о прошедшей деятельности предприятия, имеющая преимущественно описательно-исторический характер. Однако в процессе стратегического управления наибольшей ценностью обладает информация, показывающая перспективы деятельности и сосредоточенная на различных аспектах внешней и внутренней среды, конкуренции, которые в значительной степени влияют на будущее организации. Для того, чтобы узнать какие благоприятные возможности открывает рынок и какие угрозы характерны для предприятия, необходимо регулярное отслеживание стратегической информации. В связи с этим, возникает необходимость внедрения в его деятельности системы мониторинга

Цель и принципы функционирования системы мониторинга должны оставаться неизменными при любом вариантном исполнении. Более того, система мониторинга должна быть легко совместима с общей системой информационного обеспечения и принятия стратегических управленческих решений.

Обобщая вышеизложенное, считаем, что *мониторинг – это система непрерывного, полного и достоверного наблюдения за происходящими изменениями состояния окружающей среды и экономико-хозяйственного состояния предприятия с целью последующего диагностирования происходящих воздействий для предупреждения негативных тенденций и обоснованной корректировки положений действующей стратегии.*

Система мониторинга должна практически в режиме реального времени производить независимые оценки тенденций развития экономического состояния предприятия, получать информацию о состоянии экономической конъюнктуры в реальном секторе экономики и ее возможных изменениях, оперативно проводить анализ финансового состояния предприятия и важнейших факторов, определяющих его инновационно-инвестиционную активность.

Руководство предприятия может не только отслеживать важнейшие тенденции развития экономических процессов, но и оперативно оценивать воздействие основных факторов, определяющих возможные их изменения. Тем самым система мониторинга будет формировать необходимую основу для раннего обнаружения руководством возникающих в деятельности предприятия диспропорций.

Основными субъектами системы мониторинга промышленного предприятия являются: само предприятие, его управление и центральный аппарат, также производственные и вспомогательные подразделения. Участие всех подразделений в мониторинге является обязательным, а руководство предприятия обеспечивает конфиденциальность и достоверность предоставляемой информации.

Система мониторинга должна включать в себя три основных взаимосвязанных блока, которые базируются на соответствующей методологии:

1. ежемесячный анализ изменения экономической конъюнктуры, позволяющий оценивать в секторе нефинансовых предприятий текущие тенденции в динамике спроса на заемные ресурсы во взаимодействии со спросом и предложением на светотехническую продукцию и другими факторами;
2. ежеквартальный анализ финансового положения подразделений, позволяющий оперативно оценивать результаты хозяйственной деятельности с позиций формирования источников самофинансирования и потребности в заемных средствах;
3. ежеквартальный анализ инвестиционной активности во взаимосвязи с финансовыми результатами хозяйственной деятельности подразделений, а также спросом и предложением на рынке светотехнической продукции и капитала.

Сведения, отслеживаемые в каждом блоке, входящем в систему мониторинга, можно отразить в соответствующих анкетах.

Поскольку получение информации рассредоточено по различным службам предприятия, возникает необходимость присутствия подразделения, координирующего общее состояние информационной базы. Мы считаем, что функции мониторинга можно возложить на группу стратегического управления при участии других подразделений.

Создание системы мониторинга, на наш взгляд, целесообразно осуществлять в два этапа. Первый этап – разработка и апробация пилотного проекта «Мониторинг предприятия» на базе одного из подразделений, например, планово-экономического управления. Второй этап – создание системы мониторинга на базе других подразделений предприятия и обеспечение функционирования системы мониторинга на уровне всего промышленного предприятия с учетом макроэкономических блоков.

Для включения в систему мониторинга конкретных подразделений может использоваться методика определения выборочной совокупности подразделений. На основании данной методики выделяются структурообразующие виды продукции и наиболее важные производства, производится расчет объемов выборочной совокупности в целом по предприятию и по видам продукции.

Система мониторинга состоит из трех контуров: сбора информации, обработки информации и вывода информации.

В компетенцию первого контура, непосредственно взаимодействующего с внешней средой, входит определение периодичности, состава, источников получения информации, а также обеспечение ее своевременности и достоверности. В рамках второго контура осуществляются различ-

ные операции, связанные с обработкой информации. Такие как сопоставление и сравнение полученных за исследуемый период данных со среднеотраслевыми показателями, показателями основных конкурентов в отрасли, а также с собственными показателями за предыдущие периоды, составление на основе полученных данных прогнозов развития предприятия, осуществление факторного и регрессионного анализов. В последнем контуре производится вывод информации пользователю системы в виде графиков, таблиц, текстовых данных, осуществляется интерпретация результатов, создается архив и хронология полученной информации.

Система мониторинга должна не просто решать вопросы накопления данных и выдачи отчетов. Главное ее назначение – обеспечение лиц, принимающих управленческие решения, такой информацией, которая помогла бы выбрать наиболее оптимальный вариант решения стоящей перед предприятием стратегической проблемы.

Необходимым элементом эффективного внедрения системы мониторинга является обучение специалистов соответствующего подразделения вопросам методологии и методики, проведение встреч с руководством основных производственных подразделений, а также с руководителями вспомогательных подразделений для предоставления своевременной и достоверной информации в полном объеме.

После внедрения пилотного и основного проектов может быть создана единая система получения, хранения и обработки первичной информации, полученной от подразделений-участников мониторинга, включая отделы, цеха и центральный аппарат промышленного предприятия. Одновременно совершенствуется структура первичной и аналитической информации в рамках системы мониторинга предприятия. В результате совершенствования и дополнительной структуризации система мониторинга расширяется и углубляется. В нее входят показатели, охватывающие более широкий спектр данных.

Использование системы мониторинга позволит предприятию более взвешенно позиционировать среди предприятий-конкурентов, а также осуществлять наблюдение и анализ изменения не только собственного финансово-экономического состояния, но и отслеживать отраслевые тенденции. Это даст возможность разрабатывать эффективную стратегию предприятия, корректировать бизнес-планы, а также более четко формулировать функциональные стратегии предприятия.

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

© Карпова Е.Г.♦

Филиал Московского энергетического института
(технического университета) в г. Смоленске, г. Смоленск

Рассмотрено понятие и виды интеграции. Проанализировано развитие интеграционных процессов на протяжении последних лет. Выявлены позитивные стороны интеграционных процессов. Определены негативные тенденции в современных условиях и определены пути по их преодолению.

В современных условиях необходимым фактором повышения эффективности хозяйственной деятельности, укрепления конкурентоспособности предприятий и стабилизации экономики является интеграция на основе технического, технологического, организационно-управленческого, экономического единства и непрерывности этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и переработки продукции различного вида.

Выделяют следующие виды интеграции: вертикальная, горизонтальная и диагональная.

Вертикальная интеграция – это организационное объединение предприятий и производства, действовавших ранее в смежных и взаимосвязанных отраслях производства или обслуживания. Вертикальная интеграция означает объединение как минимум двух последовательных стадий производства продукта, при котором результаты предыдущей стадии служат исходными для последующей стадии. Чаще всего эти стадии относятся к разным отраслям производства и потому вертикальная интеграция носит межотраслевой характер.

Горизонтальная интеграция представляет собой объединение предприятий, находящихся на одинаковых этапах производства, действовавших до их объединения в одной и той же отрасли, производящих однородную продукцию или выполняющих однородные операции по ее производству.

Диагональная интеграция представляет собой установление интеграционных связей с таким предприятием, которое не является смежным или однородным для данного, но включено в технологическую цепочку, содержащую однородные или смежные предприятия для стабилизации и увеличения доходов компании за счет деятельности в различных рыночных сегментах.

♦ Ассистент кафедры «Экономика, бухгалтерский учет и аудит»

Следует отметить, что в современных условиях все большее распространение получает частичная интеграция, при которой часть продукции, используемой компанией, закупается на рынке, а остальная часть производится на собственных предприятиях.

У предприятий, вовлекаемых в интегрированные объединения, появляются дополнительные средства для инвестирования, в результате чего восстанавливаются сырьевые зоны, формируются надежные каналы реализации продукции. Предприятия приобретают возможность использовать резервы повышения эффективности производства, образующиеся на стыках технологической цепочки, более адаптированы к условиям рыночной экономики, могут получать дополнительные доходы за счет улучшения качества и ассортимента продукции.

Необходимость и целесообразность интеграционных процессов обусловлены тем, что они способствуют следующему:

- консолидации потенциальных возможностей отдельных предприятий;
- гибкому маневрированию и оперативности управления ресурсами;
- уменьшению транзакционных издержек;
- повышению инвестиционной привлекательности предприятий;
- снижению финансового риска;
- сглаживанию сезонности в отдельных видах деятельности и в получении доходов за счет комбинирования нескольких видов деятельности;
- применению прогрессивных технологий и т.д.

В целом, создание интегрированных объединений даёт возможность улучшить взаимодействие между производством, переработкой и реализацией продукции, выровнять экономические условия для предприятий-участников за счет сбалансированного механизма перераспределения доходов, ликвидации платежей, содействовать научно-техническому прогрессу. Кроме того, интеграция позволяет уменьшить количество посреднических звеньев при реализации товаров и, тем самым, сократить их воздействие на сельхозпроизводителей.

Побудительным мотивом для интеграционных процессов служит дополнительный (так называемый синергетический) эффект, достигаемый за счет расширения масштабов производства, соединения разрозненных звеньев единого технологического процесса. Синергетический эффект возникает из сбалансированности, координации и синхронизации всех этапов производства, переработки, хранения и реализации продукции, устранения ее потерь, повышения ее качества и стандартности, ликвидации многих посреднических звеньев между производителями и потребителями, снижения накладных и транспортных расходов, улучшения использования трудовых ресурсов, сырья и многих средств производств.

При этом особо следует подчеркнуть, что синергетический эффект невозможно получить при разобленном, изолированном функционировании объединяемых элементов.

В 2007 году, по мнению экспертов журнала «Слияния и Поглощения», произошел качественный скачок в экономике – ее структурная перестройка пошла опережающими темпами, увеличилась ее конкурентоспособность, капитализация компаний. В развитых странах отношение объема М&А (т.е. слияний и поглощений) к ВВП составляет 6-7 %. Россия достигла максимального уровня по этому показателю для развивающихся экономик, определяемого в рамках 8-10 %.

По итогам 2007 года количество сделок увеличилось на 41 %, по сумме – почти на 200 % по сравнению с 2006 г. (прирост рынка в 2006 году по сравнению с 2005 годом был по количеству сделок – 26 %, по сумме – 30 %).

Следует отметить, что на протяжении последних лет, несмотря на довольно большое число сделок с компаниями малого и среднего бизнеса, основной объем сделок по слияниям и поглощениям приходится на достаточно ограниченный круг крупнейших национальных корпораций сырьевого сектора, что с точки зрения диверсификации рынка является неоднозначной тенденцией. Такой значительный дисбаланс позволяет говорить лишь о формальном признаке структурной перестройки экономики.

Емкость российского рынка М&А в 2008 году достигла лишь 70 % показателей 2007 г. (по данным журнала «Слияния и Поглощения»). Начиная со второй половины 2008 г., когда до России докатились первые волны мирового финансового кризиса, значительное количество сделок российских компаний было отложено или отменено [1].

На протяжении последних лет наибольшее количество сделок (10 % в 2007 г.) было заключено предприятиями пищевой промышленности, и основная их доля приходится на агропромышленные холдинги. Агропромышленный холдинг – это вертикально-интегрированная структура, объединяющая под единым управлением заготовку сырья, его переработку и производство готовой продукции.

Преимущества агропромышленных холдингов заключаются в следующем. Агрохолдинги позволяют увеличить прибыльность инвестиций за счет вертикальной интеграции предприятий, входящих в холдинг, а также диверсифицировать риски, связанные с географическими и климатическими факторами. Кроме того, агрохолдинг представляет собой эффективно управляемую бизнес-единицу национального масштаба с целым набором производственных активов в различных регионах. Прибыльность компаний достигается за счет больших объемов переработки и продаж, консолидации ресурсов и централизации управления. Управляющие компании имеют ряд преимуществ перед другими участниками рынка (бли-

зость к рынкам капитала, органам власти, крупным инвесторам), возможность лоббировать свои интересы. И, наконец, для инвесторов инвестиции в холдинг являются более выгодными, чем приобретение отдельных предприятий.

Наряду с положительными сторонами вертикальной интеграции, необходимо отметить и ряд негативных тенденций, которые заставляют более объективно оценивать этот процесс. Наблюдается ущемление имущественных, земельных и юридических прав региональных товаропроизводителей. Подобные негативные стороны зачастую связаны с несправедливым распределением прибыли между региональным предприятием и управляющей компанией холдинга. С хозяйствами-участниками может не согласовываться процесс ценообразования, т.к. диверсификация деятельности и широкий ассортимент продукции позволяют свободно манипулировать издержками внутри системы, поэтому ранее существовавшая зависимость цен от себестоимости уменьшается. Также холдинг может устроить региональное предприятие от участия и влияния на сбыт произведенной им продукции.

Наконец, самым неблагоприятным исходом для предприятия может стать недобросовестное взятие кредитов под залог активов предприятия, обезземеливание непосредственных сельхозтоваропроизводителей. Земля и другие средства производства, находящиеся на территории регионального предприятия, могут постепенно перейти в собственность интегратора.

В настоящее время не ведется четкий статистический учет в отношении холдингов. Отсутствие ограничений по размерам холдингов зачастую приводит к усилению монополизации.

В целом, перечисленные негативные моменты связаны с непрозрачностью и нестабильностью российского рынка. Необходимо принятие законодательных актов в отношении холдингов, комбинатов и других видов корпораций. Недостатки в создании и функционировании интегрированных формирований обусловлены прежде всего несовершенством законодательной базы: в российском законодательстве не предусмотрена организационно-правовая форма холдинга.

Одним из направлений улучшения ситуации является развитие кооперации, предприятий малого и среднего бизнеса. Несомненно, важным фактором является улучшение социального положения сельского населения, повышение мотивации труда.

Необходимо установление границ интеграционных процессов, масштабов концентрации и специализации производства с целью недопущения ущемления интересов сельхозпредприятий. Должен быть разработан порядок взаимоотношений холдингов с областными и районными органами управления.

Таким образом, активное развитие интеграционных процессов приобретает колоссальное значение в современных условиях хозяйствования. В то же время в условиях мирового финансового кризиса интеграционные процессы будут структурированы по-новому. К сожалению, для целых отраслей, например, машиностроения, сейчас на первый план выходит проблема элементарного выживания на рынке, а не расширения бизнеса. Интеграционные процессы в виде сделок по слияниям и поглощениям переместятся от ограниченного круга крупных национальных корпораций в сегмент среднего и малого бизнеса, что, наконец, устранил структурный дисбаланс экономики. В условиях рыночной финансовой нестабильности, выброса на рынок большого количества проблемных и нерентабельных активов значительно возрастает роль государства. Существенно усилится роль таких интеграционных процессов, осуществляемых государственными структурами, как поглощения в форме национализации, которые коснутся финансовых структур и некоторых отраслей реального сектора экономики. Именно интеграционные процессы в условиях мировой финансовой нестабильности являются фактором долгосрочного успеха и повышения конкурентоспособности предприятий.

Список литературы:

1. Журнал «Слияния и Поглощения». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ma-journal.ru/news/56049>.
2. Резниченко С., Баталов Р. Агрохолдинги – формирования будущего // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 11. – С. 23-24.
3. Ушачев И. Интеграционные процессы в АПК: плюсы и минусы // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 9. – С. 7-10.

ХРОНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КВАРТИРНОГО ФОНДА, КАК ПРОГНОЗ БУДУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА

© Киселева А.В.♦

**Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск**

Данная статья посвящена обзору хронологии формирования квартирного фонда, что позволяет строительным компаниям и застройщикам проанализировать, и спрогнозировать, в каком направлении необходимо строить, чтобы жилье соответствовало запросам потребителей и насколько рентабельным будут будущие объекты.

♦ Соискатель

Определение фактической структуры квартирного фонда по основным периодам жилищного строительства является одним из основных элементов при расчетах рациональной структуры жилого фонда города. Формирование структуры жилого фонда города и обеспеченность жилой площадью происходит постепенно, по мере постоянного нарастания объемов жилищного строительства. Показатель средней обеспеченности жилой площадью одного человека в масштабах населенного пункта, города или всей страны не является достаточной характеристикой. При уровне обеспеченности почти 20 кв.м. не должно быть жилищной проблемы в стране, но она существует. Рассмотрим хронологию формирования жилищного фонда города, складываемую не только из квадратных метров, но и из различных типов домов и квартир.

Жилые дома 20-х годов. Первые опыты экспериментального строительства квартир в жилых домах и выбор типов домов были направлены на поиск рациональных параметров жизни человека, на развитие вопросов типизации и индустриализации строительства. Это период поиска новых типов жилища, определение типов квартир, типов домов, этажности и плотности застройки для обеспечения рабочих и служащих благоустроенным жильем при массовом строительстве. Выявлена тенденция строительства многокомнатных квартир для семей из 5-6 чел. и более, что свидетельствует о направленности массового жилищного строительства в сторону минимизированных, экономических типов жилья.

Жилые дома 30-х годов. Повышается уровень различий в представлении комфорта разным слоям общества: рабочим, служащим, интеллигенции и крестьянам. Снижается комнатность квартир, но постоянно расширяется набор типов квартир с планировкой использующей минимальную, жилую площадь. В небольших квартирах ванные комнаты заменялись душевыми. Спальные помещения с душевой кабиной и умывальником имеют высоту помещения 2,3 м, а жилые комнаты – 3,6 м. Набор обязательных подсобных помещений был минимальным. Архитекторы стремились рационализировать многие бытовые процессы, дифференцируя два основных процесса: дневное пребывание и принятие пищи, с одной стороны, и ночное пребывание – с другой.

Жилые дома 40-х годов. К данному периоду массового жилищного строительства относятся в основном двухэтажные двухподъездные жилые дома и дома барачного типа, которые заселялись, соответственно, жителями разного статуса.

Жилые дома 50-х годов. К данному периоду относятся четырех- пятиэтажные дома, построенные в центральных районах городов на главных проспектах, а так же в ответственных с градостроительной точки зрения участках города в системе квартальной застройки вблизи промышленных районов для рабочих этих предприятий. Строительство жилых домов этого времени характеризуется повышением уровня комфорта и качества

жилых квартир за счет повышения высоты помещений. В планировочной структуре домов данного периода строительства отсутствуют однокомнатные и четырехкомнатные квартиры. В связи с этим наблюдалась потребность в однокомнатных квартирах для малосемейных граждан.

Жилые дома 60-х годов. Наблюдался высокий уровень комфорта проживания по показателю обеспеченности комнатами. Появились однокомнатные квартиры. Реконструкция сохранившихся домов этого периода в настоящее время должна проводиться с обеспечением надежности. Конструктивная надежность данного типа зданий может быть обеспечена техническими мероприятиями. Эксплуатационные характеристики могут быть повышены благодаря перепланировке квартир, совмещению различных типов квартир, строительству мансардных этажей и других перепланировок.

Жилые дома 70-х годов. Изменяется санитарная норма «жилой площади», выделяемой для одного человека 7,2 кв.м., при заселении семьи. Площадь кухонь составляет уже 6-7 кв.м. Увеличивается размер балконов, появляются лоджии, переходные галереи для просушивания белья и одежды между отдельными блок – секциями или домами.

Жилые дома 80-х годов. Увеличились до 15 % площади трех-четырехкомнатных квартир. В трех-пятикомнатных квартирах разрешалось устройство второго санузла при кухне. Рядом с лестнично-лифтовым узлом располагаются только кухни, что обеспечивает хорошую звукоизоляцию жилых помещений. Все квартиры имеют кладовые, встроенные шкафы, балконы или лоджии. Все комнаты изолированные, улучшены возможности рационального заселения за счет увеличения количества типов квартир в составе типовой серии.

Таким образом, общая структура общей структура жилищного строительства по типам квартир в стране в целом в формировании по принципу: число комнат в квартире должно быть на единицу меньше, чем число членов семьи.

Жилые дома 90-х годов и современного периода. В конце 90-х годов и начале 2000 года постепенно стало развиваться строительство индивидуальных жилых домов, особенно загородного дачного типа вокруг крупнейших городов и возведение высотных жилых домов и комплексов в сложившейся структуре жилой застройки городов [1]. Данному периоду строительства свойственна технология монолитного и каркасного домостроения, составляющие основную долю жилищного строительства. Индивидуальный подход к каждому новому объекту жилищного строительства позволил принципиально изменить облик не только жилого дома-комплекса, но и застройки городского центра. Самыми популярными для проживания всегда были 3-й и 4-й этажи. Сегодня самой популярной этажностью жилых домов стала высота в 8-14 этажей [2].

Показательна статистика выбора оптимального числа квартир от 50 до 100. Около трети респондентов (28 %) предпочитает еще меньшие дома – на 20-50 квартир и 8 % хотело бы иметь в доме до 20 квартир. Лишь 13 % людей согласно жить в домах с числом квартир более 100. Эти цифры абсолютно не соответствуют структуре нового жилья по числу квартир в доме: в большинстве строящихся домов и комплексов количество квартир превышает 100.

Общая структура жилого фонда находится в постоянном развитии и изменении в зависимости от количества и соотношения вводимых типов квартир. Каждому типу жилищного строительства соответствовала своя структура квартирного фонда, типология домов и квартир, которая изменяла общее соотношение типов квартир и уровень комфорта в зависимости от экономических возможностей страны, а в последнее время, от самостоятельности граждан. Методология оценки комфорта проживания семей в структуре жилищного фонда по объективным данным обеспечивает достоверными сведениями для принятия перспективных решений развития массового жилищного строительства с учетом существующего состояния жилищной обеспеченности каждой семьи и повышения уровня доступности жилья [3].

Такой хронологический обзор позволяет строительным компаниям и застройщикам проанализировать, и спрогнозировать, в каком направлении необходимо строить, чтобы жилье соответствовало запросам потребителей и насколько рентабельным будут будущие объекты.

Список литературы:

1. Лыжин С.М. Формирование структуры фонда крупнейшего города. Жилищное строительство – М., 2006.
2. <http://www.irn.ru/articles/14610.html>.
3. http://rusdb.ru/project/library/jivaya_zemlya/1.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© Корнева М.А.*

Белгородский филиал Всероссийского научно-исследовательского
института экономики сельского хозяйства, г. Белгород

Бюджетирование – мощный инструмент повышения эффективности производства. Наличие множества преимуществ сделали его

* Научный сотрудник

очень популярным на западе. В статье обосновано отсутствие опыта финансового планирования и раскрыты основные проблемы, препятствующие внедрению бюджетирования на российских предприятиях.

Бюджетирование – один из наиболее важных инструментов управления предприятием в условиях рыночной экономики. Во многих развитых странах бюджетирование является нормой в работе любой компании. Однако для российских предприятий процедура бюджетирования является относительно новой.

Неоспоримым является тот факт, что бюджетирование, как этап разработки системы регулярного экономического управления, позволяет значительно снизить объем и потребность в финансовых ресурсах на предприятии за счет оптимизации их потоков, тем самым повышая конкурентоспособность организации.

Практика применения бюджетирования в государственном секторе получила широкое распространение в нашей стране и лишь относительно недавно стал появляться широкий интерес к внедрению этой процедуры в коммерческих организациях. В связи с этим степень изученности данных вопросов отечественными учеными-экономистами по сравнению с зарубежными достаточно низкая.

В целях обоснования широкого применения процедуры бюджетирования в западных компаниях рассмотрим основные преимущества и недостатки бюджетирования, выделяемые зарубежными авторами.

Так основными преимуществами, проявляющимися при реализации бюджетирования своих функций, являются:

1. помощь планированию ежегодных операций;
2. координация деятельности различных подразделений предприятия и обеспечение гармоничности их функционирования;
3. доведение планов до руководителей различных центров ответственности;
4. стимулирование (мотивация) деятельности руководства по достижению целей организации;
5. управление производством;
6. оценка эффективности работы руководителей [1].

Однако с формулировкой 3 и 4 преимуществ можно поспорить, так как сформулированы они достаточно узко. Вместо «доведения планов до руководителей различных центров ответственности» целесообразнее говорить об улучшении коммуникации в целом на предприятии, а кроме «управления производством», можно выделить и управление подразделениями, не участвующими в процессе производства, да и вообще бюджетирование может применяться не только на производственных предприятиях.

Кроме того, российские ученые [3] выделяют четыре дополнительных преимущества:

1. существенные преимущества для налогового планирования, т.к. поквартальное планирование работы подразделений организации, осуществляемое при помощи бюджетов, дает возможность более точного определения размера и структуры затрат и, соответственно, суммы прибыли организации;
2. повышение мотивации работников структурных подразделений предприятия осуществляется при предоставлении им большей хозяйственной самостоятельности в рамках утвержденных бюджетов, а также при использовании средств, полученных в результате экономии материально-технических ресурсов;
3. сокращение нагрузки на финансовые службы предприятия, вследствие уменьшения количества контрольных параметров в бюджетах, по сравнению с существующей системой финансового планирования;
4. экономия финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта за счет точного и объективного бюджетного планирования.

Остается неясным, почему, несмотря на очевидные преимущества, бюджетирование не получило массового распространения на российских предприятиях. Попытка ответить на данный вопрос требует небольшого экскурса в историю финансового планирования нашей страны.

Долгие годы на предприятиях внедрялся внутрихозяйственный расчет. Разработанный советскими учеными-экономистами, хозрасчет был основным методом планового ведения хозяйства. Необходимо отметить, что лишь с 1979 года на предприятиях СССР начал составляться самостоятельный финансовый план, ранее финансовые планы разрабатывались и утверждались специалистами в высших эшелонах управления. Планирование финансов сводилось к выявлению сумм превышения доходов над расходами, которые изымались в виде платежей в бюджет. При недостатке средств предприятия получали ассигнования из бюджета.

Таким образом, курс на самокупаемость и самофинансирование при помощи внедрения хозрасчета на предприятиях способствовал отделению бюджета государства от бюджетов предприятий. Суть же хозрасчета заключалась в следующем: добиться выполнения плана производства продукции и снизить ее себестоимость путем материального стимулирования работников за экономию материально-технических ресурсов и перевыполнение плана. Исходя из этого, основными принципами функционирования хозрасчета являлись:

1. оперативно-хозяйственная самостоятельность;
2. окупаемость затрат и обеспечение рентабельности производства;
3. усиление материальной ответственности за выполнение хозрасчетных обязательств;

4. контроль рублем за деятельностью подразделений;
5. экономическая заинтересованность в повышении эффективности производства [2].

Итоги повсеместного внедрения данных принципов оценивать сложно. Но в связи с переходом к рынку в прежнем виде система хозрасчетных отношений работать перестала, и как следствие, многие предприятия от нее отказались. Но поскольку ничего иного в их распоряжении на тот момент не имелось, то многие отказались вообще от планирования своей деятельности.

Безусловно, переход к рыночным отношениям требовал качественно иного финансового планирования. Основными причинами отказа от «старой» системы хозрасчета в условиях рынка являлись: отсутствие системы государственного заказа и гарантированных цен на производимую продукцию; темпы роста заработной платы, нередко опережавшие темпы роста производительности труда; привязка заработка к экономии материально-технических ресурсов приводила к резкому падению качества продукции, что не приемлемо в рыночных условиях.

Однако, несмотря на выше перечисленные недостатки, ряд предприятий не отказались от системы планирования своей производственно-финансовой деятельности, и даже от внутрихозяйственного расчета, а адаптировали его к рыночным реалиям, выстроив на его основе наиболее подходящую им систему внутрихозяйственных экономических отношений. Такие предприятия смогли выжить в сложных условиях переходного периода, сохранив свою целостность и независимость, во многом благодаря эффективной системе ВХЭО. Однако необходимо отметить, что с бюджетированием эта система внутрихозяйственных экономических отношений имеет весьма мало общего.

Несмотря на уже сформировавшуюся систему рыночных отношений в нашей стране для большинства российских предприятий бюджетирование продолжает оставаться экзотикой.

Можно выделить три блока проблем, препятствующих массовому внедрению этой процедуры: организационный, методологический и программно-технический.

К первому блоку проблем бюджетирования можно отнести отсутствие у руководства компании четкого представления о его назначении. Многие не понимают, что для высокой конкурентоспособности в условиях рынка предприятию и его структурным подразделениям просто необходимо придерживаться определенных рубежей (объемов производства, прибыль, рентабельность) и границ (лимитов, нормативов), которые и устанавливаются путем бюджетирования. Кроме того, устанавливать упомянутые рубежи и границы зачастую некому, так как высококвалифицированные специалисты, способные грамотно разработать идеологию системы прак-

тически отсутствуют. Отсюда бюджетирование зачастую представляет собой набор фрагментарных блоков, не увязанных воедино.

Не хватает не только специалистов в области бюджетного управления, но и квалифицированных финансовых менеджеров высшего звена управления, владеющих методами бухгалтерского и управленческого учета, а также знакомых с финансовой отчетностью и методами финансового менеджмента, способных прогнозировать денежные потоки и финансовые результаты. Но даже при наличии подобных специалистов на предприятии, успех внедрения системы не гарантирован. Нередко складывается ситуация, когда часть коллектива организации препятствует работе бюджетирования, так как одна из его целей – наведение финансовой дисциплины – порождает конфликт интересов.

В целях преодоления рассмотренных проблем возникает необходимость в подготовке высококвалифицированных финансовых менеджеров высшего звена управления. Поскольку на практике постановкой бюджетирования по-старинке занимаются главные бухгалтеры и начальники плановых отделов. Кроме того, для успешного функционирования системы важна четкая организация бюджетирования, тщательная проработка всех регламентов и процедур составления и контроля бюджетов.

Ко второму блоку проблем бюджетирования можно отнести такие проблемы методологического порядка как отсутствие:

- единой классификации бюджетов;
- единого инструментария дифференциации переменных и постоянных затрат;
- методики формирования исходной информационной базы;
- четкой технологии контроля, анализа и регулирования расходов на этапе исполнения бюджетов;
- системы выявления особенностей оценки финансовых результатов и финансового состояния субъектов бюджетирования [4].

В литературе, рассматривающей вопросы бюджетирования, вопросы данного блока раскрываются фрагментарно, с акцентом на содержании форматов бюджетов, их составлении и организации бюджетирования.

Но, наверное, одними из главных проблем остаются проблемы программно-технического блока. Поскольку бюджетирование процесс сложный, охватывающий различные функции управления, множество бюджетных форматов и подразделений предприятия, огромную информационную базу, поэтому требует наличия мощного программного обеспечения. Выбор и разработка программного обеспечения для системы бюджетирования – большая и сложная самостоятельная проблема, которая требует времени и стоимостных затрат. Ее решение сводится к выбору из трех альтернатив:

- использование Excel;
- разрабатывать программный продукт самостоятельно;

– купить готовую программу, ориентированную на бюджетирование.

Таким образом, можно отметить, что бюджетирование как процесс формирования и исполнения бюджетов имеет ряд преимуществ, которые можно объединить в три основные группы: способствующие повышению эффективности управления финансами и деятельности предприятия, укрепляющие конкурентоспособность фирмы и повышающие результативность регулирования отношений с внешней средой [4].

Анализ опыта построения внутрихозяйственного планирования на советских предприятиях показал отсутствие традиций управления финансами. Отсюда и множество проблем, препятствующих внедрению бюджетирования, которые также как и преимущества можно разделить на три группы: организационные, методологические и программно-технические. Однако все проблемы в настоящее время интенсивно решаются, а неоспоримые преимущества бюджетирования приведут к его скорому повсеместному внедрению. Этому способствует и современная ситуация финансовой нестабильности, которая заставляет в очередной раз обратиться к внутрихозяйственным резервам повышения эффективности производства, т.е. бюджетированию как одному из наиболее мощных инструментов.

Список литературы:

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560 с.
2. Внутрихозяйственные хозрасчетные отношения в условиях самофинансирования / М.Г. Ратгауз, П.М. Антонов, М.М. Королева и др. – М.: Профиздат, 1990. – 80 с.
3. Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций). Приложение к приказу Министерства экономики РФ от 1 октября 1997 г. № 118 // Информационно-правовая система «Консультант».
4. Методы коммерческого бюджетирования: учеб. пособие. – М.: Экономика, 2005. – 189 с.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ

© Королькова Т.В.♦

Марийский государственный технический университет,
г. Йошкар-Ола

Описывается ценный инструмент повышения эффективности принятия управленческих решений – система KPI. Выделены последова-

♦ Ассистент кафедры Управления в АПК

тельные этапы внедрения, встраивания этой системы в деятельность предприятия и проиллюстрированы на примере хлебопекарного предприятия.

Стратегическое управление стало неотъемлемой частью эффективной деятельности предприятия. Слабым звеном, способным снизить качество управления является неполноценность информации, лежащей в основе принятия решений. Решить эту проблему призван такой инструмент, как система KPI (key performance indicators) – ключевых показателей эффективности, получившая в последнее время широкое распространение в практике управления предприятиями.

Суть системы KPI состоит в том, что менеджмент компании или внешние консультанты, проанализировав бизнес-процессы, выделяют значимые для компании области деятельности и в этих областях определяют совокупность финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели, которые подлежат регулярному измерению на основе данных, полученных из учетной системы [2].

Данная система базируется на оценке эффективности деятельности предприятия. Оценка эффективности – именно тот процесс, который позволяет определить, насколько управление организацией соответствует уровню достижения стратегических целей. Стоит отметить, что эта методика – лишь инструмент, облегчающий процесс принятия управленческих решений за счет обеспечения руководства полноценной информацией, позволяет идентифицировать факт и область возникновения проблемы, но не дает готовых решений.

Задача системы KPI состоит в переводе стратегии компании в комплексный набор показателей ее деятельности. Набор показателей задает основу для формирования стратегии компании и включает количественные характеристики для информирования сотрудников об основных факторах успеха в настоящем и будущем. Формулируя ожидаемые результаты, компания ставит цель и создает условия для ее реализации, а высшее руководство направляет энергию, способность и знания сотрудников на решение задач долгосрочной перспективы [2].

Основным преимуществом системы, построенной на базе ключевых показателей, является ее универсальность, целостность. Она позволяет компании построить свою деятельность в соответствии с выбранной стратегией, привести цели и задачи работы всей компании, ее отдельных подразделений так и конкретных работников в соответствие с глобальными целями компании. При закреплении KPI в системе мотивации (оплата труда по результатам), нацелить руководителей и сотрудников на реализацию стратегии через ежедневное выполнение задач на своем уровне [1]. Кроме того, система KPI позволяет сопоставить однородные процессы,

которые протекают в различных условиях. Также она дает возможность сравнить показатели по нескольким подразделениям за один и тот же период.

Внедрение системы КРІ на предприятии проходит несколько этапов:

1. Формирование стратегии.

Четко сформулированная стратегия описывает основные шаги, которые следует предпринять для достижения желаемых результатов. Стратегия компании должна быть разбита на конкретные стратегические цели, в рамках которых выделены задачи для отдельных структурных подразделений. Также на этом этапе уточняется ответственность структурных подразделений за бизнес-процессы и функции предприятия.

2. Определение ключевых показателей эффективности.

На данном этапе происходит отбор мероприятий по реализации стратегии. Инструментом этого являются КРІ, причем КРІ – количественные показатели. Необходимо сконцентрироваться только на самых существенных из них, отсекая все второстепенные, сокращая их количество до так называемых «ключевых». Количество КРІ должно быть ограниченным (для реальности их выполнения и качества мониторинга). Кроме того, выбранные КРІ должны стимулировать сотрудников на осуществление соответствующих действий.

При разработке системы КРІ следует учитывать определенные требования, которые предъявляются к каждому из показателей:

- Каждый показатель должен быть четко определен, измерим и должен быть подконтролен, т.е. должна существовать возможность влиять на его составляющие;
- Совокупность разработанных показателей должна представлять единство для всей организации, каждый показатель должен нести смысл и являться базой для анализа;
- Утвержденные показатели и нормативы должны быть достижимы, являться стимулом для сотрудника и быть в сфере ответственности тех сотрудников, которые подвергаются оценке;

3. Оценка и балансировка значений системы КРІ

На данном этапе разрабатывается обобщенная система финансовых и нефинансовых показателей, которая затем будет представлена руководству. Важность этого уровня велика, поскольку комбинация показателей, их информативность и достаточность будут влиять на принятие управленческих решений. Объединение показателей в систему сужает список КРІ и оставляет только те показатели, которые важны для оценки.

4. Выбор технического решения для внедрения КРІ.

На данном этапе происходит определение источника данных для информационного наполнения показателей, удовлетворяющего условиям достаточности, объективности, своевременности и надежности.

5. Разработка системы мониторинга работы структурных подразделений и системы мотивации на основе системы КРІ.

На данном этапе устанавливаются зоны ответственности менеджеров, руководителей структурных подразделений, устанавливаются процедуры контроля достижения целей и, при необходимости, процедуры корректировки целей и значений показателей эффективности. И как итог формируется система мотивирования сотрудников на достижение целей.

Для эффективного осуществления данного этапа и в целом внедрения системы КРІ важно помнить, что используемые показатели должны были понятны всем сотрудникам, участвующим в процессе. Обычно задействованный в конкретной сделке или проекте персонал сосредоточен лишь на своем участке работ, и нередко не понимает значение и место данной сделки в структуре целей компании. Поэтому система КРІ должна свести представления о том, как нужно функционировать, в частности исполнять проект, к единому пониманию, придать целевую направленность деятельности сотрудников и подразделений. Общая для всех система координат позволяет ориентироваться в процессе. Ее отсутствие серьезно тормозит работу компании как слаженного механизма, поскольку сотрудники тратят много энергии и времени на то, чтобы на неформальном уровне договориться и достигнуть общего понимания.

Проиллюстрируем структуру системы КРІ, во многом зависящую от специфики предприятия и от задач структурного подразделения на примере отдела снабжения хлебопекарного предприятия.

- Для многих предприятий регионального рынка стратегической задачей является стратегия усиления позиций на рынке. Не исключение и данное предприятие, для которого эта задача выражается в достижении его доли в 35 % от емкости рынка через 3 года, за счет усиления привлекательности продукта в глазах покупателей.
- Для отдела снабжения устанавливаются те КРІ, которые имеют отношение к стратегии предприятия в целом и данного отдела в частности. Отдел снабжения отвечает за непрерывное обеспечение процесса производства сырьем с оптимальным соотношением уровня качества и максимально возможной экономической эффективности.
- Установление обратной связи для руководителей и сотрудников об эффективности деятельности включает разработку системы оплаты труда по результатам – договоренность о том, что означает для персонала, если КРІ не выполняются, выполняются или перевыполняются. Причем разработанные для конкретного сотрудника показатели эффективности должны быть ему понятны и зависеть от его непосредственной деятельности. Это можно реализовать через составление «матриц индивидуальных задач», в которых отражается

ежемесячный результат работы сотрудника и рассчитывается премия (% от выполнения задач к основной части оплаты труда) [3].

Примером выражения задания работника может служить матрица КРІ сотрудника отдела снабжения по заключенным им контрактам (табл. 1). Для обеспечения эффективности ее использования в ней целесообразно отмечать ответственных за контроль выполнения показателей и источники получения информации.

Для показателей, по которым ставится задача получения фактического показателя выше, чем планового (объем заключенных контрактов), то процент выполнения рассчитывается как отношение факта к плану; если же желательно чтобы показатель плана в количественном выражении был ниже планового (срок задержки поставки), то процент выполнения = 2-факт / план. Выполнение показателей эффективности с учетом веса определяется как произведение веса показателя на процент его выполнения.

Срок разработки и внедрения системы КРІ достаточно длителен, в зависимости от размеров предприятия он может составлять от полугода до полутора лет.

Как и любое изменение системы управления предприятием, внедрение системы КРІ также наталкивается на барьеры и противодействие. Причин тому несколько.

Таблица 1

**Матрица индивидуальных задач (КРІ) сотрудника
отдела снабжения за месяц**

Показатель	Вес показателя	Факт	План	Выполнение, %	Выполнение с учетом веса, %	Оценщик	Источник данных
Объем заключенных контрактов, тыс. руб.	0,1	840	700	120	12	Руководитель отдела	Внутренние отчеты
Соответствие сырья по уровню качества, %	0,3	87	100	87	26,1	Инженер-лаборант	Отчеты лаборатории
Удельные транзакционные издержки на заключение контракта, руб.	0,15	2800	5000	144	21,6	Руководитель отдела	Внутренние отчеты
Средний срок задержки поставок, дн.	0,2	3,7	3	76,7	15,3	Зав. складом	Отчеты кладовщиков
Затраты на хранение сырья, руб.	0,25	17000	13000	130,8	32,7	Зав. складом	Отчеты кладовщиков
Итого	1				107,7		

Во-первых, это неготовность предприятия внедрить систему KPI. Это в особенности касается предприятий, находящихся в кризисной ситуации, руководство которых озабочено решением операционных задач, а не формированием стратегии развития. Во-вторых, для значительной части российских компаний характерен недостаточный уровень профессиональной подготовки менеджеров среднего звена. В результате даже корректное установление целей руководством компании не приводит к их дальнейшей декомпозиции и определению KPI. В-третьих, фактор постоянного использования системы KPI. Если система KPI не используется на регулярной основе, то ее эффект сводится к нулю. В-четвертых, следует учитывать, что любое изменение системы управления обязательно натолкнется на неприятие, по крайней мере – части персонала компании. Это необходимо заранее прогнозировать и управлять изменениями, вовлекая персонал компании в процессы развития – начиная с обсуждения целесообразности изменений и заканчивая их внедрением в каждом подразделении и на каждом рабочем месте [2].

Несмотря на трудности и долгосрочность разработки и внедрения системы KPI в деятельность предприятия, она может значительно повысить эффективность функционирования, определить направление и четкие границы развития, а кроме того задать ориентир и мотивировать сотрудников на достижение личных конкретно определенных целей, которые в своей совокупности составляют стратегическую цель компании.

Список литературы:

1. Герасева Н.Б. Построение системы мотивации сотрудников логистической службы. KPI для логиста / Н.Б. Герасева // Логистика сегодня. – 2007. – № 1. – С. 40-48.
2. Данилин О. Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения / О. Данилин // Управление компанией. – 2003. – № 2.- С. 34-36.
3. Ушакова Д. KPI как реализация стратегии компании. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://aprait.ru/consulting/treners_resume/28.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

© Круг Э.А.*

Хабаровская государственная академия экономики и права,
г. Хабаровск

В работе рассмотрены основные тенденции развития розничных торговых предприятий Амурской области. Дана характеристика факторам, оказывающим влияние на развитие потребительского рынка области.

За период рыночных преобразований в России розничная торговля претерпела коренные изменения. В торговле, как ни в одной другой отрасли экономики, сформировалась конкурентная среда.

Переход экономики Амурской области на рыночные отношения характеризовался развитием частной и других негосударственных форм собственности в торговле, увеличением доли ресурсов собственного производства, замедлением роста цен и некоторым ростом покупательной способности населения.

Общее становление и развитие конкурентных отношений в сфере торговли области обусловлено влиянием как внешних, так и внутренних факторов.

Развитие внешних факторов напрямую связано с изменениями в макроэкономических условиях развития региона, что может иметь как положительные, так и отрицательные последствия для самих субъектов рыночных отношений.

В частности, улучшение демографических показателей, уровня жизни населения положительным образом отражается на развитии розничных торговых предприятий, что приводит к обострению конкуренции между ними на рынке. Процессы развития конкурентных отношений, происходящие на торговых предприятиях, также влияют на экономическое развитие региона.

Внутренние условия непосредственно зависят от изменений на региональном уровне развития торговых предприятий. К данным условиям относятся: количество розничных торговых предприятий в регионе, форма собственности, присутствие иногородних торговых представительств, прибыльность торговой деятельности и факторы, влияющие на неё, усло-

* Старший преподаватель кафедры Менеджмента Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, аспирант кафедры Логистики и коммерции Хабаровской государственной академии экономики и права

вия развития торговли в регионе. Взаимодействия между собой все эти факторы оказывают непосредственное воздействие на интенсивность конкуренции в сфере торговли.

Развитие розничных торговых предприятий неразрывно связано с развитием потребительского рынка Амурской области. По состоянию на конец 2007 года (по данным департамента экономического развития и внешних связей Администрации Амурской области) в сфере розничной торговли действовало более 65 тысячи магазинов, киосков и палаток, мелко-розничная сеть составляла 19 % всех торговых объектов. Более 3 / 4 всей торговой сети приходилось на объекты малого бизнеса (малые предприятия и индивидуальных предпринимателей).

За 2007 год оборот розничной торговли Российской Федерации сложился в объеме 10853,0 млрд. рублей, что в товарной массе составило 116 % к 2006 году и 220 % – к 2000 году (по Амурской области – соответственно 112 % и 183 %).

На долю оборота розничной торговли Амурской области в 2007 году приходилось 9,9 % всего оборота розничной торговли Дальневосточного федерального округа и 0,4 % – Российской Федерации [1].

Среди муниципальных образований Амурской области наибольшие объемы оборота розничной торговли на душу населения приходились на городские округа г. Благовещенск (137,4 тыс. рублей), г. Тынду (57,8), г. Белогорск (44,8) и Бурейский муниципальный район (36,2 тыс. рублей).

В экономическом развитии розничных торговых предприятий региона важным является соотношение между государственным и негосударственным секторами. Оборот розничной торговли в значительной степени удовлетворялся за счет продажи товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках. В 2007 году в негосударственном секторе формировалось 97 % оборота розничной торговли, в 2000 году – 95 %.

Доля продажи товаров на рынках в объеме оборота розничной торговли сократилась с 54 % в 2001 году до 21 % в 2007 году, торгующие организации формировали соответственно 46 % и 79 % оборота розничной торговли (табл. 1).

Таблица 1

**Структура оборота розничной торговли
в фактических действовавших ценах**

Показатели	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Оборот розничной торговли	100	100	100	100	100	100	100
в том числе							
Торгующих организаций	40	59	65	73	77	79	89
Вещевых, смешанных и продовольственных рынков	60	41	35	27	23	21	11
Из общего объема оборота розничной торговли							
Продовольственные товары	60	55	55	52	50	49	48
Из них алкогольные напитки	15	14	13	12	12	11	10
Непродовольственные товары	40	45	45	48	50	51	52

На вещевых, смешанных и продовольственных рынках в 2007 году населению было реализовано около 12 % от всего объема проданных продуктов питания, по непродовольственным товарам рынки формировали 10 % оборота розничной торговли этими товарами. Число вещевых, смешанных и продовольственных рынков к концу 2006 года составило 78, а число торговых мест в них – около 12 тысяч [2].

Прочное место в розничной торговле занимает малый бизнес. Малые предприятия в 2007 году формировали немногим более 19 % оборота розничной торговли, индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в стационарной торговой сети, – 43 %. Роль этого сектора в обороте розничной торговли с годами все ощутимее (табл. 2).

Таблица 2

**Структура формирования оборота розничной торговли
(в % к итогу, в фактически действовавших ценах)**

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего оборот розничной торговли	100	100	100	100	100	100	100
из него:							
Крупные и средние организации	27,6	27,5	26,5	25,5	26,6	27,2	27,3
Малые предприятия	7,8	11,3	13,0	17,9	18,3	17,1	18,5
Индивидуальные предприниматели вне рынков	10,2	20,2	25,9	29,8	32,5	35,1	43,4
Продажа товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках	54,4	41,0	34,6	26,8	22,6	20,6	10,8

За 2007 год в местностях области, приравненных к районам Крайнего Севера, через все каналы реализации населению продано потребительских товаров на сумму около 33383 млн. рублей, что на 4 % больше, чем в 2006 году. Неуклонно снижается доля оборота розничной торговли в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, в обороте розничной торговли области. Если в 2000 году на долю районов Крайнего Севера приходилось 14 % оборота розничной торговли области, то в 2007 году – около 8 %. Во многом на сокращение оборота розничной торговли в северных районах Приамурья повлияло снижение численности населения, проживающего в этих районах. Только по сравнению с 2002 годом численность населения, проживающего в районах Крайнего Севера, сократилась на 7,4%, тогда как в целом по области – на 3,8 % [1].

Еще одним фактором, оказывающем влияние на развитие розничных торговых предприятий в регионе является состояние товарных запасов. На 1 января 2008 года объем товарных запасов в розничной торговле составил 1357,9 млн. рублей и соответствовал 36 дням торговли. Для потребительского рынка в 2007 году было характерно достаточно устойчивое его состояние и стабилизация объема товарных запасов. В течение 2007 года товарные запасы оставались на уровне 35-39 дней торговли, за исключением тюля (34 дня).

Одним из условий стабильного организационного развития сферы торговли является высокое качество продукции. Однако анализ данных Территориального управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Амурской области, показало, что качество потребительских товаров, поступивших на потребительский рынок за 2007 год, существенно не изменилось и по ряду товаров характеризовалось высокой долей забракованной и сниженной в сортности по результатам проверки продукции

За 2007 год территориальным Управлением Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Амурской области проведено 853 проверки торгующих организаций. В ходе проверок выявлено около 500 административных правонарушений, в структуре которых самыми распространенными являются нарушения, связанные с нарушением правил продажи отдельных видов товаров – 66 %.

Одним из экономических индикаторов развития торговых предприятий является динамика потребительских цен на товары. За 2003-2007 гг. цены и тарифы на товары и услуги на потребительском рынке Приамурья выросли в 1,7 раза. При этом рост цен на товары отставал от их изменения на платные услуги населению. Так, если в 2006 году прирост цен на платные услуги был выше, чем на товары в 2,1 раза (в 2005 году – в 3,0 раза), то в 2007 году – в 1,4 раза. Цены на непродовольственные товары с 2000 по 2007 годы возросли в 1,9 раза. При этом реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен на товары и услуги) в 2007 году по сравнению с 2006 годом увеличились на 14 %, по отношению к 2000 году – в 1,7 раза.

Проанализировав состояние развития розничной торговли в 2007 году можно сделать следующие выводы: в формировании валового регионального продукта области доля торговли (включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования) составила 16 % (в 2006 году – 9,5 %); оборот розничной торговли по сравнению с 2006 годом увеличился (в сопоставимых ценах) на 12 % (в 2006 году по сравнению с 2005 годом – на 14 %); тенденция увеличения темпов роста оборота розничной торговли, которые оставались достаточно высокими, прослеживалась на протяжении всего 2007 года. При этом, субъекты малого предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность вне рынков) обеспечили более половины оборота розничной торговли (в 2006 г. – 52 %, в 2005 г. – 51 %, в 2000 г. – 27 %) [1].

В структуре формирования товарных ресурсов розничной торговли сохраняется тенденция роста доли продукции амурских производителей при соответствующем снижении товаров, ввозимых из других регионов. В

2007 году доля потребительских товаров собственного производства в объеме ресурсов розничной торговли составила 34 % против 30 % в 2004 году и 22 % – в 2000 году.

Возросла инвестиционная привлекательность розничной торговли. Доля инвестиций в розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) в общем объеме инвестиций в оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования увеличилась с 76 % в 2000 году до 93 % в 2004 году и до 99,5 % – в 2007 году.

Розничной торговли принадлежит существенная роль в насыщении потребительского рынка продовольственными и непродовольственными товарами и удовлетворении спроса населения.

Список литературы:

1. Состояние потребительского рынка Амурской области в 2007 году. – Б.: Амурстат, 2008. – 75 с.
2. Анализ реестра предприятий розничной торговли Амурской области по состоянию на 01.01.2008 г. / Записка. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Амурской области.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ СТОИМОСТИ

© Мархутова Е.В.*

Новосибирский университет экономики и управления,
г. Новосибирск

Необходимость оценки стоимости бизнеса возникает практически при всех трансформациях: при покупках и продажах предприятия, его акционировании, слияниях и поглощения, а также во многих других бизнес-ситуациях. В данной статье представлены ключевые факторы стоимости – те рычаги, которые в дальнейшем могут быть использованы для управления и максимизации стоимости компании.

Управление стоимостью компании начинается с определения стратегических целей и разработки системы показателей, обеспечивающей руководителей релевантной информацией о результатах работы их менеджеров. Успех здесь зависит во многом от того, насколько правильно руководство сможет расставить приоритеты и определить ключевые факторы

* Кафедра Финансов

стоимости верхнего уровня. Как правило, первый этап в данном процессе – определение финансовых факторов стоимости.

Все финансовые факторы стоимости условно можно разделить на 4 группы показателей [4]: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании, эффективность операционной деятельности, инвестиционной деятельности и финансовой деятельности (рис. 1).

Стратегическая эффективность компании. Одна из проблем, возникающая при внедрении стоимостного управления в компаниях, – невозможность использования самой стоимости для оперативного управления бизнесом. Дело в том, что сама стоимость не всегда отражает исключительно результат работы менеджеров: на нее влияют внешние факторы (например, прогноз развития рынка или поведение инвесторов), и, кроме того, формула ее расчета слишком сложна для понимания рядовыми сотрудниками. Именно поэтому в мире для управления стоимостью используют показатели на основе экономической прибыли, которые, с одной стороны, в наибольшей степени коррелируют с рыночной оценкой стоимости, а с другой стороны, могут быть использованы в оперативном управлении компанией.

Одним из наиболее распространенных показателей является экономическая добавленная стоимость (EVA – Economic Value Added) [2]. Показатель EVA отражает успехи менеджмента по достижению стратегической цели бизнеса – максимизации стоимости компании. При этом задача определения рычагов воздействия на стоимость сводится к определению финансовых факторов, которые в наибольшей степени влияют на экономическую добавленную стоимость.



Рис. 1. Факторы стоимости компании

Эффективность операционной деятельности отражает результаты основной деятельности компании по увеличению продаж, снижению издер-

жек или повышению производительности. Предполагается, что улучшение данных показателей может быть достигнуто без существенных дополнительных инвестиций.

Эффективность инвестиционной деятельности отражает эффективность инвестиционных проектов, осуществляемых компаниями. Под инвестиционными проектами в данном случае понимаются любые проекты, связанные с инвестированием денежных средств (не меньше заранее оговоренной суммы) в реальные активы на срок более 1 года. Как правило, данная группа показателей закрепляется за директором по стратегии или директором по маркетингу, поскольку именно они часто принимают решения о расширении бизнеса и стимулировании продаж.

Эффективность финансовой деятельности. Данная группа показателей фактически представляет собой прерогативу финансового директора и отражает эффективность его работы по привлечению различных источников финансирования компании, размещению свободных денежных средств на фондовом рынке и управлению оборотным капиталом.

Рассмотрев структуру финансовых факторов стоимости, перейдем к определению критериев, с помощью которых данные факторы стоимости можно проранжировать и выбрать ключевые из них.

Выбор ключевых финансовых факторов осуществляется на основе как минимум 4 критериев [3]:

- стратегии и жизненного цикла компании;
- чувствительности результирующего финансового показателя, например EVA, к различным финансовым факторам стоимости;
- потенциала улучшения показателей;
- волатильности (изменчивости) показателей.

Внедрение системы управления стоимостью невозможно без определения нефинансовых факторов стоимости. Финансовые показатели отражают исключительно результаты деятельности компании, однако не раскрывают пути их достижения [1]. Кроме того, с помощью одних лишь финансовых показателей невозможно проконтролировать эффективность инвестирования в нематериальные активы (бренд, репутации, персонал), между тем как именно от них во многом зависит успех компании на рынке. Построив систему финансовых показателей, мы тем самым задали ориентиры для дальнейшей декомпозиции факторов стоимости, но еще не решили задачу построения комплексной системы показателей, стимулирующих сотрудников к повышению стоимости бизнеса.

Список литературы:

1. Дремова Н.М. Максимизация рыночной стоимости компании как основной критерий эффективности вертикальной интеграции // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 16-24.

2. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: искусство управления: Учебное пособие. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
3. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
4. В. Самохвалов Как определить ключевые финансовые факторы стоимости // Управление компанией. – 2004. – № 4.
5. Рассказов С.В., Рассказова А.Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент. – М., 2002. – № 3-4.

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АПК РОССИИ

© Мешкова А.А.*

**Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва**

Агропромышленный комплекс России традиционно считается «черной дырой», которая поглощает любые объемы средств, вложенных в нее. Но все обостряющиеся проблемы продовольственной безопасности России, увеличивающегося импорта и постепенного вымирания российского села как типа поселений, заставляют обратить на АПК особое внимание государства. При рассмотрении вопроса о вступлении в ВТО, сельское хозяйство России также выступает на первый план. Но проводимая политика и бюджетное финансирование агропромышленного комплекса пока не приводят к эффективности данной отрасли, а по большей части носят единовременный, краткосрочный характер. Реализация Государственной программы направлена на регулирование всей сферы, и улучшение положения сельского населения.

Аграрное производство – отрасль, постоянно нуждающаяся в инвестициях, как со стороны государства, так и от частных инвесторов. За последние полвека из российского сельского хозяйства были изъяты миллионы рублей – как правомерные платежи на налоги и сборы, так и неправоммерные – за счет диспаритета цен на продукцию сельскохозяйственного и промышленного производств. При этом процесс восполнения финансовых ресурсов в отрасли был настолько не заметен по сравнению с другими, что на данном этапе АПК, как отрасль, требует колоссальных

* Аспирант третьего года обучения кафедры Финансы

вложений – по оценкам специалистов Министерства сельского хозяйства около 9 млрд. долларов ежегодно, без учета инфляции.

По оценкам независимых экспертов (данные Международной промышленной академии), в период с 1998 по 2001 годы инвестиции в агропродовольственный сектор России (в ценах 1991 года) составили 17,3 миллиарда рублей, в том числе средства федерального бюджета – 1,3 миллиарда рублей, консолидированные средства субъектов РФ – 2,6 миллиарда рублей и средства предприятий и организаций – 13,4 миллиарда рублей. Уровень бюджетной поддержки сельского хозяйства субъектов – как отношение расходов федерального бюджета к стоимости валовой продукции сельского хозяйства (в %) – в среднем по России этот показатель составляет 1,9-2,8 %, однако различия по регионам очень существенны, что можно объяснить экономико-географическими особенностями субъектов.

В России аграрное лобби представлено крайне незначительно, научные разработки по вопросам агропромышленного развития обсуждаются в узком кругу специалистов, не получая широкой огласки в средствах массовой информации. Научные институты, находящиеся при Министерстве сельского хозяйства, долгое время не получали должного финансирования на проведение полного исследования.

Частные инвесторы не были заинтересованы заниматься развитием сельского хозяйства, предпочитая более рентабельные сферы деятельности. Конечно, надо заметить, что в процессе практически полного отсутствия законодательного регулирования рынка земли, многие «предприимчивые инвесторы» смогли найти применение землям – сменив разрешенное пользование и предоставив участки под дачное строительство. Очевидный пример – это земли сельхозназначения в Московской области, то есть их практически полное отсутствие и наличие большого числа дачных поселков, порой на особо охраняемых землях.

Таким образом, сельхозпроизводителям приходилось искать собственные источники финансирования. Но даже займы и кредиты помогали выжить совсем недолгий срок, что связано со спецификой отрасли.

Потому, при очередном обсуждении основных параметров проекта бюджета на соответствующий год вопрос о бюджетном финансировании поднимался регулярно, но вот реального финансового подкрепления он не получал. Лишь вопрос вступления в ВТО заставлял вновь обратить внимание на отечественный АПК.

В 2005 году был озвучен национальный проект «Развитие АПК», как одно из приоритетных направлений экономического развития страны. Средства массовой информации стали оповещать о проблемах сельского населения, о недостатках системы бюджетного финансирования, об удач-

ных проектах получения кредита и покупки на него элитных семян, или очередной партии дорогостоящего оборудования.

Но при этом далеко не всегда рассматривался вопрос эффективности совершенных покупок. Так, например, элитных быков-производителей в Красноярский край везут из Австралии, а трактора для фермеров Вологодской области – из Нидерландов. Каким образом определяется, у какого конкретного производителя будут закуплены так необходимое современное оборудование?

Агропроизводство на территории Российской Федерации в силу специфических климатических и географических условий более затратное чем, допустим, в Европейском Союзе, а дополнительные транзакционные издержки лишь увеличивают себестоимость производимой продукции, что не позволит конкурировать с импортной, субсидируемой прямыми и косвенными методами правительствами стран-импортеров (в странах ЕС государственная поддержка достигает 48 %).

Постановление Правительства 249 от 22 мая 2004 года «О повышении результативности бюджетных расходов» положило начало процессу повышения эффективности и прозрачности бюджетных расходов, в том числе и на развитие агропромышленного комплекса. Процесс разработки методики оценки эффективности использования бюджетных средств существенно затрудняет структурная несбалансированность аграрной политики, и прежде всего низкая доля прямой бюджетной поддержки.

Причинами низкой отдачи от бюджетных средств, направленных на финансирование государственной поддержки программ и мероприятий по развитию растениеводства и животноводства, являются: хронический недостаток собственных оборотных средств в сельскохозяйственных организациях; практическое отсутствие помощи государственных структур по реализации сельскохозяйственными организациями произведенной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках; неразвитость транспортной и рыночной инфраструктуры

Кроме того, выделение государственной поддержки агропромышленному комплексу по множеству направлений приводит к распылению средств и ослаблению контроля за их использованием.

Основными задачами повышения эффективности использования бюджетных средств в контексте реализации Государственной программы должны стать:

- соблюдение прямой зависимости уровня государственной финансовой поддержки от определенных экономических критериев деятельности товаропроизводителей, таких, как продуктивность земельных угодий и сельскохозяйственных животных. Если не достигается установленная величина указанных показателей, то размер поддержки следует существенно сокращать;

- поощрение наиболее эффективных и прогрессивных форм и видов производств, обеспечивающих сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимые доходы для устойчивой хозяйственной деятельности и расширенного воспроизводства;
- концентрация финансовых ресурсов на наиболее важных, «стратегических» направлениях, то есть в тех отраслях аграрного производства, где можно рассчитывать на сравнительно быстрый прирост производства продукции, получения максимальной прибыли (производство овощей, плодов, кормов, животноводческой продукции, рыбоводство и др.);
- уменьшение каналов (видов) расходования средств государственной поддержки, переход от «отраслевого» принципа финансирования к «территориальному»;
- использование механизмов целевой адресной поддержки, в большинстве своем реализуемой на конкурсной основе проектов развития хозяйств и отраслей, сочетаемой с консультационной (проектной) поддержкой;
- переход на программный принцип распределения бюджетных средств при одновременном ограничении предоставления финансовых ресурсов в одни руки;
- поддержка производителей, обладающих реальными потенциалами, направленная на стимулирование инновационного развития производства, способного обеспечить саморазвитие и достойные доходы работающим.

Нужно отметить, что многие экономисты критикуют Государственную программу за недостаточный уровень финансирования, который в первоначальном варианте практически не учитывал уровня инфляции и не отвечал критериям развития агропромышленного сектора, так как заложенный рост показателей составлял по разным направлениям от 2 до 5 процентов за 5 лет выполнения программы. Также, в Госпрограмме отсутствует взаимосвязь целевых индикаторов с объемами бюджетного финансирования по схеме «цель – затраты – результаты». Кроме того, не включены индикаторы по охвату субсидированными кредитами малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе, а между размером перечисленных субсидий и уровнем достижения субъектами Российской Федерации целевых показателей, предусмотренных в соглашениях с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, не установлено какой-либо связи, что противоречит принципам бюджетирования, ориентированного на результат.

До сих пор не полной мере отработан механизм реализации государственных и муниципальных заданий, не утвержден порядок формирования и финансового обеспечения государственного задания федеральным орга-

нам исполнительной власти и федеральным государственным учреждениям; не разработана методика нормативно-подушевого финансирования, не определена стратегия использования долгосрочных бюджетных кредитов, на которые так рассчитывают сельхозпроизводители. В проекте федерального бюджета заложено, что объем предоставленных бюджетных кредитов увеличен в 2 раза до 20 млрд. рублей ежегодно, большая часть из которых будет предоставлена за счет внутренних источников. Но порядок их предоставления еще не разработан.

В средствах массовой информации достаточно регулярно публикуется информация о разработках дополнений и изменений в Государственную программу в части увеличения бюджетного финансирования, включения новых направлений развития агропродовольственной сферы и агропродовольственного рынка.

Судить насколько эффективно реализуются положения государственной программы в части бюджетного финансирования и достижения заложенных показателей можно будет судить только после Доклада Министерства сельского хозяйства о результатах своей деятельности.

Список литературы:

1. Борхунов Н.А. Государственная поддержка развития сельского хозяйства на предстоящую пятилетку // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 10. – С. 3.
2. Заключение Счетной палаты РФ на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов», сентябрь 2008.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Михайлова А.И.♦

Уфимский государственный авиационный
технический университет, г. Уфа

В статье предпринята попытка классифицировать инструментарий контроллинга по областям применения и длительности анализируемых периодов. При внедрении контроллинга необходимо тщательно оценивать те инструменты, которые будут внедряться, и сопоставлять сложность внедрения, необходимость получаемой информации и соответствие получаемой модели предприятия действительности.

♦ Кафедра Экономики предпринимательства

Отличительные черты централизованного управления на предприятии заключаются в существовании нормирования, унификации и стандартизации. В основе деятельности предприятия стоял план, выполнение которого было главной задачей предприятия. Главным принципом при разработке планов был принцип директивности.

С переходом к рыночным отношениям, ситуация изменилась коренным образом. Предприятия обрели финансовую самостоятельность и ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности. В этот период многие предприятия отказались от процесса внутрифирменного планирования, полагаясь на собственный талант и решительность в управлении предприятием. Однако, закрепить достигнутый успех предприятиям оказалось сложнее, чем достичь его. В настоящее время, нельзя говорить о чисто «рыночном» строе государства, поскольку современная экономика имеет элементы как централизованного, так и рыночного планирования.

Современные методы анализа и прогнозирования остаются неиспользуемыми, а менеджмент оказывается не в состоянии составить даже среднесрочные планы. Причем применяемый менеджерами и аналитиками инструментарий различается по подразделениям, что может вызвать затруднения в координации и недостаточность информации у руководства. Проблему увязки управленческой информации в единое целое в рамках отдельно взятой компании решает контроллинг [2].

Несмотря на то, что названный термин имеет английские корни, исторически наибольшее влияние на концепцию контроллинга оказала немецкая школа бизнес-администрирования. Данная концепция постоянно развивается. Пока среди ее сторонников нет единодушия даже в определении контроллинга и перечня его функций (табл. 1).

Однако, несмотря на разногласия в определениях, проблемное поле концепции контроллинга вырисовывается достаточно четко [2].

Таблица 1

Сущность контроллинга в понимании различных школ

Концепции контроллинга	Авторы	Основные идеи
1. Управленческий учет	Майер Э., Скоун Т., Дайеле Д., и т.д.	<i>Контроллинг</i> – система управления затратами, основывающаяся на информационном обеспечении;
		<i>Основная функция</i> – создание методов и инструментов для управленческого учета;
		<i>Информационная основа</i> – данные бухгалтерского учета
2. Информационная система	Плайссер П, Берр Х, и т.д.	Контроллинг – сбор информации и ее использование при планировании, финансировании, создании отчетов и т.д.;
		<i>Основная функция</i> – информационное обеспечение менеджмента;
		<i>Информационная основа</i> – данные всех функциональных областей

Продолжение табл. 1

Концепции контроллинга	Авторы	Основные идеи
3. Планирование и контроль	Хан Д., Хорварг П., и т.д.	<i>Контроллинг</i> – планирование и контроль;
		<i>Основная функция</i> – бюджетирование, стратегическое и оперативное планирование;
		<i>Информационная основа</i> – данные планово-учетных расчетов на базе внутреннего производства.
4. Координация	Кюпер Х, Шмидт А., Вебер Й., и т.д.	<i>Контроллинг*</i> – функция менеджмента, обеспечивающая планирование и учет, <i>управление по обратной связи</i> ;
		<i>Основная функция</i> – координирование различных процессов системы менеджмента для достижения определенных целей;
		<i>Информационная база</i> – данные для управления по отклонениям;
6. Координация процесса принятия решений	Шерм Э, Бекерр М., Сидоу Д., и т.д.	<i>Контроллинг</i> – функция, обеспечивающая управление координацией процесса принятия решений;
		<i>Основная функция</i> – проработка управленческих решений с целью их формализации;
		<i>Информационная база</i> – система управления знаниями

Данная концепция основана на следующих положениях:

- предприятие является системой с определенным набором целей, части которой тесно взаимосвязаны;
- его деятельность ориентирована на достижение запланированных показателей;
- контроллинг выступает интегрирующей и координирующей подсистемой контура управления; он обеспечивает инструментальную и методическую базу поддержки принятия управленческих решений.

Инструменты контроллинга.

Инструментарий контроллинга можно классифицировать по критерию критериям: области применения – какие задачи помогает решить данный инструмент (табл. 2) [3].

Таблица 2

Инструментарий контроллинга по областям применения

Область применения	Инструментарий
Учет	Система управленческой отчетности:
	отчеты о хозяйственной деятельности, в том числе сводные;
	учетные формы;
	показатели управленческого учета;
	методы анализа отчетности
Организация потоков информации	Система документооборота,
	карта бизнес-процессов

Продолжение табл. 2

Область применения	Инструментарий
Планирование	Анализ и оптимизация объема заказов,
	ABC-анализ,
	анализ точки безубыточности,
Планирование	ступенчатый расчет сумм покрытия,
	анализ узких мест,
	методы анализа инвестиционных проектов,
	маржинальный анализ,
	методы расчета комиссионных вознаграждений,
	кружки качества,
	анализ скидок,
	анализ областей сбыта,
	функционально-стоимостной анализ,
	анализ структуры потребления,
	выбор между поставками со стороны и собственным производством,
	анализ кривой обучаемости,
	методы анализа конкуренции,
	бенчмаркинг,
	методы логистики,
	методы портфельного анализа,
	анализ потенциала,
	анализ жизненного цикла продукта,
	SWOT-анализ,
	анализ сценариев,
	анализ цепочки доставки ценности,
	анализ конкурентных сил Портера,
	карты восприятия,
	анализ качества обслуживания,
	анализ барьеров входа,
	анализ чувствительности,
	сбалансированные счетные карты,
	сетевое планирование,
	график Гантта,
	методики ценообразования,
	бюджетирование,
	определение целевых издержек,
	методы линейного программирования,
	расчет уровня запасов,
	планирование загрузки мощностей
Мониторинг и контроль	Система раннего предупреждения,
	анализ разрывов,
	контроль соответствия фактических показателей плановым,
	анализ издержек по центрам учета и отчетности

Отметим, что следует тщательнейшим образом взвешивать необходимость внедрения того или иного инструмента. Например, вряд ли предприятию, действующему на монопольном рынке (либо в условиях олигополии), нужны инструменты для подробного анализа конкурентов. В по-

добных случаях система бюджетирования является наиболее подходящим методом планирования. Использование же такой системы в компаниях, полностью зависящих в получении доходов от творческого потенциала сотрудников, часто дает отрицательный эффект из-за снижения мотивации.

Список литературы:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Писчатов Ф, Попов Е., Инструментарий контроллинга предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 5.
3. Уткин Э.А., Мартынюк И.В. Контроллинг: российская практика. – М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд ПиК. Стойственно-ориентированные концепции контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. Л.Г. Головича, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005.

ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

© Мишенина Ю.Н.♦

Московский физико-технический институт, г. Москва

Функции государственного управления во многом схожи с функциями управления любого предприятия. В органах государственной власти решаются вопросы: организации, планирования, регулирования, кадрового обеспечения, контроля исполнения. Существует потребность управления рисками и трудозатратами. Вместе с тем, ряд особенностей государственного управления приводит к невозможности поддержки многих управленческих функций классическими средствами автоматизации.

До настоящего времени большинство задач государственного управления решается не достаточно эффективно. Одной из наиболее значимых причин этого является отсутствие автоматизированных средств поддержки основных функций управления органов государственной власти. Так, существующие на сегодняшний день автоматизированные средства планирования, например Project, APS, способные обеспечить поддержку пла-

♦ Кафедра «Управленческий консалтинг»

нирования промышленных предприятий, оказываются практически бесполезными для решения задач государственного управления.

Рассмотрим управление в органах государственной власти как систему (рис. 1) и выделим ключевые особенности каждого компонента.

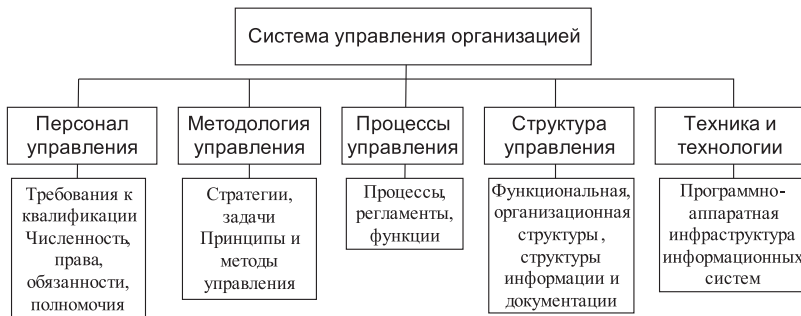


Рис. 1. Система управления организацией

Практически весь персонал в органах государственной власти вовлечен в управление. Наиболее выраженными характеристиками персонала являются:

- Приказной (директивный) порядок работы;
- Пренебрежительное отношение к повышению своего профессионализма;
- Низкий уровень компьютерной грамотности;
- Большая численность персонала (более 1000 сотрудников);
- Требования к квалификации, права и обязанности персонала закреплены законодательством [1];
- Обязанности строго регламентированы.

Методология управления характеризуется следующими аспектами:

- Применение силы государственного принуждения;
- Директивные методы управления;
- Цели, задачи и стратегии спускаются вышестоящей инстанцией.

Процессы управления, как правило, строго регламентированы, а основой управления является документ.

Для *структуры управления* характерны:

- Сложные управленческие процессы;
- Линейная иерархическая организационная структура;
- Важной основой эффективной организации управления являются справочники, реестры и классификаторы [2];
- Значительная часть управленческой информации представлена в виде неструктурированного текста.

Техника и технологии:

- Автоматизация управления документами приравнивается к автоматизации функций делопроизводства;
- Лоскутная автоматизация.

Характерные проблемы управления в органах государственной власти, можно сгруппировать по областям их проявления: организация планирования, организации контроля, исполнение рабочих процессов, автоматизированная поддержка. В табл. 1 приведены некоторые типичные для управления в органах государственной власти положения.

Поскольку, вся основная деятельность органов государственной власти реализуется через управление документами, основной спецификой государственного управления является роль документа в управлении: управляя документом – управляем всем.

*Таблица 1***Управление в органах государственной власти**

	Характерная ситуация	Следствия
Планирование	Отсутствует автоматизация управления деловыми процессами	Отсутствует возможность планирования исполнения документов и планирования трудозатрат
	Нет информации для оценки занятости сотрудников и эффективности работы	
Контроль	Нет возможности отслеживать процесс работы с документами	Большой объем информации не используется для анализа деятельности, что равнозначно отсутствию такой информации Срыв сроков исполнения и согласования Случаи утери информации
	Ограниченный набор отчетных форм и возможных срезов для анализа	
	Нет механизмов работы с неструктурированным текстом	
Рабочие процессы	Слабая исполнительская дисциплина	Большой процент продлений контрольных сроков; Нарушение контрольных сроков. Большое время рассмотрения и согласования документов; Нарушение конфиденциальности документов
	Недостаточная степень оперативного взаимодействия между подразделениями;	
Информационные системы	Отсутствие гибкого функционала распределения прав доступа к информационным объектам;	Противоречивые данные Большая доля ручного труда при формировании отчетности Низкая скорость движения документов внутри организации Низкая скорость обработки и исполнения документов Невозможность организации планирования и эффективного контроля исполнения документов
	Автоматизация только учетных функций Делопроизводства	
	Пользовательский интерфейс существующих систем не проработан с точки зрения операционного удобства	
	Отсутствует интеграция со смежными системами	

До сих пор при автоматизации управления документами рассматривалась автоматизированная поддержка функций делопроизводства, что объясняется возможностями используемых программных решений. Возможности современных технологий управления документами и развитый

функционал программных средств позволяют расширить область применения автоматизированных средств управления документами. Использование данных средств в качестве единой интеграционной платформы позволяет заполнить пробелы в информационной поддержке важных функций государственного управления.

Наиболее значимыми в этом плане является появление возможностей:

- Поддержки маршрутизации потока документов (Workflow);
- Работы с неструктурированным текстом;
- Организации коллективной работы;
- Более совершенные механизмы обеспечения информационной безопасности.

Первым шагом при реализации такого подхода должен быть переход от лоскутной автоматизации к интегрированному решению. Определение конкретных целей и задач автоматизации является основой для разработки и составления адекватного набора справочников, классификаторов, реестров, что является ключевым компонентом в организации эффективной деятельности органов государственной власти [2].

Управление документами на базе интегрированной автоматизированной системы позволит выстроить решение, обеспечивающее поддержку практически любой деятельности организации, в том числе:

- Управления трудозатратами;
- Управления качеством;
- Управления рисками;
- Управления исполнением.

Таким образом, рассмотренный подход к автоматизации управления документами способен решить многие характерные для органов государственной власти проблемы, повысить качество административно-управленческих процессов, что в свою очередь приводит к повышению качества государственных услуг.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27 мая 2003 года № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации».
2. Лощинин А. Электронный документооборот и делопроизводство как инструмент управления территорией. – ВНИИПВТИ, 2004.
3. Бондарь А.Ю. Профессионализм, профессиональное образование и карьера государственных служащих // Чиновник. – 2001. – № 6 (16).
4. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н., Информационные технологии управления. – СПб.: Питер, 2005.
5. Клочай В.В., Особенности построения систем корпоративного управления в России. – М.: Анкил, 2007.

ВОПРОСЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ОСВЕЩЕНИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

© Нечаев В.В.♦

ООО «Промсвет», г. Нижний Новгород

Рассмотрены актуальные вопросы функционирования системы наружного освещения города с учетом аспектов применения энергосберегающих подходов. Кратко представлена характеристика мероприятий по развитию системы наружного освещения крупного города Нижнего Новгорода, включая пути решения проблемы энергоэффективного освещения автодорог.

В настоящее время требование роста энергоэффективности является ключевым в рамках новой энергетической стратегии России. Беречь энергию стало насущной необходимостью и экономически выгодным делом для всех отраслей экономики. Динамика развития города и, соответственно, потребление электрических мощностей значительно опережают темпы развития Нижегородской энергосистемы, в результате чего существует значительный дефицит электрической мощности. И хотя энергопотребление наружного освещения города составляет примерно 0,5 % от общего потребления, муниципалитет Нижнего Новгорода проводит энергосберегающие мероприятия, позволяющие получить дополнительную экономию в условиях дальнейшего развития наружного освещения городских территорий.

Проблемы энергосбережения и пути их преодоления волнуют как городские власти, так и любого жителя нашей страны. Актуальны вопросы: как сделать наружное освещение качественным и экономичным; возможна ли экономия электроэнергии при организации архитектурно-художественной подсветки зданий?

Сейчас, все мировые столицы с наступлением ночи, приобретают новый облик за счет архитектурной подсветки зданий. Существует тенденция использовать архитектурно-художественную подсветку и для придания индивидуального облика новым жилым комплексам. Для этого существуют современные технологии, с помощью которых можно осуществлять художественную подсветку, не нарушая архитектурного облика зданий. При этом достигается и экономия электроэнергии, поскольку газоразрядная лампа мощностью 70-250 Ватт заменяется на светодиодный

♦ Первый заместитель генерального директора, соискатель ученой степени кандидата экономических наук Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета

источник света, позволяющий не только снизить энергопотребление примерно в 5 раз, но и обладающий большим сроком службы, что так же позволяет экономить средства в процессе эксплуатации осветительной установки [3].

Одной из главных характеристик благоустройства города, имеющих важное культурное и экономическое значение, является наружное освещение. Для улучшения освещенности города и обеспечения надежности и экономичной работы сетей наружного освещения за последние годы в Н.Новгороде выделяются большие средства на ремонт и усовершенствование городского уличного освещения. Особенно хотелось бы выделить следующие программы, давшие положительный результат:

2003 год. Программа «Светлый город». Произведена замена устаревших и неэффективных светильников. Программа «Реконструкция федеральных дорог и мостов».

2004 год. Программа «Нижний Новгород – столица Поволжья». Программа по восстановлению освещения парков и скверов города. Программа по реконструкции сетей освещения

2005 год. К 60-летию Великой Победы над фашистской Германией выполнен ремонт сетей наружного освещения на улицах, названных в честь героев Великой Отечественной Войны. Разработана программа ремонта наружного освещения на территориях школ и детских садов.

2006 год. Продолжается капитальный ремонт СНО. Введены в эксплуатацию новые линии освещения скверов и бульваров. Реализована программа «Восстановление сетей наружного освещения в зонах повышенной криминогенной обстановки». Выполнено декоративное освещение 3-х мостов.

2007 год. Продолжается работа по улучшению освещенности центральных магистралей и дворовых территорий города Н. Новгорода. Восстановлено 859 светоточек. Выполнено освещение спорткомплексов, мини-стадионов и хоккейных площадок во всех районах города. Начата работа по внедрения автоматизированной системы управления и контроля функционирования сетей наружного освещения, обеспечивающая значительную экономию бюджетных средств [2].

Количество средств, выделенных из городского бюджета в 2008 г. на совершенствование системы наружного освещения, превышает 200 млн. рублей. Реализация программы «Освещение скверов» позволила провести капитальный ремонт 543 уличных фонарей в зонах отдыха города на сумму 49 млн. рублей. В рамках проекта реконструкции парка «Швейцария» в 2008 г. впервые проводится освещение более 10 км прогулочных дорожек. Около 88 млн. рублей было израсходовано на ремонт 710 светильников в частном секторе. В 2008 г. администрацией Нижнего Новгорода совместно с МП «Городские электросети» разработано и реализовано 4 про-

граммы: комплексное благоустройство микрорайонов, капитальный ремонт сетей наружного освещения (СНО), новое строительство СНО в частном секторе и освещение скверов. Всего по программе «Город-сад» из городского бюджета выделено 36 млн. рублей, которые направлены на установку 907 новых и ремонт 874 уже существующих световых точек, в том числе и антивандальных светильников.

Нижегородская область первой в Российской Федерации приступила к реализации энергосберегающих проектов в рамках механизма «совместной реализации» [1]. В области проводится информационно-аналитическая работа в области энергосбережения. Ее осуществляет Нижегородский региональный инновационный центр энергосбережения: это конференции, семинары, выставки в сфере эффективного использования энергии. Для реализации в рамках Проекта ЕЭК ООН «Разработка инвестиционного проекта в области энергоэффективности для смягчения последствий изменения климата» национальным исполнительным агентством проекта – РУСДЕМ были отобраны следующие проекты:

1. Реконструкция системы теплоснабжения областной больницы им. Семашко.
2. Реконструкция угольной котельной села Филинское Вачинского района Нижегородской области.
3. Реконструкция наружного освещения г. Нижний Новгород.

Эффективное содержание электросетей способно обеспечить показатель «процент горения» на уровне приближенном к 95 %. Одна из основных мер по обеспечению нормального функционирования осветительных установок – это своевременное кронирование деревьев, расположенных вдоль проезжей части улиц и на внутридворовых территориях. Реализацию программы по совершенствованию сети наружного освещения администрация Нижнего Новгорода продолжит и в дальнейшем. В 2009 г. во всех микрорайонах города планируется обеспечить уровень освещенности, соответствующий всем современным требованиям и нормам. В настоящее время на рассмотрении в администрации города находится проект установки светодиодных фонарей уличного освещения, использование которых позволит не только значительно снизить бюджетные расходы на электроэнергию, но и увеличить долговечность работы световых точек. По итогам рассмотрения проекта планируется принять дополнительную программу, рассчитанную на высокотехнологическое развитие электросетей города [1].

Важной задачей в контексте развития транспортной инфраструктуры города является определение средств для создания эффективного и экономичного освещения автодорог. В качестве технических средств, позволяющих повысить энергоэффективность систем дорожного освещения, следует рассматривать:

- применение эффективных современных источников света;
- применение светильников с эффективными оптическими системами;
- применение электронных ПРА (пускорегулирующей аппаратуры) и систем управления освещением;
- компьютерное проектирование электроосветительных установок (точный расчет электрических и светотехнических параметров осветительной установки; определение мест установки светильников; оперативная корректировка положения светильников; возможность быстрого сравнения нескольких вариантов; получение оптимального распределения яркости и освещенности; наглядность результатов вычисления; вычисление оптимального варианта путем варьирования параметров при фиксированных исходных требованиях).

При этом в качестве резервов экономии энергозатрат функционирования систем дорожного освещения выступает качественное освещение (низкокачественное освещение всегда затратное) и правильное применение действующих норм освещения.

Помимо вопросов увеличения освещения улиц города, важна и проблема световой экологии. В Европе оно сейчас очень распространено, и там уже существуют научные исследования по этой теме. Экологи утверждают, что если из-за огней большого города человек не может увидеть звездное небо – это тоже плохо. Слишком яркое освещение мешает людям в квартирах, создает помехи водителям. В большей мере это относится к богатым коммерческим организациям (казино, развлекательные центры и т.п.), которые часто освещены ярче, чем вся остальная улица. В Европе существуют четкие требования, общие для всех стран Евросоюза, сформулированные в так называемом перечне ограничений [3]. К сожалению, пока в российских городах никакие ограничения не действуют. Необходимость создания в России собственных правил, ограничивающих освещенность объектов города в темное время суток, очевидна. Сначала эти правила могли бы быть внедрены как рекомендательные, а затем и как законодательные. Такое ограничение в определенной мере будет способствовать снижению потребления электрических мощностей, являясь значимым инструментом решения проблемы энергосбережения уличного освещения.

Список литературы:

1. www.innov.ru.
2. www.nihny.ru.
3. www.energosoвет.ru Портал по энергосбережению.
4. «Экологические системы». Электронный журнал энергосервисной компании.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Нечаева С.Н.♦

Воронежский филиал Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Воронеж

В статье рассматриваются проблемы оценки эффективности деятельности предприятий в условиях рыночной экономики.

Проблемы оценки эффективности деятельности предприятий аналогичны проблемам оценки эффективности общества в целом. Основными вопросами являются: как измерить эффективность производства и что является критерием эффективности.

Оценка деятельности предприятия должна учитывать результаты и затраты производства. Однако практика показывает, что оценка производственных звеньев только с помощью показателей результатно-затратного подхода не всегда нацеливает их на достижение высоких конечных результатов деятельности, изыскание внутренних резервов и на деле не способствует повышению общей народнохозяйственной эффективности.

На деятельность предприятия оказывают влияние различные факторы. В зависимости от направленности действия все факторы можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы можно объединить в следующие группы: связанные с: личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка; ускорением НТП, инновационной политикой предприятия; совершенствованием организации производства и труда, управлением предприятием; организационно-правовой формой хозяйствования; созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе; спецификой производства и отрасли; качеством продукции, конкурентоспособностью управлением издержками и ценовой политикой; амортизационной и инвестиционной политикой.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы, обусловленные динамикой внутреннего и мирового рынка, проявляющиеся в изменении спроса и предложения, а также в колебании цен; изменением политической обстановки как внутри страны, так и в более глобальном масштабе; инфляционными процессами; деятельностью государства.

♦ Заведующая кафедрой Финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент

В условиях рыночных отношений именно от государства, создающего цивилизованный рынок и правила игры на этом рынке, в значительной мере зависит эффективность деятельности предприятий.

Наряду с общими решающими факторами повышения эффективности производства для предприятий в настоящее время, на наш взгляд, актуальны прогресс науки и техники, повышение качества выпускаемой продукции и достижение высоких социальных результатов. Внедрение в производство научно-технических достижений обеспечивает переход к применению прогрессивных технологических процессов, созданию непрерывных схем выработки продукции, безотходных (или малоотходных) производств, экономии сырья и топливно-энергетических ресурсов, утилизации отходов производства. Результатом совершенствования технической базы предприятий должен стать рост производительности труда. Совершенствование технологических процессов обеспечит комплексное использование всех компонентов сырья, уменьшение его потерь в процессе производства и сокращение отходов, что будет способствовать повышению степени использования вторичных ресурсов, вследствие чего снизится себестоимость и повысится качество выпускаемой продукции. Совершенствование техники и технологии является одним из путей улучшения использования основных производственных фондов, а следовательно роста фондоотдачи.

Как бы ни была развита и совершенна техника и технология, главной производительной силой, по-прежнему, остается непосредственно работник. Достижение высоких социальных результатов обеспечивается посредством повышения уровня образования и квалификации кадров, увеличения периода работоспособности и снижения уровня заболеваемости трудящихся, развития их творческих способностей, совершенствования системы стимулирования и поощрения. Учет социальных результатов позволяет более полно охарактеризовать достигнутый эффект и является важным стимулом дальнейшего роста эффективности производства.

Как показало исследование, проблема повышения качества продукции в настоящее время является наиболее острой и злободневной. Вопросы обеспечения качества продукции являются первостепенными в реализации процессов управления предприятием, так как они оказывают значительное влияние на возможности его производства и сбыта, рост производительности и доходности. Высокий уровень качества продукции означает ускорение НТП, значительное стимулирование количественного спроса, совершенствование структуры товарооборота, увеличение и улучшение структуры экспорта, обеспечение доходности предпринимательской деятельности и продовольственной безопасности государства. Качество производственных результатов должно стать одним из решающих факторов повышения эффективности производства.

Эффективность является сложной и многоплановой категорией, сущность которой заключается в увеличении выпуска конкурентоспособной продукции в оптимальном количестве при минимальных затратах, вследствие применения и внедрения достижений НТП, улучшения качества, рационального использования сырьевых, производственных и социальных ресурсов.

В рыночных условиях основное внимание ученых-экономистов и практических работников сосредоточено на исследовании предпринимательской прибыли и рентабельности производства, то есть на локальных критериях экономической эффективности. Но прибыль конкретного товаропроизводителя включает лишь часть добавленной стоимости, значительная часть добавленной стоимости перераспределяется в другие сферы, и поэтому традиционный показатель рентабельности не может служить измерителем общесистемной экономической эффективности производства

Даже если провести оптимизацию структуры производства всех товаропроизводителей отрасли по критерию максимума прибыли, то в совокупности не удастся получить оптимально функционирующую отрасль, поскольку общесистемный критерий эффективности отрасли не является суммой локальных критериев. Поэтому оптимизацию функционирования любой сложной системы правомерно начинать сверху вниз, с постановки общесистемной цели и обоснования соответствующего критерия, построения «дерева целей» и «дерева критериев» эффективности по уровням управления.

В новых экономических условиях назрела необходимость более глубокого осмысления теории эффективности. Уровень эффективности производства отражает не только соотношение результата и затрат, но и степень использования его производственно-экономического потенциала. Когда он реализован полностью, то коэффициент эффективности производственной деятельности предприятия равен единице.

Как правило, под производственными возможностями общества или предприятия понимается в первую очередь объем выпуска продукции. Но, на наш взгляд, этого недостаточно. Не менее важны затраты на ее производство. Следовательно, производственно-экономический потенциал предприятия – это его способность выработать и реализовать определенный объем качественной продукции при полном и рациональном использовании имеющихся ресурсов, получить валовой доход и прибыль.

Сущность экономической эффективности производства трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах. Поэтому определение экономической эффективности производства должно базировать-

ся на сопоставлении результата производства с совокупными затратами живого и прошлого труда, обусловившими данный результат.

Особый интерес в любой экономической ситуации вызывает соотношение между затратами и результатами деятельности организации. Объективная необходимость экономии общественного труда определяется в значительной мере тем, что общественные потребности в каждый данный отрезок времени превышают имеющиеся в распоряжении общества ресурсы – материальные, трудовые, финансовые. Отсюда и вытекает сущность экономической эффективности, заключающаяся в необходимости при данных ресурсах, путем их всемерной экономии обеспечивать в наибольшей степени увеличивающиеся общественные потребности.

Эффективность производства всегда выражает отношение эффекта к затратам, осуществленным на его получение. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа, что предполагает установление критерия экономической эффективности, который в конечном итоге выражается в повышении производительности труда. Чем выше производительность труда, следовательно, ниже издержки производства, тем выше экономическая эффективность затрат труда.

Различают общую и сравнительную эффективность затрат труда. Как общая, так и сравнительная эффективность представляют собой относительную величину – отношение эффекта к затратам, его вызвавшим. Общая эффективность, в частности, может быть исчислена по каждому объекту капитальных вложений и новой техники в отдельности. Она характеризует общую величину отдачи (эффекта), которая получается в результате осуществления затрат. Сравнительная эффективность исчисляется при выборе одного из двух или более вариантов решения определенной производственной и хозяйственной задачи. Она характеризует экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими.

Расчеты общей эффективности целесообразно проводить в процессе планирования для характеристики эффекта, который будет получен в результате выделяемых капитальных вложений, а также для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат.

Расчеты сравнительной экономической эффективности производятся на стадиях планирования и проектирования объектов при сравнении возможных вариантов их осуществления. После того как вариант выбран, можно определять его общую эффективность. Величина общей эффективности зависит от целесообразности варианта, выбранного при расчете сравнительной эффективности.

В зависимости от характера процесса труда эффективность производства может выступать в виде технико-экономической и социально-экономической. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результатив-

ность их использования. Социальная эффективность решает конкретные социальные задачи (например, улучшение условий труда, охрана окружающей среды, качество жизни и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства.

Применительно к сферам применения выделяют такие формы эффективности, как локальная и частная. Локальная эффективность определяется в разрезе отдельных звеньев народного хозяйства (предприятие, промышленный комплекс, отрасль, регион). Частная эффективность отражает результативность использования в процессе производства отдельных видов затрат и ресурсов (рабочей силы, основных и оборотных фондов).

По объектам определения различаются следующие формы эффективности: действующего производства; технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства; капитальных вложений и новой техники; внешнеэкономической деятельности; охраны окружающей среды и др.

Слагаемые эффективности производства формируются под воздействием разнообразных факторов технического, организационного, экономического и социального характера.

Классификация по основным направлениям развития и совершенствования производства отражает результативность использования затрат и ресурсов и включает следующие факторы: система государственного регулирования структуры производства; улучшение отраслевой и территориальной организации производства на основе развития концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования; повышение культурно-технического и квалификационного уровня производственных кадров.

На современном этапе ключевыми в этой группе являются факторы прямого и косвенного государственного регулирования развития производства: государственное предпринимательство, государственное программирование, ценовое регулирование, регулирование формирования затрат на производство, регулирование оплаты труда, поощрительная амортизационная политика, налоговая политика, кредитное регулирование, структурное регулирование, активная социальная политика и т.д.

В зависимости от места реализации факторов эффективности они подразделяются на внутрипроизводственные, отраслевые и народнохозяйственные, с помощью которых достигается экономия общественного труда в разрезе отдельных звеньев управления производством. К факторам данной группы относятся: на уровне предприятия – организационно-технические и социально-экономические факторы (ускорение научно-технического прогресса, совершенствование организации производства, труда и управления и пр.).

Основными показателями эффективности производства являются: производительность труда; капиталоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции; фондоотдача единицы основных фондов; материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции; соотношение экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП; конкурентоспособность выпускаемой продукции; срок окупаемости затрат и др.

К факторам, способствующим росту эффективности производства, относятся: ускорение научно-технического прогресса, использование в производстве достижений науки и передовых технологий; структурная перестройка хозяйства; освоение современного менеджмента; развитие специализации и кооперации; использование выгод международного разделения труда.

Список литературы:

1. Гольдштейн, Д.В. Экономическая эффективность межпроизводственного сотрудничества: Социальные аспекты. [Текст] / Д.В. Гольдштейн. – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2002. – 168 с.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] / Кол. авторов под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 1168 с.
3. Экономический и юридический словарь [Текст] / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1088 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

© Николаева Т.И.[♦], Гаянова В.М.[♥]

Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург

В настоящее же время, приоритетной, является точка зрения о том, что для того, чтобы выжить и развиваться в современных условиях любая организация должна не только приспосабливаться к внешней среде путем адаптации своей внутренней структуры и поведения на рынке, но и активно формировать внешние условия своей деятельности, постоянно выявляя во внешней среде угрозы и потенциальные возможности.

[♦] Заведующая кафедрой, профессор кафедры ЭУТиОП, доктор экономических наук, профессор

[♥] Ассистент

Торговая организация, являющаяся неотъемлемой частью рыночной экономики, как и многие другие экономические факторы, находится под воздействием внешней и внутренней среды. Проблема взаимоотношения организации и среды в науке стало рассматриваться впервые в первой половине XX века. Первоначально, внешняя среда организации рассматривалось как заданные условия деятельности, неподконтрольной руководству. В настоящее же время, приоритетной, является точка зрения о том, что для того, чтобы выжить и развиваться в современных условиях любая торговая организация должна не только приспосабливаться к внешней среде путем адаптации своей внутренней структуры и поведения на рынке, но и активно формировать внешние условия своей деятельности, постоянно выявляя во внешней среде угрозы и потенциальные возможности.

Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Торговая организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе устойчивые конкурентные позиции на рынке, но нельзя забывать, что ресурсы внешней среды не безграничны, и на них претендуют многие другие организации находящиеся в этой же среде. Поэтому всегда существует возможность того, что торговая организация не сможет получить нужные ресурсы из данной среды. Такое развитие рыночных отношений и современная глобализация рынка ставят перед торговой организацией основные задачи, которые характеризуются не только устранением текущих причин несоответствий, между планами организации и фактическим её состоянием, но и как процесс, ориентированный на перспективу исходя из требований и тенденций изменения внешней и внутренней среды организации. Для данного процесса требуется четкое представление возможностей организации, умение правильно определять и выбирать направления ее развития, обосновать перспективные цели и способы их достижения и многое другое, с помощью чего обеспечивается развитие торговой организации. Связь между внешней и внутренней средами подчеркивает М. Бейкер: «Акцент на макроэкономический анализ основан на вере в то, что практика маркетинг-менеджмента на уровне отдельной организации в значительной степени определяется внешними факторами, внутри которых организация действует. Это макроэкономические факторы, которые управляют структурой отраслей и рынков и природой конкуренции, то есть микросредой».

Сегодняшние изменения во внешнем мире заставили обратить еще больше внимание на внешнюю среду торговой организации, нежели на внутреннюю среду. Такое стечение обстоятельств объясняется тем, что внутренняя среда включает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, существовать и выживать только

лишь в определенном промежутке времени, но нельзя забывать, что внутренняя среда может также быть источником проблем и даже гибели торговой организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации. Стоит еще раз отметить, что внешняя среда в отличие от внутренней среды включает в себе перспективу развития организации не на один промежуток времени, а на долгосрочное развитие организации [1, С. 35].

Специалисты отмечают, что внешняя среда организации все больше становится источником проблем для современных руководителей. По сути дела, руководители торговых организаций, под влиянием постоянных экономических изменений в мире были вынуждены сосредоточить внимание на быстроизменяющейся среде и ее воздействиях на внутреннее строение организации. Стоит отметить, что внешняя среда это все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, не зависимо от деятельности конкретной организации, но оказывающие воздействие на ее функционирование [2, С. 15].

Можно отметить шесть основных факторов, влияющих на деятельность торговых организаций:

1. *Экономические факторы*: уровень инфляции, темпы развития торговли, курс доллара, укрепление реального курса рубля, ставка рефинансирования, ставки налогов. В случае понижения ставки НДС с 18 до 15 % среднегодовой темп роста торговых организаций может увеличиться на 0,3-0,5 %, а увеличение темпов роста инвестиций с учетом привлеченных средств составит 1,1-1,3 процентных пункта в год. При этом выпадение бюджетных доходов, по оценкам, может вначале составить около 300 миллиардов рублей. Однако осуществление данной меры, указывается в документе, позволит за счет реализации новых проектов, выхода из тени и увеличения налогооблагаемой базы обеспечить дополнительные доходы федерального бюджета в размере около 150 миллиардов рублей. Следует иметь в виду, что прогнозируемый профицит бюджета в 2005 году в объеме 1440,3 миллиарда рублей, а в 2006 году – в объеме 776 миллиарда рублей. Объем Стабилизационного фонда РФ достиг в 2006 году 2,24 триллиона рублей, в 2007 году достиг – 2,6 триллиона рублей, а к 2008 году – 3 триллиона рублей.

2. *Политические факторы*: действующая система законодательных актов и нормативных документов, определяющих политическую ситуацию в сфере бизнеса в отношении поддержки предпринимательской деятельности, и малого бизнеса в частности, социальной защищенности населения, охраны труда и здоровья трудящихся, защиты прав потребителей, экологии, ценообразования, инвестиционной политики и пр.

Экономическая политика конкретизирует принципы государственного вмешательства в экономику. Кроме того, составляющими государствен-

ной экономической политики являются государственные научно-техническая, инновационная, инвестиционная, антимонопольная, налоговая политики, а также политика обеспечения национальной экономической безопасности. К конкретным мерам по реализации экономической политики можно отнести: 1) Федеральный закон «О защите конкуренции». 2) Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ «Об установлении коэффициента-дефлятора в целях применения главы 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации «Упрощенная система налогообложения» на 2007 год». В следствии установлен предельный размер доходов организации, ограничивающей ее право перейти на упрощенную систему налогообложения. 3) Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов в Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами». Настоящий Федеральный закон устанавливает меры по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами, порядок введения и применения таких мер. 4) Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Настоящий Федеральный закон направлен на реализацию установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. 5) Вступление в силу новой редакции Трудового кодекса. Законопроект, содержит 13 новых статей и изменения более чем в 300 статьях.

Эффективность работы федеральных органов по контролю и надзору в сфере защиты прав потребителей в последние годы значительно возросла. Однако динамика свидетельствует не только о притоке большого количества некачественных товаров и услуг на региональный рынок, но и о росте образованности потребителей, их осознании собственных прав. По итогам проведенных проверок основная доля нарушений – 87 процентов – пришла в минувшем году на сферу торговли. Здесь самыми распространенными проблемами остаются непредставление надлежащей информации об изготовителе и товаре, срыв гарантийных обязательств, уровень качества продукции [3, С. 57].

3. Основополагающие факторы, влияющие на развитие рынка потребительских товаров: факторы, формирующие спрос на рынке товаров и услуг: уровень дохода населения и его отдельных групп, демографические факторы, структура потребления товаров и услуг. Следует выделить факторы, характеризующие отдельные сегменты целевых рынков и факторы конкуренции: уровень конкуренции в отрасли и в выбранной сфере бизнеса, ее качественные характеристики.

Рынок потребительских товаров и услуг будет и в 2007-2009 гг. поддерживать высокие темпы роста, опережающие рост экономики в целом.

При этом сохранится опережение темпов роста оборота розничной торговли по сравнению с ростом рынка платных услуг населению. В МЭРТ отмечают, что в среднесрочной перспективе динамика и изменение структуры розничного товарооборота будут характеризоваться неоднозначными тенденциями. С одной стороны, замедление роста доходов населения будет несколько тормозить рост оборота розничной торговли. С другой стороны, позитивное влияние на его динамику будут оказывать снижение инфляции, а также кредитование банками покупок населением товаров длительного пользования. В результате совокупного действия этих факторов розничный товароборот в 2006-2009 годах будет демонстрировать позитивную динамику с ее некоторым ослаблением, но оставаться на достаточно высоком уровне. Рост оборота розничной торговли в 2007 году составил 10,5 %, ожидается в 2008 году – 9,5 %, 2009 году – 8,5 %. В прогнозном периоде сохранится тенденции последних лет с опережающим ростом потребления непродовольственных товаров по сравнению с продовольственными товарами.

4. Технологические факторы. Бурное развитие научно-технического прогресса является неотъемлемым фактором развития торговли. Особенно важное значение НТП приобретает в условиях высокой конкуренции. Сейчас в сфере торговли наблюдается как раз такая ситуация, когда получить конкурентное преимущество возможно только за счет применения новых технологий.

5. Международные факторы: факторы, определяющие функционирование организации на международном уровне: политика государства в отношении защиты интересов национального бизнеса, специфика бизнеса отдельных стран по данному направлению. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие работу организации на международных рынках; другие факторы, влияющие на характер взаимодействия с зарубежными партнерами.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется растущим уровнем глобализации. Участие в этом процессе является неотъемлемым требованием для стран, претендующих на ведущие роли в мире. Причем важную роль играет не только объем внешнеторгового оборота, но и качество участия в международных экономических процессах, место национальной экономики в мировых «цепочках» создания добавленной стоимости.

6. Социокультурные факторы: факторы социального поведения населения, его социальные установки, жизненные ценности, национальные традиции, изменения в стиле жизни. Перечень и характеристика общественных организаций, средств массовой информации, оказывающих влияние на формирование общественного мнения в области интересов организации.

Перечисленные факторы внешней среды тесно взаимосвязаны. Значение отдельных факторов и перечень наиболее значимых их характеристик определяются особенностями выбранной сферы бизнеса и спецификой деятельности конкретной торговой организации. Задача руководителей – постоянно отслеживать их изменение и адаптировать к ним деятельность организации для обеспечения поставленных целей.

Список литературы:

1. Коробейников О.П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О.П. Коробейников, В.Ю. Колесов, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3.
2. Левицкий П. Искусство управления / П. Левицкий, С. Юрлов. – 2005. – № 8(32).
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. 8-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2007.
4. Ойнер О.К. Стратегическое планирование и маркетинг: учеб. пособие / О.К. Ойнер, Т.И. Арбенина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1997.
5. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
6. Официальный сайт Государственной службы статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ В РАМКАХ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

© Попова Н.Н.♦

Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола

В статье освещена специфика формирования себестоимости тура и особенности ценообразования на туристский продукт на основе эффективного анализа затрат в рамках системы управленческого учета.

Эффективная деятельность на туристском рынке предполагает адекватный внешним и внутренним условиям выбор стратегии ценообразования, для чего, в свою очередь, необходима оптимальная система форми-

♦ Доцент кафедры Анализа, финансов и статистики, докторант, кандидат экономических наук, доцент

рования себестоимости. Таким образом, для эффективного ведения туристского бизнеса нужна система оперативной информации о затратах организации в разрезе отдельных их категорий.

Себестоимость туристского продукта представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и продажи туристского продукта материальных и иных ресурсов, а также других затрат на его производство и продажу.

Туристские фирмы при определении себестоимости тура, как правило, пользуются на практике «Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости туристского продукта и формированию финансовых результатов у организаций, занимающихся туристской деятельностью» [2], хотя сегодня данный документ не является действующим (он принимался для целей исчисления налога на прибыль согласно порядку, действовавшему до вступления в силу главы 25 НК РФ).

Порядок и методы планирования себестоимости турпродукта организации устанавливают самостоятельно. Грамотная, научно обоснованная классификация затрат с позиций управленческого учета позволяет оптимальным образом распределять затраты между отдельными турпродуктами, то есть создавать информационную базу для ценообразования, на основании которой и определяется рентабельность отдельных направлений деятельности.

С позиций управленческого учета существует множество разнообразных классификаций затрат организации. Мы остановимся только на тех, которые имеют практический смысл в области туризма.

Так, по функциональной роли при формировании себестоимости различают *основные и накладные расходы*. Основные непосредственно связаны с производством туристского продукта; к накладным в туризме относятся общехозяйственные расходы.

Для определения себестоимости тура и оценки полученной прибыли все затраты туристской фирмы можно разделить на *прямые и косвенные*.

Прямые затраты в сфере туризма – затраты по размещению и проживанию, транспортному и экскурсионному обслуживанию, питанию, медицинскому и визовому обслуживанию, страхованию туристов; затраты на оплату труда производственного персонала фирмы и т.п.

Косвенные затраты – затраты по формированию и реализации туров, которые в момент возникновения не могут быть отнесены на определенный их вид: арендная плата, заработная плата с отчислениями работников аппарата управления, затраты на ремонт и содержание основных средств, оплата аудиторских, консультационных услуг, расходы на подготовку кадров и др. Данные расходы распределяются между отдельными видами туристских продуктов, как правило, пропорционально заработной плате основного персонала или величине выручки от реализации того или иного

вида услуг. Отметим, что чем больше удельный вес прямых затрат в себестоимости турпродукта, тем она точнее.

Выделяют *условно-постоянные и условно-переменные затраты*. Переменные, то есть затраты, напрямую зависящие от объемов деятельности организации, для туризма включают затраты на приобретение услуг сторонних организаций (питание, гостиничное обслуживание туристов и т.п.), комиссионное и агентское вознаграждение.

Постоянные затраты (затраты на рекламу, арендная плата, амортизация основных средств и нематериальных активов) остаются неизменными на протяжении определенного периода. Турфирме выгодно, чтобы в себестоимости доля постоянных затрат была как можно ниже, что возможно при достижении максимально возможного объема реализации или переводе части постоянных затрат в переменные (например, установление окладной части работникам в минимально необходимом размере с выплатой большей части заработной платы в виде премий за выполнение определенных показателей, увязанных с объемом продаж).

Сегодня деление затрат на постоянные и переменные позволяет осуществлять анализ безубыточности, что дает возможность турфирме устанавливать обоснованные цены на туристские продукты, оптимальным образом управляя системой «затраты – объем – прибыль».

Для определения структуры себестоимости затраты группируются *по экономическим элементам*. В сфере туризма в состав элемента «Материальные затраты» включается стоимость покупных материалов, используемых в производстве туристского продукта (специальные бланки – билеты, туристские путевки, ваучеры и т.п.), затраты на содержание, ремонт и эксплуатацию зданий, сооружений, вычислительной техники, затраты на приобретение прав на услуги по размещению, перевозке, питанию и прочих услуг у сторонних организаций.

Определение структуры себестоимости тура по экономическим элементам позволяет выявить резервы по ее снижению.

Чтобы определить затратность каждой единицы туристского продукта, затраты турфирмы группируются *по статьям калькуляции*. Расходы группируются по местам их возникновения и относятся на каждый вид туристских продуктов прямым или косвенным методом.

Согласно методическим рекомендациям предприятия туризма должны калькулировать полную себестоимость туристских продуктов, группируя затраты по следующим статьям:

- затраты по приобретению прав на услуги сторонних организаций, используемые при производстве туристского продукта;
- затраты, связанные с деятельностью производственного персонала;
- затраты подразделений туристской организации, участвующих в производстве туристского продукта;
- накладные расходы;

– коммерческие расходы.

В процессе калькулирования сопоставляются затраты на производство туристских продуктов с их количеством и определяется себестоимость поездки одного туриста (группы туристов).

В туристском бизнесе применяется позаказный метод калькулирования себестоимости: объектом калькулирования является отдельный туристский продукт – тур.

Фактическая себестоимость единицы туристского продукта определяется после выполнения заказа. На практике, может возникнуть проблема с распределением косвенных расходов (амортизация, аренда, коммунальные услуги и т.д.) между отдельными заказами, так как сумма этих расходов часто становится известна после выполнения заказа и после окончания периода. Однако, фирме нужна информация об ожидаемой стоимости заказа для определения цены до того, как заказ будет выполнен, заказчик также нуждается в информации о возможной цене тура, поэтому косвенные расходы предстоящего периода оцениваются по их величине в предыдущие периоды [1]. В результате калькулирования определяется плановая себестоимость отдельных видов туристского продукта.

Разработанная плановая калькуляция является основой формирования цены тура (даже в случае применения рыночных методов ценообразования).

От *ценовой политики* предприятия во многом зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, поскольку правильная или ошибочная ценовая политика оказывает долговременное (положительное или отрицательное) воздействие на всю деятельность фирмы.

Для выработки ценовой политики турфирме нужно определить целевую аудиторию и правильно позиционировать свои услуги на рынке. Только после этого можно определять цели, в соответствии с которыми устанавливаются цены (на практике – это, как правило, обеспечение выживаемости предприятия, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателям доли рынка и др.).

В сфере туризма применяется как затратные, так и рыночные, или маркетинговые, методы ценообразования. В любом случае выбор цены ограничивается верхним пределом, который определяется спросом на данную услугу, и нижним – затраты предприятия, необходимыми для производства и реализации тура; средним ориентиром служат цены конкурентов на аналогичные продукты.

Затратный подход к формированию цены услуг включает два метода расчета цены турпродукта:

- «средние издержки плюс прибыль»;
- на основе обеспечения целевой прибыли.

Метод «средние издержки плюс прибыль» – самый простой и заключается в начислении определенной надбавки на себестоимость тура.

Преимущество метода заключается также в наличии полной информационной базы для расчетов. При условии, что другие аналогичные предприятия применяют такой же подход в формировании цен, ценовая конкуренция между предприятиями будет сведена к минимуму. Однако, в рыночных условиях метод имеет ряд значительных недостатков:

- во-первых, полностью не учитывается потребитель;
- во-вторых, не учитывается уровень спроса на данный тур. При этом спрос на турпродукт спрос зависит от множества факторов (например, сезонности) и подвержен значительным колебаниям;
- в-третьих, не учитывается ценовая позиция конкурентов.

Метод определения цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли также базируется на издержках. Деление затрат на постоянные и переменные, как указывалось выше, позволяет из нескольких вариантов цен выбрать наилучший, позволяющий достичь требуемого (целевого) уровня прибыли. Метод является достаточно приемлемым для турфирмы при условии точной классификации затрат, поскольку позволяет гибко реагировать на изменения на рынке.

Рыночный (маркетинговый) подход при определении цены туристского продукта является наиболее предпочтительным. В данном случае при установлении цены обязательно проводится изучение рынка. Как правило, ценовая политика фирмы зависит от того, какое место она занимает в данном рыночном сегменте. В сфере сервиса и туризма существуют и специфические ценообразующие факторы. Например, для предприятий гостиничного комплекса – месторасположение гостиницы. К рыночным методам установления цены в туристском бизнесе относятся следующие:

- установление цены на основе ощущаемой ценности товара (на основании спроса);
- установление цены на основе уровня текущих цен;
- стратегия престижных цен.

При определении цены на основе спроса главным критерием становится ощущение ценности товаров для покупателей. В этом случае, с одной стороны, дополнительные затраты связаны с маркетинговыми исследованиями предпочтений потребителей (цель – по сути, определить, сколько покупатель готов заплатить за конкретный тур); с другой стороны, такая информация позволяет правильно позиционировать услугу и определить, какой тур более ценен для клиента, чем затраты на него.

На практике, большинство российских турфирм пользуются методом установления цены на основе уровня текущих цен, ориентируясь на средние цены конкурентов. Турфирма в зависимости от положения на рынке устанавливает цену выше или ниже уровня цен конкурентов.

Туристские фирмы, выбирающие стратегию престижных цен, ориентированы на vip-клиентов [3]. Таких клиентов больше интересуют уникальность предоставляемых услуг, их качество, занимаемый статус. По-

сколько для поддержания соответствующего уровня обслуживания требуются большие капитальные и текущие затраты, цены на такие продукты и услуги очень высокие.

Выбранный метод ценообразования позволяет определить базовую стоимость турпродукта. Фактическая цена в зависимости от различных условий может значительно отличаться от базовой. Например, существуют льготные цены для групповых клиентов – бесплатное место для сопровождающего. В «мертвые сезоны» часто предусматривается система различных сезонных скидок. В отдельных случаях прибегают к методу дискриминационного ценообразования: различные цены устанавливаются в зависимости не от издержек, а от типа клиентов и времени поездки.

Подводя итог, отметим, что анализ опыта крупнейших российских туроператоров показал, что правильная ценовая стратегия, базирующаяся на эффективно сформированной системе оперативного учета затрат, позволяет турфирме существенно увеличивать объемы продаж и добиваться стабильных результатов деятельности.

Список литературы:

1. Мезенцева Т., Бычкова Ю. Калькулирование тура // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2001 (июнь). – № 20.
2. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости туристского продукта и формированию финансовых результатов у организаций, занимающихся туристской деятельностью (утв. Приказом ГКФТ РФ от 04.12.98 № 402).
3. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 288 с.

УЧЕТ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАПАСОВ

© Почуева И.В.♦

Новосибирский государственный
университет экономики и управления, г. Новосибирск

Актуальность проблемы оптимизации запасов организации и эффективного управления ими обусловлена тем, что состояние запасов оказывает определяющее влияние на конкурентоспособность предприятия, его финансовое состояние и финансовые результаты.

♦ Магистр кафедры «Финансы»

В данной статье предлагаются методы, основанные на оптимизационной модели Уилсона и дополненные учетом потерь, связанных с инфляцией, а именно с ростом цен на ресурсы.

В основе оптимизации уровня запасов лежит расчет оптимального уровня заказа, восполняющего запас до оптимального уровня. Критерием оптимизации при этом является, как правило, минимум совокупных затрат, связанных с запасом. [1]

В известной формуле Уилсона при расчете оптимального размера заказа учитываются две основные группы операционных затрат:

1. Сумма затрат по размещению заказов (включающих расходы по транспортированию и приемки товаров):

$$A = V / Q \cdot Z,$$

где V – потребность в материале на плановый период;

Q – размер партии материала;

Z – затраты на 1 заказ;

2. Сумма затрат по хранению товаров на складе:

$$B = Q / 2 \cdot H,$$

где H – затраты на хранение единицы запаса в плановом периоде времени.

Отсюда совокупные затраты составят:

$$S = A + B$$

$$S = V / Q \cdot Z + Q / 2 \cdot H \quad (1)$$

Оптимальный размер заказа рассчитывается по формуле [4]:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot V \cdot Z}{H}} \quad (2)$$

Учитывая дополнительный фактор в виде потерь от связывания финансовых средств в запасах, скорректированная модель Уилсона позволяет определить такой оптимальный размер партии, при котором все затраты, в том числе потери от «замораживания» финансовых средств, будут минимальными. Затраты от связывания финансовых средств в запасах возникают из-за значительного превышения циклов закупок партий материалов над циклами списания материалов со склада в производство [3].

Таким образом, в модель вводится дополнительное допущение о том, что потери от связывания финансовых средств зависят от размера заказа.

Поскольку во многих отраслях материальные затраты составляют более половины себестоимости, то учет этого фактора становится достаточно актуальным.

Потери, связанные с отвлечением финансовых средств из оборота (C), можно определить исходя из среднего уровня складских запасов ($Q / 2$), цены единицы материала (P), годовой доходности альтернативных вариантов использования активов (r):

$$C = (Q / 2) \cdot Pr$$

Соответственно совокупные затраты на управление запасами составят:

$$S = A + B + C$$

$$S = V / Q \cdot Z + Q / 2 \cdot H + Q / 2 \cdot Pr = V / Q \cdot Z + (Q / 2) \cdot (H + Pr) \quad (3)$$

Приводя к минимуму эти затраты, получим следующую формулу расчета Q [3]:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot V \cdot Z}{H + Pr}} \quad (4)$$

Одним из важнейших факторов внешней среды, влияющих на эффективность деятельности организации, является инфляция, которая в результате формирования в России рыночных механизмов хозяйствования стала непосредственным атрибутом нашей экономики. Согласно методическим рекомендациям, процесс инфляции трактуется как повышение общего (среднего) уровня цен в экономике или на данный вид ресурса, продукции, услуг, труда, при этом важнейшей характеристикой служит темп инфляции, под которым понимается изменение общего уровня цен, выраженное в процентах [2].

Рассмотрим влияние фактора инфляции на формирование запасов. Инфляция оказывает заметное влияние на принятие тех или иных решений в отношении активов. Если ожидается резкий рост цен на сырье, то оправдано создание завышенных запасов при условии, что инфляция будет значительно выше затрат на хранение. Преобладание запасов в оборотных активах оправдывает себя в ситуациях с гиперинфляцией, так как рост стоимости дополнительных запасов компенсирует обесценивание денежных средств и затраты на содержание излишних запасов.

Для формирования модели оптимального заказа с учетом убытков от инфляции необходимо рассчитать ожидаемые затраты от роста цен в планируемом периоде. Из проведенных математических расчетов получим:

$$I = \frac{Pk \cdot (V - Q)}{2}, \quad (5)$$

где I – убытки от инфляции;
 P – цена единицы материала;
 k – прогнозируемый темп инфляции на конец периода;
 V – потребность в материале на плановый период;
 Q – размер партии материала.

Таким образом совокупные затраты, связанные с запасами, составят:

$$S' = A + B + C + I$$
$$S' = \frac{V \cdot Z}{Q} + \frac{Q(H + Pr)}{2} + \frac{Pk \cdot (V - Q)}{2} \quad (6)$$

Для нахождения точки минимальных затрат возьмем производную от суммарных затрат на управление запасами S' , приходящихся на плановый период, и приравняем ее к нулю.

Преобразуемая формула расчета оптимального размера заказа с учетом потерь от инфляции примет вид:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot V \cdot Z}{H + Pr - Pk}} \quad (7)$$

Применение полученной модели расчета оптимального размера заказа и минимизации затрат на управление запасами позволит повысить эффективность деятельности предприятия за счет минимизации издержек, связанных с влиянием инфляции, проявляющимся в росте цен на товарно-материальные ценности. Также модель позволит эффективно управлять запасами за счет оптимального сочетания всех затрат связанных с запасами.

Список литературы:

1. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии. – СПб.: Бизнес-Пресса 2008. – 315 с.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. – 204 с.
3. Шукаев А.И. Оптимизация запасов на российских предприятиях // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 9-14.
4. Щиборщ К.В. Управление запасами на промышленном предприятии // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 5.
5. Кудрин А.Л. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. – 2007. – № 10.

ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ

© Пронина Е.В.[♦], Теплякова Т.Ю.[♥]

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

В настоящее время российский страховой рынок растет достаточно быстро, страховые компании развиваются, их структура становится более сложной, появляются новые страховые продукты. Хорошо это или нет? Попытаться ответить на этот вопрос призвана данная статья.

С одной стороны, можно говорить о том, что отечественный рынок страхования не развит, по сравнению с западным, а по многим направлениям – отсутствует. Спрос на страховые продукты подвержен колебаниям, так как вызван интересами промышленных и финансовых объединений, а их интересы не всегда страховые. Стратегия компании, политика продаж и развития продуктов и видов страхования, тактика взаимодействия с клиентом, с обслуживающими организациями в сфере учета и отчетности, документооборот в большинстве российских компаний осуществляется на базе линейно-функциональных структур управления, которая сдерживает их рост. Данная ситуация тем более неудовлетворительна при развитии филиальной сети, поскольку не позволяет гибко, оперативно и в полной мере реагировать на изменяющуюся внешнюю и внутреннюю среду организации. Эти тенденции порождают проблему использования новейших технологий менеджмента в российских компаниях, и, в частности, страховом бизнесе. Если говорить об эффективных инструментах в управлении страховой компанией, то на современном этапе особое место в общей системе менеджмента уделяется реинжинирингу. Появление в теории и практики понятий бизнес-процесс, реинжиниринг и постоянное усовершенствование бизнес-процессов, связано с изменениями, происходящими на рынке товаров и услуг, наиболее существенными из которых являются следующие.

Во-первых, основной проблемой современной рыночной экономики является не вопрос «как и что произвести», а «кому и что продать». Таким образом, во главу формирования стратегии развития предприятия ставит-

[♦] Студентка кафедры Экономики, управления и информатики

[♥] Доцент кафедры Экономики, управления и информатики

ся потребитель, с его индивидуальными потребностями. Поэтому в сфере функционирования страховых компаний наблюдается тенденция по увеличению и изменению перечня услуг. И если не так давно российские компании предлагали крайне ограниченный набор страховых продуктов, сегодня они предлагают постоянно изменяющийся перечень услуг. Кроме того, значительно выросли требования не только к самому продукту, но и к системе его сервисного обслуживания. Все это влечет за собой учет при формировании организационной структуры и выделении в ней самостоятельных организационных элементов различного содержания бизнес-процессов для различных видов страховых услуг. Что же касается рынка страховых услуг, то по мере его развития и существования ограниченного числа клиентов, усиливается конкуренция между страховыми компаниями.

Во-вторых, резко изменяются внешние и внутренние условия ведения бизнеса, что диктует новые правила игры на рынке, а, следовательно, российским страховщикам приходится действовать в постоянно изменяющейся среде. Более того, если говорить о страховых компаниях как объекте перепроектирования организационной структуры, то сама сущность страхования, как сложного финансового института, накладывает определенные особенности как при рассмотрении классификации и структуры бизнес-процессов страховых компаний, так и построения их модели, реорганизации и усовершенствования.

Таким образом, реализация перепроектирования организационных структур является актуальной для российского страхового бизнеса.

В настоящее время лидирующие позиции на отечественном страховом рынке среди всех методологий реорганизации компании на основе процессного подхода занимает методика, описанная в книгах Н.П. Николаенко. Как отмечает автор в одном из интервью, проблем при осуществлении проектов изменения организационной структуры может возникнуть очень много – как юридических и организационных, так и чисто технологических. Возникают вопросы формирования единой корпоративной культуры, единой стратегии, организационной структуры, системы мотивации и системы ИТ. Желательно, конечно, преодолеть все эти барьеры с наименьшими издержками, однако рассчитать полный бюджет расходов довольно сложно. Реинжиниринг бизнес-процессов затрагивает формирование новых структур. Поэтому первая статья расходов, безусловно, это кадры, поскольку численность персонала может существенно увеличиться при привлечении сторонних консультантов, или сократиться при одновременном увеличении заработной платы работающих сотрудников.

Вторая статья расходов – затраты на информационные технологии, потому что количество клиентов возрастает и требует автоматизации обслуживания. Вообще, если касаться информационных технологий, то это

важный элемент в процессе реинжиниринга, поскольку объединение бизнес-процессов осуществляется посредством системы передовых информационных технологий. Собственно говоря, одной из причин развития реинжиниринга как инструмента стратегического менеджмента и управления изменениями является увеличение роли информационных технологий в деятельности современных организаций и растущая мощь этих технологий. На сегодняшний день можно разделить назначение программных продуктов, в зависимости от функционального назначения, на следующие три группы:

Группа 1 – информационные системы. Эти продукты втекают под названиями: корпоративные информационные системы (КИС), информационно – аналитические программные продукты, автоматизированные рабочие места (АРМ), учетно-управленческие программы, ERP – продукты (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия), MRP (MRP II) – продукты (Manufacturing Resource Planning – планирование производственных ресурсов предприятия). К ним относятся программные продукты, которые способны собирать информацию о деятельности организации, обобщать ее, осуществлять управленческий и/или бухгалтерский учет, предоставлять руководителям информацию для принятия решений в удобном для них виде. Иногда эти программные продукты имеют в своем составе модуль «Планирование», который позволяет генерировать некоторые планы, например, рассчитать план закупки сырья и материалов на следующий месяц, исходя из планируемых объемов производства. Однако подобные программные продукты не могут самостоятельно принимать управленческие решения, поскольку программный продукт не учитывает, есть ли на расчетном счете компании достаточное количество денег для реализации тех или иных продуктов. Если они и принимают управленческие решения, то в очень ограниченном объеме и в хорошо алгоритмизированном управленческом пространстве. Чаще всего такие программные продукты используют ряд референтных моделей, построенных на опыте предыдущих внедрений программного продукта. В данном случае существует определенная сложность, поскольку не всегда подобные модели соответствуют практической действительности компании, которая их приобрела и внедрила.

Группа 2 – программные продукты для бизнес-процессов. Они позволяют отобразить бизнес-процессы организации в графическом и табличном виде. Основное их назначение – визуализация технологических и управленческих цепочек действий, событий или функций. Отсюда вытекает их применение в деятельности организации – чаще всего они задействованы в проектах по реорганизации и реинжинирингу бизнес-процессов. Поскольку модель организации, пусть даже хорошо нарисованная, тоже не умеет управлять без участия человека, то эти программ-

ные продукты в еще меньшей степени можно отнести к классу «программ управления предприятием», чем информационно-аналитические программные продукты.

Группа 3 – программное обеспечение класса DocFlow и WorkFlow. Фактически эти программные продукты выполняют функции фразирования, учета, передачи информации и обеспечивают контроль за прохождением потока документов и работ. Выполняя контрольную функцию, они помогают руководителю в ходе управления, но тоже не могут заменить его. Алгоритм работы с данными в этих программных продуктах приходится адаптировать под нужды конкретной компании в соответствии с ее целью, структурой и принятой технологией.

Не останавливаясь на первом элементе реинжиниринга бизнес-процессов страховых компаний, то есть персонале, можно выделить ряд проблем применения информационных технологий в страховом бизнесе: «на современном этапе развития страховых компаний без перепроектирования организационной модели предприятия, модели бизнес-процессов организации применение информационных технологий будет носить бессистемный характер; «без определения требований к программным продуктам, выполняющих определенные функции, использование этих программных продуктов может привести к их ограниченности и невозможности их использования; «отсутствие системного анализа всей корпоративной информационной системы автоматизация разрозненных подразделений или отдельных бизнес-процессов не позволит менеджерам страховой компании оперативно и качественно управлять.

Из всего вышесказанного следует, что страхование как одна из самых перспективных отраслей в мире, привлекательна для многих компаний-разработчиков, которые создают отраслевые решения, как в области автоматизации компаний, так и поддержки взаимодействия с клиентами и партнерами и осуществления процессов перехода к процессной организации.

Список литературы:

1. Елиферов В.Г. Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 319 с. – (Учебники для программы МВА).
2. Николаенко Н.П. «Реинжиниринг страховой компании – это скорее образ мыслей, чем конечный продукт» // Интернет-портал газеты «Бизнес». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.business.ua>.
3. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ В ОБЛАСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Саидмуродова Ш.О.*

Таджикский технический университет им. академика М.С. Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

В настоящее время в процессе государственного регулирования и надзора в нашей республике фактически участвует целый ряд министерств и ведомств.

Регулирующими органами, осуществляющими надзорные функции в Республике Таджикистан являются: органы прокуратуры; Государственная автомобильная инспекция; органы внутренних дел (милиция и транспортная милиция); Государственная служба по надзору и регулированию в области транспорта Министерства транспорта и коммуникаций; Государственный пожарный надзор МВД; Госгортехнадзор; Таможенная служба; Государственный санитарно – эпидемиологический надзор; Государственный ветеринарный надзор; органы антимонопольной политике и поддержке предпринимательства; государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей; Таджикстандарт; Государственная служба по надзору и регулированию труда; Государственная служба по надзору и регулированию в области связи и информатизации.

Полномочия вышеназванных органов государственного управления на осуществление надзора установлено нормативными правовыми актами Республики Таджикистан (табл. 1).

Наиболее важными среди этих органов, помимо Государственной службы по надзору и регулированию в области транспорта Министерства транспорта и коммуникаций, является Министерство внутренних дел в лице ГАИ, Государственный комитет по стандартизации и таможенные органы.

Анализ функций и полномочий вышеназванных органов показывает, что в процессе осуществления государственного регулирования транспортной деятельности существует ряд проблем. А именно:

Дублирование функций.

В нормативно правовых актах, определяющих функции и полномочия контролирующих органов существует дублирование функций.

* Старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент на транспорте»

Таблица 1

Характеристика основных видов надзора

Наименование надзорных органов	Содержание надзора
Органы Прокуратуры	Общий надзор за соблюдением действующего законодательства, включая транспортное законодательство
Органы Государственной автомобильной инспекции (ГАИ) МВД Республики Таджикистан	Надзор за соблюдением Правил дорожного движения и деятельностью участников движения на дорожной сети общего пользования
Органы внутренних дел (милиция и транспортная милиция) МВД Республики Таджикистан	Надзор за соблюдением общественного порядка на объектах транспортного комплекса
Органы Государственной службы по надзору и регулированию в области транспорта Министерства транспорта и коммуникаций Республики Таджикистан	Контроль над соблюдением юридическими и физическими лицами, независимо от форм собственности, нормативных правовых актов и международных договоров в транспортном комплексе, определяющих порядок функционирования автомобильного, водного, железнодорожного, воздушного транспорта и дорожного хозяйства, а также деятельности, связанной с осуществлением транспортного процесса и регулирует их деятельность.
Органы государственного пожарного надзора МВД Республики Таджикистан	Надзор за соблюдением правил пожарной безопасности на транспорте
Органы Госгортехнадзора	Надзор за транспортировкой газа, эксплуатации газовых установок
Таможенные органы	Надзор за соблюдением таможенных правил при международных автомобильных перевозках
Органы государственного санитарного и эпидемиологического надзора	Надзор за соблюдением санитарных правил и норм при автомобильных перевозках
Органы государственного ветеринарного надзора	Надзор за соблюдением ветеринарно-санитарных правил и норм при перевозках животных (в том числе птиц, рыб и пчел)
Органы антимонопольной политике и поддержке предпринимательства	Надзор за соблюдением антимонопольного законодательства и законодательства о защите прав потребителей. надзор за деятельностью естественных монополий на транспорте
Органы государственной инспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей	Надзор за соблюдением законодательства по защите прав потребителей
Органы Госстандарта Точикстандарт	Надзор за соблюдением требований государственных стандартов, правил сертификации, требований нормативных документов по обеспечению единства мер измерения
Органы Государственной службы по надзору и регулированию труда	Надзор за соблюдением транспортными предприятиями и индивидуальными предпринимателями законодательства о труде
Органы Государственной службы по надзору и регулированию в области связи и информатизации Министерство транспорта и коммуникаций РТ	Надзор за соблюдением правил эксплуатации радиоэлектронных средств, используемых на транспорте

Некоторые контролирующие органы дублирует функции друг друга, в том числе они выполняют одни и те же функции. Например, такое дубли-

рование функций существует между органами Государственной службы по надзору и регулированию в области транспорта МТиК и ГАИ МВД Республики Таджикистан, между МТиК и Точикстандарта Республики Таджикистан, и т.д. Это ведет к определенной конкуренции между ведомствами за сферы контроля, а также к недостаточному развитию сотрудничества между ними в целом.

В перспективе, это может привести и к тому, что контролирующие органы министерств и ведомств будут стремиться к выполнению задач, на осуществление которых они не имеют законных полномочий, создавая общую неуверенность в действенности законодательства.

Относительно юный возраст системы государственного управления Таджикистана ведет к тому, что отдельные министерства стремятся расширить и укрепить свои полномочия, а государство в целом – повысить возможности получения бюджетных поступлений. Проблема, которую создает такая «конкуренция между ведомствами», заключается в том, что она ограничивает возможности сотрудничества министерств для получения результата, который превысил бы сумму выгод, которые они способны получить по отдельности.

Недостаточное сотрудничество.

Сотрудничество между министерствами и ведомствами недостаточно. Неспособность к сотрудничеству приводит к неэффективности контроля за соблюдением закона и не дает возможности решать практические проблемы, что наносит существенный социальный и экономический ущерб.

Отсутствие единой базы данных.

Отсутствие альтернативных источников информации об операторах транспорта, таких, как данные о налогах, о страховках и о социальном обеспечении, создает большие сложности для органов, обеспечивающих выполнение закона.

Решение указанных выше проблем организации взаимодействия государственных надзорных органов в области транспорта должно основываться на:

- принятии ясно сформулированного всеобъемлющего «Закона об автотранспортной деятельности», в соответствии с которым ко всем операторам в Республике Таджикистан применялись бы единые требования, а местные органы власти в соответствии с таким законом в определенных случаях могли бы вводить дополнительные требования, учитывающие местные условия;
- установлении четких границ в компетенции контролирующих органов в законодательстве в области транспорта;
- создании единой базы данных об операторах на рынке транспортных услуг. Она должна включать подробную информацию о лицензии оператора, о дисциплинарном производстве, осуществляемом

лицензирующим органом, оценку транспортных средств при ежегодном техосмотре, сведения об административных наказаниях, которым подвергался оператор и о количестве «извещений о запрещении» (т.е. распоряжений, запрещающих движение небезопасного транспортного средства), данные о налогах, о страховках и о социальном обеспечении;

- обеспечении взаимного доступа к базам данных;
- выработке механизмов взаимодействия между органами государственного управления;
- повышении эффективности контрольно-надзорной деятельности (механизма правоприменения) на транспорте;
- повышении уровня взаимодействия центральных и местных органов государственного надзора на транспорте.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

© Саидмуродова Ш.О.*

Таджикский технический университет им. академика М.С. Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

Начиная с 1992 года, в результате реорганизации экономической системы Республики Таджикистан разрушилась существовавшая ранее система управления во всех отраслях национальной экономики, в том числе и в транспортной отрасли. Поэтому существующую систему отраслевого управления и регулирования транспортной деятельности следовало бы адаптировать к условиям рыночных отношений. Появление на рынке транспортных услуг предпринимателей с разными формами собственности, увеличение значительного количества индивидуальных предпринимателей и малых предприятий поставило вопрос о необходимости построения эффективной государственной системы регулирования транспортной деятельности.

Государственное регулирование деятельности транспортного комплекса осуществляется с помощью правового обеспечения, лицензирования, налогообложения, кредитования, финансирования и технической политики [2].

* Старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент на транспорте»

Одной из первоначальных мер Правительства Республики Таджикистан по формированию системы регулирования транспортной деятельности в условиях перехода к рынку, было введение системы лицензирования транспортной деятельности. Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 27 июля 1998 года № 245 была создана Транспортная инспекция, которая в дальнейшем преобразовалась в Государственную службу по надзору и регулированию в области транспорта – орган, призванный осуществлять лицензирование транспортной деятельности в республике [6].

В настоящее время регулирование транспортной деятельности осуществляется путем лицензирования. Лицензирование – это мероприятия, связанные с выдачей лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий, приостановлением и аннулированием лицензий, а также надзором лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами при осуществлении лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условий [3].

В соответствии с нормативными актами Республики Таджикистан принципы осуществления лицензирования транспортной деятельности являются [4]:

- защита свобод, прав, законных интересов, нравственности и здоровья граждан, обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- обеспечение единства экономического пространства на территории Республики Таджикистан;
- утверждение единого перечня лицензируемых видов деятельности и единого порядка лицензирования на территории Республики Таджикистан;
- гласность и открытость лицензирования;
- соблюдение законности при осуществлении лицензирования.

Особенности лицензирования заключаются в том, что при выдаче лицензии устанавливаются лицензионные требования, которые лицензиат в обязательном порядке должен соблюдать. Лицензионные требования – это совокупность установленных нормативными правовыми актами требований и условий, выполнение которых лицензиатом обязательно при осуществлении лицензируемого вида деятельности [5].

Лицензирование деятельности транспортного комплекса в нашей республике направленно на обеспечение:

- единой государственной политики при осуществлении транспортной деятельности;
- государственного регулирования деятельности транспортного комплекса;

- соблюдения юридическими и физическими лицами требований законодательства и нормативных актов;
- защиты интересов потребителей транспортных услуг;
- формирования рынка транспортных услуг на основе свободной конкуренции и антимонопольной политики;
- обороны страны и безопасности государства.

В действующих нормативных документах нашей республики предусмотрено активное государственное регулирование транспортной деятельности по формированию и развитию рынка транспортных услуг, экономической, технологической и экологической безопасности работы транспорта [6] (законы Республики Таджикистан «О транспорте», «О лицензировании отдельных видов деятельности», Положение о регулировании международных автомобильных перевозок, Положение о порядке выдачи сертификата качества автомобильной техники, Порядка сертификации подвижного состава железнодорожного транспорта и т.д.).

Нормативными документами, регулирующими порядок лицензирования автотранспортной деятельности в Республике Таджикистан являются Закон Республики Таджикистан «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 17.05.2004 г № 37 и Положение об особенностях лицензирования отдельных видов деятельности», утверждённое Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 03.04.2007 г № 172.

В соответствии с нормативными документами в области транспорта нижеследующая деятельность юридических и физических лиц, не зависимо от организационно-правовых форм собственности, осуществляющих следующие виды деятельности, подлежит лицензированию:

- перевозка пассажиров и грузов автомобильным транспортом;
- перевозка пассажиров и грузов железнодорожным транспортом;
- перевозка пассажиров и грузов воздушным транспортом;
- техническое обслуживание и ремонт на автомобильном и железнодорожном транспорте;
- пассажирские и грузовые терминалы;
- техническое обслуживание воздушного движения;
- ремонт и техническое обслуживание воздушных судов;
- проектирование, строительство, реконструкция, ремонт, содержание автомобильных дорог и дорожных сооружений.

Для приобретения лицензии соискатель подаёт заявление и соответствующие документы, перечень которых указан в законодательстве о лицензировании в соответствующий лицензирующий орган. Заявление соискателя о выдаче лицензии рассматривается лицензионной комиссией и на основе заявленного срока, выдаётся лицензия [5]. Лицензия на осуще-

ствление транспортной деятельности выдаётся сроком от одного до пяти лет.

Для осуществления перевозок к лицензии прилагаются контрольные карточки, которые выдаются на каждое транспортное средство. Стоимость данной карточки равна минимальной заработной плате. На основе контрольной карточки регулируется деятельность транспортных средств. В контрольной карточке указывается серия и номер лицензии, наименование лицензиата, вид и зона его деятельности, марка и государственный номер подвижного состава и срок деятельности лицензиата в определенной зоне деятельности. Контрольная карточка выдается на основе заявления лицензиата на осуществление лицензируемого вида деятельности в определенной зоне деятельности на определенный запрашиваемый лицензиатом срок, но не более 6 месяцев. Карточка утверждается руководителем лицензирующего органа и заверяется печатями лицензирующего органа.

В контрольной карточке указывается следующие зоны деятельности транспортных средств:

- городские перевозки пассажиров автомобильным транспортом;
- пригородные перевозки пассажиров автомобильным транспортом;
- междугородные перевозки пассажиров автомобильным транспортом;
- международные перевозки пассажиров автомобильным транспортом;
- внутриреспубликанские перевозки грузов автомобильным транспортом;
- международные перевозки грузов автомобильным транспортом.

На осуществление автотранспортной деятельности лицензия выдаётся региональными органами Государственной службы по надзору и регулированию в области транспорта Министерства транспорта и коммуникаций Республики Таджикистан.

Структура выданных лицензий по лицензируемым видам деятельности и анализ состояния лицензирования в области автотранспорта приведены в табл. 1 и 2. Анализируя показатели таблиц можно сделать вывод, что действующая система лицензирования оказывает влияние на транспортную деятельность, вместе с тем имеет некоторые нижеперечисленные недостатки:

- лицензирование полностью не охватывает деятельность всех транспортных средств и деятельность, связанную с осуществлением транспортного процесса;
- индивидуальные предприниматели затрудняются в приобретении лицензии из-за сложных процедур лицензирования;

Таблица 1

**Структура выданных лицензий по лицензируемым видам
деятельности в области транспорта**

№	Наименование лицензируемых видов деятельности	Выданных лицензий годы			Соотношение 2007/2006		Действующих лицензий по состоянию 31.12.2007	Доля
		2005	2006	2007	%	+,-		
1.	Деятельность по перевозке пассажиров и грузов автомобильным транспортом	425	9603	13668	142,3	+ 4065	23545	96,85 %
2.	Деятельность по перевозке железнодорожным транспортом пассажиров и грузов	43	40	29	72,5	- 11	112	0,46 %
3	Деятельность по техническому обслуживанию и ремонту на автомобильном и железнодорожном транспорте	25	112	209	186,6	+ 97	346	1,42 %
4	Деятельность пассажирских и грузовых терминалов	7	21	16	76,2	- 5	44	0,18 %
5	Деятельность по проектно-изыскательским работам, строительству, ремонту и реконструкции автомобильных, железных дорог и дорожных сооружений	43	102	52	51,0	- 50	197	0,81 %
6	перевозка воздушным транспортом пассажиров и грузов	9	14	26	185,7	+ 12	49	0,20 %
7	Деятельность по техническому обслуживанию воздушного движения	6	3	-	0,0	- 3	9	0,04 %
8	Деятельность по ремонту и техническому обслуживанию воздушных судов	6	2	-	0,0	- 2	8	0,03 %
Всего:		564	9897	14000	141,5	+ 4103	24310	100

- в действующих нормативно-правовых актах по лицензированию транспортной деятельности не установлены конкретные лицензионные требования и условия для осуществления всех лицензируемых видов деятельности;
- в нормативно-правовых актах конкретно не упоминается лицензирование таких видов деятельности, как перевозка опасных грузов, собственных работников предприятий, организаций и учреждений, грузов для производственных целей транспортными средствами, принадлежащими этим юридическим лицам;
- введению лицензирования в нашей республике уже исполнилось десять лет, но до сих пор не принят отдельный конкретный норма-

тивно-правовой акт по инспектированию лицензионных требований лицензируемых видов деятельности;

- законодательство, не предусматривает фиксированную стоимость лицензии, а лишь руководствуется минимальным размером заработной платы. Это связано со сложной экономической ситуацией, которая сложилась в республике, так как при растущей инфляции, нецелесообразно устанавливать фиксированную плату;
- необоснованно отсутствие дифференциации в стоимости лицензии по видам деятельности, а также в зависимости от минимального размера заработной платы;
- существует противоречие между Гражданским кодексом Республики Таджикистан, где указано, что перевозка, осуществляемая коммерческой организацией, признаётся перевозкой транспортом общего пользования, включающим в себя транспортные предприятия, акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, с законодательством по лицензированию, где индивидуальным предпринимателям выдаются лицензии, на данный вид деятельности.

С целью устранения вышеприведенных недостатков лицензирования в области транспорта, данная система лицензирования нуждается в существенном совершенствовании. А именно:

- система лицензирования должна охватывать все виды перевозок грузов и пассажиров, транспортно-экспедиционное обслуживание и сервисное обслуживание автомобилей вне зависимости от используемой лицензиатами формы собственности и ведомственной подчинённости;
- виды лицензий должны быть дифференцированы в зависимости от выполняемой работы, а также от региона деятельности лицензиата;
- при выдаче лицензий должны предъявляться повышенные требования к лицензиату относительно его профессиональной подготовки, надёжности и возможности осуществления транспортной деятельности с минимальным ущербом для окружающей среды и обеспечением безопасности движения;
- при лицензировании высокорентабельных видов транспортной деятельности должно проводиться контингентирование лицензий;
- при подготовке нормативных документов по лицензированию должен учитываться международный опыт законодательства по лицензированию;
- разработать отдельный перечень лицензионных требований и условий на осуществление лицензируемых видов деятельности и принять их как нормативно-правовой акт;

Продолжение табл. 2

	Наименование показателей	Всего по республике	Душанбе	Согдийская область	Хатлонская область	ГБАО	РРП
	<i>Всего Т/Б</i>	<i>46</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>11</i>	<i>3</i>	<i>5</i>
	Действующих	42	11	14	10	2	5
	Лицензировано	40	11	13	9	2	5
	Доля лицензирования	95,2	100,0	92,8	90,0	100,0	100,0
5	<i>ПУНКТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (ТО) И РЕМОНТА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ (ТР)</i>						
	<i>Всего пункты ТО и ТР</i>	<i>561</i>	<i>153</i>	<i>149</i>	<i>134</i>	<i>–</i>	<i>125</i>
	Действующих	496	139	117	115	–	125
	Лицензировано	346	60	107	103	–	76
	Доля лицензирования	69,8	43,1	91,4	89,6	–	60,8
6	<i>АВТОСТОЯНКИ</i>						
	<i>Всего автостоянок</i>	<i>94</i>	<i>31</i>	<i>41</i>	<i>9</i>	<i>–</i>	<i>13</i>
	Действующих	87	31	35	9	–	12
	Лицензировано	36	14	7	9	–	6
	Доля лицензирования	41,4	45,2	20,0	100,0	–	50,0

Список литературы:

1. Нестерова А.Д. Государственное регулирование экономики. – Калининград, 1997. – 63 с.
2. Положение «О Государственной службе по надзору и регулированию в области транспорта» (Постановление Правительства РТ от 3.03.2007 г. № 107).
3. Бондаренко В.А., Якунин Н.Н. и др. Лицензирование и сертификация на автомобильном транспорте: Учеб. пособие. – М.: Машиностроение, 2002. – 464 с.
4. Закон Республики Таджикистан «О лицензировании отдельных видов деятельности» (от 17.05.2004г № 37 с учётом изменений и дополнений от 28.07.2006г. № 195).
5. Положения об особенностях лицензирования отдельных видов деятельности (Постановление Правительство Республики Таджикистан от 3.04.2007 года № 172).
6. Сборник нормативных документов, регламентирующих деятельность транспортного комплекса Республики Таджикистан 2004 г. – Душанбе.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ВСТРЕЧ В РОССИИ

© Самостроев Г.М.[♦], Чимитдоржиева О.Г.[♥]

Орловский государственный технический университет,
г. Орёл

Статья посвящена проблемам развития индустрии встреч в современной России. Основное внимание уделено выбору концепции маркетинга, которая должна быть положена в основу управления в системе MICE.

В современном мире основным сегментом рынка гостеприимства становится туристское путешествие с деловыми целями без получения доходов по месту командировки, предполагающее совмещение работы с отдыхом. Сюда относятся поездки с целью проведения переговоров, инсентив-туры (поощрительные поездки), конференции, семинары, участие в выставках и ярмарках. Для их обозначения специалисты используют понятие MICE – Meetings (встречи), Incentives (поощрительные поездки), Conferences (конференции), Exhibitions (выставки) или Events (события).

На западном рынке индустрии встреч сформирована устойчивая организационная структура, состоящая из чётко фиксированных и большинстве случаев законодательно закреплённых структурных единиц. Можно выделить четыре группы специалистов – профессиональных устроителей встреч, работающих в индустрии MICE [1]:

- распорядители встреч (meeting planners – MP);
- профессиональные организаторы (устроители) конгрессов (professional congress organizers – PCO);
- управленческие компании дестинации (destination management companies – DMC);
- бюро собраний и визитеров (convention and visitors bureaus – CVB).

В целом индустрия MICE представляет собой сложный взаимосвязанный межотраслевой комплекс, в котором заняты представители различных отраслей экономики: индустрии гостеприимства, банковских и финансовых структур, конгрессно-выставочных, промышленных, строительных, транспортных, телекоммуникационных, инвестиционных, страховых компаний, а также представители отраслевых ассоциаций и объединений,

[♦] Профессор кафедры «Государственное управление и финансы», доктор экономических наук, профессор

[♥] Аспирант

учебных заведений, государственных и региональных органов власти, СМИ.

Деловой туризм и индустрия MICE оказывают огромное влияние на экономику страны. Бизнес-турист тратит втрое больше, чем обычный турист. В связи с этим развитие индустрии MICE и делового туризма требует поддержки со стороны федеральных, региональных и местных органов власти. Ключевой вопрос – совершенствование законодательства в области делового туризма. В частности, необходимо разработать концепцию правового обеспечения развития делового туризма с учетом зарубежного опыта и региональных особенностей и внести изменения в основной федеральный закон.

Деловой турист предъявляет повышенные требования к средствам размещения (удобное расположение, высокие стандарты обслуживания, обеспечение средствами ведения бизнеса, предоставление оздоровительных услуг, организация питания, наличие гибкого ценообразования и программ поощрения клиентов, принадлежность гостиницы к известной торговой марке) и транспортным средствам (скорость, комфорт, надежность и пунктуальность, удобство графиков рейсов, частота рейсов, программы привлечения пассажиров). Поэтому для развития делового туризма и индустрии MICE в России одной поддержки со стороны органов власти разного уровня недостаточно, – необходима инициатива туристских фирм, отелей и иных средств размещения, компаний, организующих перевозки.

Максимальное удовлетворение столь широких требований потенциальных клиентов в условиях рынка возможно только на основе принципов маркетинга. Вопрос заключается в том, какую концепцию маркетинга следует взять за основу.

Деятельность в данной сфере по определению должна быть ориентирована на развитие долгосрочных отношений с клиентами и партнёрами по бизнесу. Поэтому, на первый взгляд, можно рекомендовать использование концепции маркетинга партнёрских отношений.

Маркетинг партнёрских отношений позволяет быстро реагировать на возникающую ситуацию и принимать решения в реальном времени. Получение выгоды от использования маркетинга партнёрских отношений в индустрии встреч связано с формированием и функционированием отлаженной системы коммуникаций, что в итоге будет выражаться в росте доходов участников, формировании и развитии долгосрочных отношений с клиентами и партнёрами.

Указанные возможности использования маркетинга партнёрских отношений в индустрии встреч несомненны, что и делает данную концепцию привлекательной. Однако существует более совершенная концепция маркетинга, которая, по нашему мнению, в большей степени соответствует специфике функционирования не только отдельных компаний-участни-

ков, но и индустрии МІСЕ в целом – теория рыночной ориентации Ж.-Ж. Ламбена [2]. Рассмотрим её принципы более подробно.

Как подчеркивает Ж.-Ж. Ламбен, в основе маркетинга лежит совершенно иная теория или идеология, чем это принято считать сегодня. На самом деле философия, которая лежит в основе маркетинга, опирается на теорию индивидуального выбора и ее практическую реализацию в виде принципа суверенитета потребителя. С такой точки зрения маркетинг есть не более чем общественное проявление принципов, которые в конце XVIII века пропагандировали экономисты-классики и которые впоследствии превратились в операционные правила менеджмента. В современной экономике данный базисный принцип применяется в несколько измененном виде: в нем учитываются социальные (солидарность) и общественные (внешние эффекты, общественные блага, государственное регулирование) аспекты. И все же он остается главным принципом, которому подчинена экономическая деятельность успешной фирмы, действующей в условиях свободной конкуренции.

По мнению Ж.-Ж. Ламбена, рыночная экономика зиждется на четырех основных положениях [2].

Во-первых, индивиды стремятся к вознаграждению. Именно корыстолюбие толкает людей на труд и достижение результата. Данное стремление является двигателем роста, или индивидуального развития, определяя, в конечном итоге, общее благосостояние.

Во-вторых, наличие индивидуального выбора. Индивид сам себе выбирает вознаграждение. Вознаграждение зависит от вкусов, культуры, ценностей и т.д. В отношении ценности или, наоборот, незначительности этого выбора или деления потребностей на «истинные» и «ложные» не применяются никакие правила, кроме устоявшихся в обществе этических, нравственных и социальных норм. Система плюралистична и предполагает разнообразие вкусов и предпочтений.

В-третьих, индивиды и организации, с которыми индивиды имеют дело, наилучшим образом достигают своих целей посредством свободного и конкурентного обмена. Свободным обмен является только тогда, когда он приносит пользу обеим сторонам; конкурентный характер обмена заключается в том, что злоупотребления рыночной властью со стороны производителей ограничена.

В-четвертых, в основе механизмов рыночной экономики лежит принцип индивидуальной свободы, или, точнее, принцип суверенитета потребителя. Моральный фундамент системы базируется на признании того факта, что индивиды несут ответственность за свои действия и могут сами решать, что для них хорошо, а что плохо.

На первый взгляд, данные положения просты, однако их следствия в плане философского подхода к рынку поистине огромны. Они сводятся к

тому, что главной целью всей осуществляемой в организации деятельности должно быть удовлетворение потребностей покупателей, при условии, конечно, что это является наилучшим способом достижения целей организации в отношении роста и прибыльности. Такова идеология маркетинга, представляющего собой социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний индивидов и организаций посредством создания свободного конкурентного обмена товаров и услуг, формирующих ценность для покупателя.

Сегодня все больше фирм разделяют мнение, что маркетинговая функция должна измениться таким образом, чтобы подкреплять общую рыночную ориентацию фирмы. В последние годы в научной литературе уделяется особое внимание рыночной ориентации как философии бизнеса. В 1990 г. Дж. Нарвер и С. Слейтер расширили концепцию маркетинга, определив рыночную ориентацию как совокупность трёх компонент: ориентации на потребителей, ориентации на конкурентов и межфункциональной координации [3]. В дальнейшем это концептуальное определение рыночной ориентации поддерживали А. Коли и Б. Яворски, которые считают «рыночную ориентацию» шире традиционной концепции «ориентации на потребителя» [4].

Ламбен Ж.-Ж. пошёл еще дальше, рассматривая ориентацию на рынок как философию бизнеса, включающую всех участников рынка и все уровни организации. Он предложил иной подход, который отличает более широкое определение участников рынка, выделяя пять участников, или субъектов рынка: потребителей, дистрибьюторов, конкурентов, влиятельных лиц и макромаркетинговую среду [2].

Следует пояснить роль пятого элемента: макромаркетинговой среды. Будущее любого базового рынка определяется, в том числе и тенденциями макросреды – демографическими, экономическими, политическими, законодательными, технологическими и социокультурными изменениями. Данные внешние факторы могут представлять собой продуктивные возможности, а могут жёстко ограничивать деятельность фирмы. Ориентированная на рынок фирма должна выработать систему мониторинга внешней среды, что позволит предугадывать происходящие в ней изменения, быстрее и успешнее вносить корректировки. Важной составной частью макромаркетинговой среды является государство, которое осуществляет регулирующее воздействие на рынок МІСЕ.

Основная гипотеза Ж.-Ж. Ламбена заключается в следующем. Ориентированные на рынок фирмы (а) выделяют человеческие и материальные ресурсы для сбора информации об ожиданиях и поведении различных участников рынка. Эта информация используется для (б) разработки ориентированных на рынок планов действий, во внедрении которых (в) участвуют все уровни организации. Для оценки степени ориентации фирмы

на рынок Ж.-Ж. Ламбен предложил использовать две группы показателей, или индикаторов, для каждого из четырех участников рынка (индикаторы анализа и действия) и одну группу показателей для оценки уровня межфункциональной координации.

Мы поддерживаем данный подход, и считаем, что в маркетинге индустрии встреч также должны рассматриваться все субъекты данного рынка: потребители, посредники, конкуренты, влиятельные лица и макромаркетинговая среда.

Ламбен Ж.-Ж. убедительно доказал, что, увеличивая степень ориентации на рынок, любая фирма в долгосрочной перспективе повышает свои экономические показатели и конкурентоспособность [2]. Логично предположить, что если использование концепции рыночной ориентации способно обеспечить эффект на уровне отдельных участников рынка индустрии встреч, то данный эффект возрастет многократно при реализации концепции на более высоком уровне, т.е. есть на уровне индустрии MICE в целом. Поэтому, по нашему мнению, необходимым условием эффективного функционирования всей совокупности субъектов рынка, взаимодействующих в рамках системы MICE, является маркетинговое управление ею на основе концепции рыночной ориентации.

При этом следует особо подчеркнуть, что на рынке MICE в России уже реально существуют, функционируют и взаимодействуют такие подсистемы, как потребитель предлагаемых системой MICE услуг (определяющая подсистема), организаторы встреч (системообразующая подсистема), учреждения культуры, науки и образования (базовая подсистема), а также различные субъекты, входящие во вспомогательную подсистему. В сложившейся системе MICE отсутствует лишь одна единственная подсистема, назначение которой – осуществление межфункциональной координации. Для максимального использования синергетического потенциала системы MICE данную подсистему необходимо будет создать.

Организационная структура, осуществляющая межфункциональную координацию, по определению, должна стать ведущим звеном в процессе эффективного решения маркетинговых проблем развития индустрии встреч в России.

Список литературы:

1. www.rbta.ru.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. Под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2006. – 800 с.
3. Narver J. C., Slater S.F. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing Research. – 1990. – № 54. – P. 20-35.
4. Kohli A. K., Jaworski B.J., Kumar A. A Measure of Market Orientation // Journal of Marketing Research. 1993. – 30, April. – P. 467-477.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ

© Слепцов В.В.[♦]

Ачинский филиал Красноярского государственного
аграрного университета, г. Ачинск

В государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» развитие животноводства отнесено к приоритетным направлениям, а ежегодный рост производства животноводческой продукции начиная с 2009 года должен составлять не менее 5 %. Применительно к молочному скотоводству это означает увеличение производства продукции, улучшение ее качества за счет роста поголовья и продуктивности животных путем совершенствования породного состава стада и материально-технических средств, улучшения кормления, повышение инвестиционных вложений.

Экономический рост в отрасли может быть обеспечен как экстенсивным, так и интенсивными факторами производства, а чаще их сочетанием. Научно-технический прогресс предполагает преимущественно интенсивный тип развития, который в молочном скотоводстве тесно связан с инновационными процессами.

За годы реформ производство молока в крае сократилось, причина этому – резкое снижение численности коров в хозяйствах всех категорий.

В хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах поголовье коров с 2003 по 2007 гг. сократилось, в 2003 году – 101,6, в 2007 году – 81,9 или 19,7 %; в 2003 году – 2404, в 2007 году – 2103 или 12,5 % к 2003 году.

В 2007 году в сельскохозяйственных организациях края на 1 фуражную корову надоено 3716 кг молока, то есть на 147 кг больше чем в 2006 году (3569 кг). Свыше трех тысяч килограммов молока от фуражной коровы получено сельскохозяйственными организациями 15 регионов края, и свыше четырех килограммов 8 регионами края.

В 2007 году производство молока в крае выросло по отношению к 2006 году на 2,6 %. Основными его производителями в крае попрежнему остаются сельскохозяйственные организации. Для увеличения производства молока важно не только остановить снижение численности коров и обеспечить дальнейший рост их молочной продуктивности, но и в дальнейшем добиться увеличения поголовья в молочном скотоводстве.

[♦] Аспирант, старший преподаватель

Важнейшим фактором экономического роста в молочном скотоводстве является инновационная деятельность, которая определяет стратегию качественного развития отрасли. С развитием науки и применением инноваций тесно связан процесс совершенствования породного состава молочного стада крупного рогатого скота, осуществляемый за счет использования лучших пород мирового генофонда.

Для оценки влияния породы молочного стада на экономический рост в отрасли и эффективность производства молока необходимо отобрать или произвести группировку сельскохозяйственных организаций края, в которых ведется племенной учет и, соответственно, осуществляется бонитировка животных. Анализ экономической эффективности производства молока в хозяйствах с различным породным составом показывает, что лучшие результаты могут быть достигнуты при разведении крупного рогатого скота интенсивного типа и смешанных пород.

Одним из основных индикаторов уровня интенсификации молочного скотоводства является годовой расход кормов на 1 среднегодную корову. Следует отметить, что с ростом расхода кормов на 1 корову молочная продуктивность стада увеличивается, и увеличиваются удои молока. Себестоимость 1 ц. молока во всех группах хозяйств с увеличением расхода кормов на 1 корову снижалось, а рентабельность его производства росла.

Таким образом, основным фактором экономического роста в молочном скотоводстве является увеличение продуктивности животных, которая зависит от уровня интенсивности производства, условий кормления и содержания, а также от разводимой породы молочного стада. В этой связи важным направлением развития отрасли является дальнейшая интенсификация производства, включающая создание условий для качественного преобразования дойного стада. Более широкое использование лучших молочных пород мира обеспечивает высокую конверсию корма, рост валового производства молока и снижает его издержки.

Список литературы:

1. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.».
2. Молочное и мясное скотоводство [Текст]: научн.-производ. журн. – М.: Агроплемсоюз, 2008.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© Смолякова Ю.В.[♦]

Поволжский институт бизнеса, г. Самара

В настоящее время в России идет активный процесс создания государственных корпораций. Посредством госкорпораций идет финансирование развития приоритетных сфер российской экономики. Государственные корпорации обеспечивают повышение конкурентоспособности экономики, развитие нанотехнологии, реформирование ЖКХ, участвуют в развитии основных отраслей экономики.

В условиях современной российской экономической ситуации особую актуальность приобретают проблемы определения форм, средств и методов государственного влияния на экономические отношения, обеспечения порядка использования государственного сектора экономики, а также эффективности управления государственным имуществом.

В деловых и административных кругах все более активно обсуждают целесообразность внедрения в оборот такой нестандартной формы юридического лица, как государственная корпорация.

Создание госкорпораций в России стало возможным после внесения 8 июля 1999 года изменений в Закон «О некоммерческих организациях», необходимых для создания Агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО). Вторым явлением этой формы НКО стало образование в 2003 г. Агентства по страхованию вкладов (АСВ). Создание госкорпораций стало магистральным направлением государственной политики и в последние годы. Так, Внешэкономбанк СССР (до 2007 года существовавший именно под этим названием) реорганизован в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Правительство четко осознавало необходимость государственного регулирования для организации развития и модернизации экономики. При слабости механизмов косвенного регулирования прямое вмешательство государства в экономическое развитие при помощи создания государственных институтов развития представляется оправданным. Не стоит забывать, что в Италии, например, создание при Муссолини группы из трех крупнейших государственных холдингов дало мощный импульс развитию не только всей экономики, но и малому бизнесу, так как крупные корпорации размещали среди его представителей значительную часть заказов.

[♦] Аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Направлением прямого и легального контроля за экономикой оставались ОАО и (в атомной промышленности и ВПК) ФГУПы. ФГУПы также носили локальный характер и в силу своей формы были плохо контролируемы государством. При этом они, как и ОАО с преобладающим госучастием, решали содержательные задачи, которыми их руководство могло прикрывать свое нежелание выполнять сиюминутную политическую волю правящей бюрократии. Менеджмент ОАО к тому же опирался против государства на независимых акционеров, особенно иностранных.

Поэтому эти формы не отвечали потребностям ни государства – в жестком и однозначном контроле и беспрепятственной реализации своей воли, ни коррумпированной бюрократии – в полной свободе рук.

Поиск нужных форм шел в направлении институтов развития, которые по самой своей природе не имеют конкретных задач и обязанностей, что позволяет использовать их как для достижения почти любых содержательных целей, так и для обогащения и политического упрочения представителей своего клана.

Госкорпорации стали идеальной находкой.

Они являются «государством в государстве», оперативно контролируемым исключительно правительством (и даже не президентом, который может влиять на них лишь через изменение законодательства и назначение руководителя, – по большинству законов о создании госкорпораций он назначается президентом).

Согласно ФЗ «О некоммерческих организациях» государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Госкорпорация учреждается специальным законом и не отвечает по обязательствам России, равно как и Россия не отвечает по ее обязательствам, если иное не предусмотрено законом. Может вести предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствует этим целям.

Имущество, переданное Россией государственной корпорации, становится собственностью последней. Государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества в соответствии с законом, предусматривающим создание государственной корпорации [2].

При этом госкорпорация, в отличие от открытого акционерного общества (ОАО) с преобладающим государственным участием, не может быть признана банкротом, так как действующее законодательство предусматривает банкротство лишь на некоммерческие организации, действующие в форме потребительского кооператива, благотворительного и иного фон-

да. На госкорпорации также не распространяются требования о раскрытии информации, обязательные для ОАО.

Принципиальное отличие госкорпорации от государственного унитарного предприятия (ГУПа) заключается в выводе госкорпорации даже из-под формального контроля государственных органов. В частности, госкорпорации не обязаны отчитываться перед госорганами о своей деятельности, за исключением ежегодного представления правительству России годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности, некоторых иных документов.

Органы госуправления без согласия госкорпорации не имеют права:

- запрашивать у органов управления госкорпорации их распорядительные документы;
- запрашивать и получать информацию о финансово-хозяйственной деятельности корпорации у органов государственной статистики, налоговых органов, иных органов государственного надзора и контроля, а также у финансовых организаций;
- направлять представителей для участия в проводимых госкорпорацией мероприятий (вплоть до пресс-конференций);
- проводить проверки соответствия деятельности корпорации, в том числе по расходованию денег и использованию иного имущества, целям ее деятельности;
- в случае выявления нарушения закона или совершения госкорпорацией действий, противоречащих ее целям, вынести ей письменное предупреждение с указанием допущенного нарушения и срока его устранения;
- устанавливать соответствие расходования денег и использования имущества госкорпорацией ее целям [3].

Таким образом, оценивая ключевые признаки государственных корпорации наряду с преимуществами можно выделить следующие недостатки.

1. В виду расплывчатости формулировки понятия не существует никаких принципиальных юридических ограничений на цели и функции государственных корпораций.
2. Имущество и денежные средства, переданные госкорпорации ее учредителем – государством, – перестают быть объектом государственной собственности.
3. Отсутствуют общие механизмы организации, правового регулирования госкорпораций и влияния учредителя на их деятельность. В отношении каждой из них эти вопросы регулируются отдельным законом.

4. Минимальные требования в отношении контроля учредителя за выполнением госкорпораций возложенных на нее функций.

На первый взгляд может показаться, что создание госкорпораций весьма коррупционнoекая инициатива. И на деле вопросы открытости, прозрачности деятельности стоят перед госкорпорациями весьма остро. Однако исправление этих недостатков возможно и делает госкорпорации действенным инструментом модернизации.

Вместе с тем идея госкорпораций в основе своей разумна. Слабость механизмов косвенного регулирования оправдывает вмешательство государства в экономическое развитие при помощи создания институтов развития (существующих, кстати, в большинстве развитых стран).

В настоящее время в России идет активный процесс создания госкорпораций, через которое будет идти финансирование развития приоритетных сфер российской экономики. Для каждой из них прорабатывается собственный инвестиционный меморандум, утверждающий возможности для инвестирования временно свободных средств. РФ направила из бюджета в 2008 году на институты развития порядка 800 миллиардов рублей, из которых свыше половины – в госкорпорации.

На деле создание госкорпораций, пожалуй, самая крупная сделка года между государством как институтом власти и предпринимателями. Поскольку каждая из них учреждается «именным» федеральным законом, можно констатировать их некий исключительный статус в системе отечественного права. Предполагается, что госкорпорации могут стать ключевыми «точками прорыва» в отечественной экономике именно потому, что на них не будут распространяться традиционные ограничения сложившейся системы госфинансов.

Следует отметить, что госкорпорации – это не исключительно отечественное изобретение, да и в нашей стране оно появилось не вчера. Организационные формы, подобные госкорпорациям, существуют в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. В основу их деятельности, как и у российских аналогов, закладывается принцип своеобразной проектной организации для мегазадачи.

Кроме того, существуют организации, которые являются квазигоскорпорациями. Например, ОАО «РЖД», несмотря на свой статус 100 %-ного АО с госучастием, де-факто учреждено специальным законом. Если более пристально взглянуть на его содержание, то выходит, что РЖД никакое не акционерное общество, а в большей степени госкорпорация, хотя и застряло в некоем промежуточном статусе. Если бы на момент его учреждения в 2003 г. уже была внедрена в практику такая форма, как госкорпорация, то РЖД была бы прямой дорогой именно в нее [5].

Сложившееся мнение о том, что госкорпорации – это очередное увеличение трат бюджета, стоит признать во многом необоснованным. На-

пример, в любом случае для Олимпиады-2014 существует федеральная целевая программа, предусматривающая траты федерального бюджета. При создании госкорпорации ФЦП ликвидируется, а средства поступают в уставный капитал. В таком случае не возникает проблем, связанных с законодательными ограничениями закупочных процедур.

Государству необходимо не только создать «точки прорыва» в отечественной экономике, но и мобилизовать частный капитал, который мог бы сотрудничать с государственным на вполне рыночных началах, но в направлениях, определяемых властями. В текущих условиях государство не имеет прямых механизмов, позволяющих реализовать подобную задачу. В отличие от ФГУПов – традиционных распорядителей ФЦП – госкорпорации должны оказаться более эффективными участниками рынка в финансовой части, поскольку имеют право привлечения отечественных и иностранных кредитов, получения гарантий и выпуска облигаций. Госкорпорации окажутся и более предпочтительным партнером для частного бизнеса, так как имеют возможность не только выстраивать отношения по схеме «заказчик – исполнитель», но и совместно реализовывать различные проекты, основываясь в том числе и на инструментарии государственно-частного партнерства.

В принципе, отечественная законодательная конструкция исходит из того, что государственные корпорации могут создаваться в любых значимых индустриях, где широко представлен государственный интерес. Для этого необходимо лишь доказательство того, что эта конструкция более оптимальна, чем та, через которую на настоящий момент реализуется государственный мандат. Ведь формально госкорпорация – некоммерческий фонд, принимающий на себя обязательство по более эффективному использованию управленческих, финансовых и деловых ресурсов, которые федеральным законом предоставляются ей в большей степени, чем, например, ОАО со 100 %-ным госучастием.

Таким образом, на настоящем этапе развития экономики страны у нас нет иного, менее рискованного способа ответить на вызовы и потребности инфраструктурной и инновационной модернизации. Думается, что в ближайшее время мы станем свидетелями следующей логики развития событий. В общей сложности будет создано 10-15 госкорпораций. Если по прошествии нескольких лет «экспериментальная форма» госкорпорации будет признана эффективной, то вся система государственных финансов и государственных мандатов будет подтягиваться до уровня, заданного работой госкорпораций.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья.

2. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ.
3. Еганян А. Госкапитализм: право на госкорпорацию // Ведомости. – 2007. – № 184.
4. Заруцкая В.В. Корпорация как современная организационно-правовая форма предприятия – СПб., 2004. – С. 7.
5. Николаев И. Госкорпорации: Иные общественно полезные // Ведомости. – 2007. – № 159.
6. Таланта Е.В. О правовом регулировании управления государственной собственностью в Российской Федерации // Собственность в XX столетии. – М., 2001. – С. 924.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

© Ступникова А.В.*

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Статья посвящена проблемам развития АПК окраинных регионов РФ. В работе выявлены противоречия в развитии соевого производства и масложировой отрасли Амурской области, предложена структура кооперации сельхозпроизводителей и перерабатывающих предприятий.

В настоящее время активно обсуждается проблема возрождения сельского хозяйства, что имеет обоснованные причины. Экономические трансформации, характеризующие переходный период в РФ, внесли свой дезорганизирующий, разрушающий вклад в состояние и функционирование агропромышленного комплекса. Спустя десятилетие после начала реформ ситуация в большинстве сельскохозяйственных организаций значительно усугубилась.

Рассматривая в качестве проблемного региона Амурскую область, можно выявить ряд противоречий в сфере агропромышленного комплекса:

- сельскохозяйственная направленность регионального развития и отсутствие существенного вклада сельского хозяйства в развитие экономики региона и страны;

* Ассистент, аспирант кафедры «Маркетинга и предпринимательства»

- огромные масштабы сельскохозяйственных угодий и их нерациональное использование;
- наличие мощной сырьевой базы и отсутствие развития отрасли специализации региона;
- приграничное расположение региона и слабая вовлеченность в процессы интеграции и интернационализации.

Сельскохозяйственное сырье вывозится за пределы Амурской области, притом, что внутреннее производство и реализация готовой продукции являются наиболее эффективными. В частности, это касается сои и производства на ее основе масложировой продукции.

Амурская область была и остается основным производителем сои в стране. Так, в 2005 году удельный вес области в валовом производстве сои в стране составил 32 %, в 2006 – 32 %, в 2007 – 33 % (рис. 1) [1].

Несмотря на то, что в области выращивается более 30 % всей сои РФ, масложировая промышленность в регионе не развита.

Кроме того, нарушается теория размещения промышленного производства, согласно которой материалоемкие отрасли тяготеют к источникам сырья. Наличие таких рыночных факторов как неудовлетворенный спрос, конкуренция, возможность выхода на внешние рынки не способствуют развитию производства масложировой продукции в кризисном регионе.

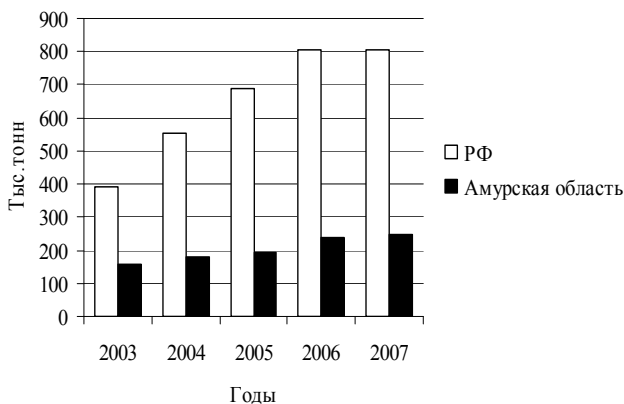


Рис. 1. Валовой сбор бобов сои в РФ и Амурской области

Семена сои сегодня являются основным промышленным источником растительного масла в мире, одним из важнейших источников белковых продуктов пищевого и кормового назначения. Все сорта амурского происхождения выведены общепринятыми традиционными методами селекции, таким образом, они не являются трансгенными. Тем не менее, в последнее время возникла еще одна проблема, связанная с реализацией сои за преде-

лами региона. Дело в том, что продукцию дальневосточных аграриев вытесняет с рынков России более дешевая бразильская и аргентинская соя. Так в 2005 году из Латинской Америки в Россию было завезено более 1 млн. тонн соевых бобов и соевого шрота. В результате на западе РФ практически отказались покупать дальневосточную сою, лишив, таким образом, фермеров рынков сбыта. Сдавать же свою продукцию местным переработчикам сои фермеры не спешат, поскольку их не устраивает закупочная цена, которая является ниже себестоимости. Между тем за рубежом считается, что бразильская соя – генетически модифицированный продукт, воздействие которого на организм человека до конца не изучено [2].

В последнее время в нашей стране в результате внедрения и реализации пошлинной системы повышается экспорт подсолнечного масла и снижается экспорт семян подсолнечника. Амурская область оказалась за пределом данных тенденций, регион не участвует в процессе поставки на мировые рынки растительного масла, не смотря на то, что в мировом потреблении преобладает именно соевое масло.

Одной из проблем, которая препятствует развитию экономики области и в частности пищевого производства, является отсутствие современной научно-исследовательской базы. Хотя в области функционирует ряд крупных организаций, среди которых Всероссийский научно-исследовательский институт сои, Дальневосточный научно-исследовательский политехнический институт механизации и экономики сельского хозяйства, Дальневосточный аграрный университет, их вклад в развитие агропромышленного комплекса еще не достиг желаемого уровня.

В перерабатывающей отрасли АПК основными задачами развития остаются создание условий, для наращивания инвестиций, что позволит осваивать новые технологии, а также максимальное использование местного сырья в производстве и расширении географических продаж Амурской области.

Важнейшими условиями реализации поставленных задач являются обеспечение кадрового потенциала агропромышленного комплекса области. Это обучение, подготовка, переподготовка руководителей и специалистов, а также достижение более высокого качества жизни на селе, создание более комфортных условий проживания, обеспечение жильем.

Для решения задачи по повышению уровня качества жизни на селе в области работает федеральная целевая программа – «Социальное развитие села до 2010 года».

Для повышения профессионализма сельскохозяйственных работников и привлечения молодых кадров к работе на селе департаментом агропромышленного комплекса администрации области проводится целевой набор выпускников сельских школ для обучения в ФГО ВПО «ДальГАУ», осуществляется работа по обучению и переподготовке руководителей и

специалистов сельского хозяйства области в Амурском филиале Российской академии кадрового обеспечения Минсельхоза РФ [3].

Амурская область имеет большой производственный потенциал, в основе которого заложены природные условия, сырьевая база, трудовые ресурсы. Однако, наиболее полная его реализация возможна лишь в условиях развития межрегиональных и международных экономических отношений.

Приграничное расположение Амурской области определяет ориентацию внешнеэкономических связей территории, в том числе инвестиционного сотрудничества с Китаем. Этот момент является положительным как для обеспечения производственной базы масложировой промышленности, так и для реализации сбыта готовой продукции. Однако для выхода на мировой рынок необходимо предлагать потребителю высокотехнологичный продукт лучшего качества. Высокотехнологичными продуктами переработки сои являются текстурат, концентрат, изолят, которые представляют собой пищевые белковые концентраты, широко используемые в пищевой и кондитерской промышленности. В структуре себестоимости такой продукции транспортный тариф играет незначительную роль.

В настоящее время высокотехнологичная продукция переработки сои в области не производится. Местные производители используют аналогичную продукцию бельгийского, голландского и американского производства, которая, как правило, генно-модифицированная. Именно на этом вопросе стоит сосредоточиться нашим инвесторам и переработчикам [4].

Учитывая актуальность обсуждаемой проблемы, предлагается разработать комплексную целевую программу развития производства и переработки сои в Амурской области, которая в будущем должна стать приоритетным направлением развития экономики региона. Реализация предлагаемой программы основывается на кооперации сельхозпроизводителей, научно-исследовательских, финансовых и производственных организаций масложировой отрасли в регионе.

Государство в лице региональных органов власти должно осуществлять налоговую, финансово-кредитную и инвестиционную поддержку сельскохозяйственных организаций, занимающихся выращиванием сои. Сюда могут быть включены мероприятия по развитию системы льготного кредитования, налоговых льгот, развития лизинговых операций и т.д.

В интеграционный производственный комплекс будут входить два крупнейших предприятия области, занимающихся производством масложировой продукции, «Амурагроцентр» и «Интеграл».

Финансовая поддержка программы развития масложировой промышленности должна осуществляться как со стороны региональных органов власти, так и со стороны физических и юридических лиц, за счет привлечения их сбережений. Важным этапом программы является разработка

системы совершенствования качества масложировой продукции, в рамках которой планируется разработать комплекс мероприятий по получению сертификата качества продукции ISO 9001. Эти меры в дальнейшем позволят снизить преграды по выходу масложировой продукции Амурской области на внешний рынок.

Эффективность любого производственного проекта в значительной степени зависит от построения наиболее оптимальной системы реализации продукции. Ресурсные и производственные мощности региона обеспечивают возможность производства такого объема масложировой и другой соевой продукции, который превышает потребности внутреннего рынка. Учитывая этот фактор, возникает необходимость реализации продукции в других регионах нашей страны, а в перспективе выход на внешний рынок.

В условиях стабилизации экономической ситуации в стране, возможность реализации мощного потенциала масложировой отрасли и производства высокотехнологичных продуктов переработки сои в регионе увеличивается. Являясь лидером по производству сои, Амурская область имеет возможность стать ведущим регионом по производству соевого масла, развивать производство растительных жиров, майонеза, маргарина а также внедрить производство высокотехнологичных продуктов переработки сои. Удовлетворив потребности регионального рынка, область может стать национальным поставщиком масложировой продукции, исключив тем самым потребность в импортировании сои, соевого масла и маргарина. Более того, существует реальная возможность экспансии амурской сои и продуктов ее переработки на азиатские рынки.

Список литературы:

1. Амурский статистический ежегодник 2007. – Б.: Амурстат, 560 с.
2. Скляр С. Приморскую сою вытеснила бразильская и аргентинская// Коммерсантъ. – 2006. – № 25(II) (3356).
3. Интернет-сайт Министерства сельского хозяйства Амурской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amurmsx.ru>.
4. Соевый кластер. Интернет сайт Центра региональной и инновационной политики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innovatingregions.ru>.
5. Кривошлыков К. Состояние и перспективы производства масличного сырья в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maslobaza.ru>.
6. Доморощенкова М. Современные тенденции развития рынка сои и соевых продуктов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oilworld.ru>.
7. Интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

СВИНОВОДСТВУ – ИНТЕНСИВНОЕ ПРИОРИТЕТНОЕ РАЗВИТИЕ

© Титова Е.В.*

Ачинский филиал Красноярского государственного
аграрного университета, г. Ачинск

Свинина – полноценный продукт питания. Она богата полноценным белком, минеральными веществами, витаминами группы В. Свиное сало – важный источник незаменимых жирных кислот. Переваримость свинины в организме человека достигает 95 %, а сала – 98 %. Содержание воды в свинине составляет 60-62 %, а в говядине и баранине – соответственно 72 и 75 %. При средней упитанности свиней 1 кг их мяса содержит 3050 ккал, при жирной – 4060, а калорийность сала составляет 8100 ккал.

В современной России увеличивается доля потребления импортных продуктов питания. Население страны, по оценке специалистов, ежегодно приобретает их более чем на 13 млрд. долл. В таких условиях острее встает вопрос об обеспечении продовольственной безопасности России, то есть увеличения отечественного производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания соответствующего качества. Только поддержка сельхозтоваропроизводителей со стороны государства, в частности, более активное использование мер таможенного регулирования импорта продовольствия, может обеспечить продовольственную безопасность.

Развитие отрасли на основе концентрации, специализации и агропромышленной интеграции с внедрением технологий промышленного типа является закономерным процессом для всех развитых стран. В Российской Федерации с 1971 по 1990 гг. свиноводство как одна из ведущих отраслей животноводства развивалась успешно. Так, за период с 1979-1981 по 1990-1991 гг. численность свиней во всех категориях увеличилась с 36128 до 39982 тысяч голов или на 10,4 %, валовое производство свинины – с 2586 о 3480 тыс. т. или на 34,6 %, на одну начальную голову – с 72 до 87 кг или на 20 %. За указанный период рост валового производства свинины в среднем за 1 год составлял 3,5 %, поголовья – 1,1 %, производства мяса на одну начальную голову – на 2,1 %. Таким образом, производство свинины в Российской Федерации в период, предшествующий реформам, увеличилось в основном за счет интенсификации отрасли.

Решающую роль в развитии отрасли и ее интенсификации в этот период сыграли крупные специализированные свиноводческие предприятия,

* Аспирант, старший преподаватель

на которых осуществлялись перспективные технологии воспроизводства, выращивания и откорма свиней до убойных кондиций, высокая организация производственных процессов и дисциплина труда. В России в 1990 г работало 60 свинокомплексов мощностью 216, 108, 54 тыс. свиней в год и было произведено 568 тыс. т свинины в живой массе при их мощности 678 тыс. т. Кроме того, функционировало 111 свинокомплексов мощностью 12-24 и 27 тыс. свиней в год. Ими было произведено 245 тыс. т свинины при их мощности 327 тыс. т. В 2007 году на работающих крупных свинокомплексах было произведено 221,2 тыс. т свинины, на малых – 120 тыс. т.

Во многих странах мира и в последние годы наблюдается динамичное развитие свиноводства как одной из ведущих отраслей по обеспечению населения высокоценными продуктами питания. Характер и направление развития этой отрасли приводится в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика развития свиноводства и производство свинины в мире
(по данным ФАО)**

Показатель	Год			1995 г. в % к 1985 г.	2007 г. в % к 1995 г.
	1985	1995	2007		
Поголовье свиней (млн.)	794,5	855,9	953,6	120	111
Производство свинины (млн. т)	59,3	69,3	84,0	142	121
Удельный вес свинины в производстве мяса (%)	39,2	39,2	38,8	–	–
Производство свинины в расчете на 1 голову (кг)	75	81	88	119	109
Количество убитых свиней за 1 год (млн. голов)	803,0	926,2	1086,5	135	117
Средняя масса туши (кг)	74,0	77,0	77,0	104	100
Количество убитых свиней на начальную голову	1,01	1,08	1,14	113	105

Концепция развития животноводства в России до 2010 г., одобренной научной сессией Россельхозакадемии и коллегией Минсельхоза России, предусматривается увеличить производство всех видов мяса в стране к 2010 году – в 2,4 раза. Что касается свинины, которая, как известно, занимает вторую позицию в структуре мясного баланса страны, то ее производство планируется довести к 2010 году во всех категориях хозяйств до 3,3 млн. т в убойной массе против 1,6 млн. т в настоящее время. В структуре мясной продукции доля говядины составит 40 %, свинины – 31 %, птицы – 22 %, баранины и прочих видов мяса – 7. Реализацию ее можно обеспечить, используя в полной мере существующие площади специализированных свиноводческих предприятий на основе восстановления производственных мощностей, их реконструкции и модернизации, внедрения ресурсосберегающих технологий и современных методов переработки навозных стоков.

Состояние и прогноз развития свиноводства в России до 2010 года приводится в табл. 2.

Таблица 2

Прогноз развития свиноводства в России до 2010 года

Показатели	1990 г.	1995 г.	1998 г.	2005 г.	2010 г.
Поголовье свиней, млн. гол.	38,3	20,6	16,7	25,6	31,4
Производство свинины всего, млн. т	3,5	1,9	1,5	2,1	3,3
В расчете на одну голову (в убойном весе), кг	86	85	76	85	105
Средняя живая масса одной головы свиней, реализованной на убой, кг	108	83	81	110	112
Уровень рентабельности, %	+ 24	– 4	– 31	+ 15	+ 25

Поднятие производственного потенциала малых и средних свиноферм за счет внедрения интенсивных технологий позволит успешно решить основную задачу – в короткий срок обеспечить бесперебойное снабжение населения дешевой мясной продукцией отечественного производства. Для этого надо использовать формы коллективного и арендного подряда, другие формы организации производства, создание самостоятельных фермерских хозяйств, строящих свои взаимоотношения с другими подразделениями, предприятиями на экономической, договорной основе.

Следует учитывать, что около 70 % свиноводческих ферм можно отнести к числу малых и средних, эффективность производства свинины в которых зависит от уровня интенсивности технологии, применяемой в том или ином хозяйстве. Технологии определяют уровень продуктивности свиней, эффективности, комфортабельности труда, объем и качество получаемой продукции. Предварительные расчеты оказывают, что перевод малых и средних свиноферм на интенсивные технологии обеспечивает высокий уровень продуктивности свиней, эффективность использования помещений и животных, трудовых и кормовых ресурсов, увеличивает объем и качество получаемой продукции. По сравнению с предприятиями аналогичной мощности продуктивность животных и труда на фермах с интенсивной технологией производства увеличивается в 1,5-2 раза и более, а затраты кормов на получение единицы продукции сокращаются в 1,5-1,8 раза.

Один из важнейших резервов повышения рентабельности свиноводства и значительного роста производства свинины в изменившихся условиях – интенсификация отрасли, которая требует комплексного решения многих вопросов. Главные из них – внедрение прогрессивных технологий, механизация и автоматизация производственных процессов, реконструкция и техническое перевооружение ферм и комплексов, рациональная организация труда и производства.

Мировой опыт развития свиноводства показывает, что в условиях различных организационных форм хозяйствования доля крупных специали-

зированных предприятий промышленного типа будет возрастать по мере разработки и внедрения новых технологических и строительных решений, что требует значительных финансовых инвестиций.

ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА НА ХЛЕБ И ХЛЕБОПРОДУКТЫ

© Труфанова С.В.*

Иркутская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Иркутск

В статье на примере Иркутской области рассмотрены факторы, оказывающие влияние на формирование спроса на хлеб и хлебопродукты. Проведено сегментирование потребителей данной продукции в соответствии с особенностями их спроса.

Потребитель, приобретая те или иные товары, руководствуется, прежде всего, своими вкусами, привычками, эмоциями, мотивами совершения покупки, стремясь к максимизации личной полезности и личной выгоды. В связи с этим, уровень потребления хлебопродуктов зависит от влияния множества факторов, из которых определяющее значение имеют реальные доходы потребителя [1, С. 171].

Так, за период 1995-2007 гг. реальные денежные доходы населения Иркутской области увеличиваются в среднем за год на 10 % и несколько превышают уровень, достигнутый в среднем по Сибирскому федеральному округу и по России в целом, уступая лишь Красноярскому краю и Томской. Вместе с тем, увеличению реально располагаемых денежных доходов населения соответствует уровень цен на продовольственные товары [2, С. 12-13, 51, 82].

Большое влияние на платежеспособный спрос оказывает отрицательное сальдо миграции (в 2007 году оно составило – 5686 человек) и смертность населения, превышающая почти в 1,2 раза рождаемость. Емкость рынка хлеба и хлебопродуктов вследствие сокращения численности населения и высокого удельного веса граждан с денежными доходами ниже прожиточного минимума сокращается. За исследуемый период население области уменьшилось более чем на 9 %, и эта тенденция согласно демографическому прогнозу сохранится. При этом численность городского населения уменьшилось на 180,7 тысяч человек, а сельского населения – на 32,8 тысяч человек.

* Ассистент кафедры Экономики АПК

За период 1990-2007 гг. резко снизилось потребление многих ценных продуктов питания, их недостаток восполняется усиленным потреблением картофеля, хлеба, макаронных изделий и крупы (табл. 1). Так, потребление мяса и мясопродуктов в 2007 году в Иркутской области ниже физиологической нормы в 1,6 раза и составляет 56 кг в год, молочных продуктов – почти в 2 раза (181 кг в год). Потребление данных продуктов питания сократилось в 2007 году по сравнению с 1990 годом на 19 и 50 % соответственно. Вместе с тем потребление хлебных продуктов превышает физиологические нормы в 2007 году на 10 %, в 2006 – на 8%, в 2005 – на 17 %, а в 1995 – 30 %. В настоящее время по уровню душевого потребления хлеба и хлебопродуктов Иркутская область занимает 51-е место среди регионов России.

Таблица 1

**Потребление основных продуктов питания
в Иркутской области за период 1990-2007 гг. (кг в год) [2, С. 55]**

Вид продуктов питания	Годы							
	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2007 в % к 1990
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа)	109	133	114	113	119	110	112	102,75
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	69	49	47	49	50	61	56	81,16
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	362	205	165	184	182	188	181	50,00
Яйца, шт.	298	191	188	170	172	178	186	62,42
Рыба и рыбопродукты	14	12	12	11	12	12	13	92,86
Сахар	47	25	25	26	28	33	33	70,21
Растительное масло	10,9	8,2	9,6	10,5	11,6	11,8	12,1	111,01
Картофель	116	210	186	197	194	19,3	182	156,90
Овощи и бахчевые	68	58	70	82	86	86	87	127,94

В структуре потребительских расходов домашних хозяйств расходы на покупку продуктов для домашнего питания в 2007 году составляют 26,4 %, из них 17,8 % отводится на покупку хлеба и хлебных продуктов. В среднем на одного члена домохозяйства на покупку хлеба и хлебных продуктов в 2007 году приходится 311 рублей, мяса – 501,2 рубль, молока и молочных продуктов – 218,0 рублей в месяц. Таким образом, реальный платежеспособный спрос, определяющий функционирование рынка, имеет мало общего с физиологической нормой потребления.

Необходимо отметить, что покупатели, приобретая хлеб и хлебобучлочные изделия, руководствуются совершенно разными мотивами. Удовлетворить запросы всех потребителей практически невозможно, в связи с чем, возникает необходимость классифицировать потребителей этой продукции в соответствии с особенностями их спроса. Другими словами, из

общего числа потенциальных потребителей выделяются их определенные категории (рыночные сегменты), предъявляющие однородные требования к продукции. Внутри каждого рынка существуют группы клиентов, обладающие определенными общими признаками, но в разной степени заинтересованные в продукции. Именно на эти сегменты рынка ориентировано производство и реализация хлебопродуктов.

Существуют различные способы сегментации рынка: по социально-экономическим переменным (по признакам пола, возраста, состава семьи, дохода и т.д.), по признаку культуры (стереотип потребления), по географическим факторам (дифференциация городских и сельских потребителей, различия регионов и районов), по адаптивности потребителей к новой продукции и т.д. Они представляют собой группы показателей, по которым покупатели характеризуются общностью отношений к определенной продукции.

По нашему мнению, на рынке хлеба и хлебопродуктов наибольший интерес представляет рассмотрение сегментов по уровню доходов населения (табл. 2), по половозрастному составу (табл. 3) и по территориальному признаку (табл. 4).

По результатам выборочного обследования бюджетов домохозяйств Иркутской области, проведенного в декабре 2007 года, нами была выявлено, что структура расходов на продукты питания различается в зависимости от уровня благосостояния граждан (табл. 2).

Таблица 2

Степень дифференциации потребления хлебопродуктов и расходов на их покупку в Иркутской области в 2007 году

20-ти процентные группы по уровню доходов населения	Расходы на хлебопродукты в расчете на 1 чел. в месяц, руб.	Доля расходов на хлебопродукты, %		Потребление хлебопродуктов, кг в год на 1 чел.	Потребление мясoproдуктов, кг в год на 1 чел.
		в общих потребительских расходах	в расходах на продукты питания		
1-min	201,0	11,5	31,5	100,1	20,1
2	223,0	8,7	24,3	108,0	39,8
3	287,0	5,3	18,9	124,6	58,5
4	294,0	4,8	17,1	121,1	67,3
5-max	350,0	3,9	16,5	118,8	85,6
В среднем	271,0	4,9	17,6	115,0	61,2
Отношение 5 группы к 1	1,9	2,9	1,9	1,2	4,3

Таким образом, в 2007 году сегменты по уровню доходов распределились следующим образом: удельный вес первой группы в общей численности населения составляет 46,9 %, на вторую, третью, четвертую и пятую группы приходится 22,6 %, 15,1 %, 10,1 % и 5,3 % соответственно.

Доля населения с уровнем ниже прожиточного минимума составляет 22,9 %. Расходы на хлеб и хлебобулочные изделия первой группы населения почти в 2 раза выше, чем в пятой. При этом с разрывом в уровне потребления хлебопродуктов между первой и пятой группой, равном 1,2 раза, дисперсия потребления мясопродуктов достигает 4,3 раза. Данный факт является дополнительным индикатором имущественного расслоения населения и вносит свои коррективы в спросовые ограничения.

Необходимо отметить, что цены на хлебобулочные изделия варьируются в зависимости от места покупки. Так, ЗАО «Иркутский хлебозавод» имеет более 60 фирменных торговых точек, где цены на хлебобулочные изделия ниже, чем в среднем по области за счет снижения торговой надбавки. Кроме того, ЗАО «Иркутский хлебозавод» производит социальный хлеб «Украинский новый», отпускная цена которого на 15 % и 9 % ниже, чем у хлеба I и II сорта, соответственно. В этой же ценовой нише находится хлеб «Социальный», выпускаемый ОАО «Каравай».

Более обеспеченные граждане сокращают потребление хлебопродуктов в пользу мяса, рыбы, овощей и фруктов, увеличивая в своем рационе долю более дорогих и качественных мучных изделий. Данная категория потребителей не обеспокоена ценой продукции, их больше интересует качество, внешний вид, вкусовые характеристики, полезность продукта. Потребности этой части населения удовлетворяют дорогие хлебопродукты, такие как хлеб из пшеничной муки высшего сорта, мучной и зерновой смесей, заварной ржаной хлеб и зерновые хлопья с добавлением пищевых волокон, витаминов, микро- и макроэлементов, биологически активных добавок.

Таблица 3

**Сегменты рынка потребления хлеба и хлебобулочных
изделий в зависимости от половозрастного состава населения
Иркутской области за 2007 год [2, С. 14]**

Группы по возрастному составу	Группы по половому составу населения					
	мужчины		женщины		все население	
	тыс. чел.	уд. вес, %	тыс. чел.	уд. вес, %	тыс. чел.	уд. вес, %
Все население	1161,1	46,3	1346,6	53,7	2507,7	100
в т.ч. в возрасте, лет						
0-15	238,7	20,6	227,8	16,9	466,4	18,6
16-30	320,2	27,6	315,6	23,4	635,8	25,4
31-45	260,7	22,5	280,6	20,8	541,3	21,6
46-60	234,4	20,2	289,3	21,5	523,7	20,9
61 и старше	116,1	10,0	224,4	16,7	340,5	13,6

В Иркутской области большую часть населения занимают женщины, удельный вес мужчин составляет всего 46,3 %, причем доля трудоспособного мужского населения равна 32,5 % от общей численности. По физио-

логическим потребностям мужчины употребляют больше хлеба, чем женщины. Мужчины и дети, удельный вес которых в общей численности населения составляет почти 20 %, предпочитают хлеб и хлебобулочные изделия, приготовленные по более сложной рецептуре (хлеб из пшеничной муки I сорта, булочки для сэндвичей, хлеб для бутербродов, багеты, булочки). Вкусовые предпочтения женщин резко противоположны – они большое внимание уделяют диетическим видам хлеба, таким как заварной ржаной хлеб «Бородинский» с изюмом и без него, хлеб и хлебобулочные изделия из мучной и зерновой смесей и отрубей. Данная закономерность также вносит свои коррективы в структуру предложения хлебопродуктов хлебозаводами.

Таблица 4

Сегменты рынка потребления хлеба и хлебобулочных изделий в зависимости от территории в Иркутской области за 2007 год [3, С. 9]

Территории	Количество человек, тыс.	В % от общего числа
Иркутск	575,8	23,0
Ангарск	242,5	9,7
Братск	252,0	10,0
Нижнеудинск	37,4	1,5
Саянск	43,9	1,8
Тайшет	36,9	1,5
Тулун	47,8	1,9
Усолье-Сибирское	85,9	3,4
Усть-Илимск	98,0	3,9
Усть-Кут	45,3	1,8
Черемхово	54,3	2,2
Шелехов	49,2	2,0
Другие города и поселки	938,7	37,4
Сельское население	526,6	21,0
Итого	2507,7	100,0

Рассматривая сегменты по территориальному признаку, видно, что в трех самых крупных городах Иркутской области (Иркутск, Ангарск, Братск) сконцентрировано более 40 % населения области. В связи с чем, обеспечивается достаточно высокий совокупный объем продаж хлеба и хлебобулочных изделий. Кроме того, уровень жизни жителей г. Иркутска, Ангарска и Братска выше, чем в среднем по региону, что способствует росту покупательной способности населения. На территории этих городов расположены самые крупные хлебозаводы, поставляющие на областной рынок 50 % хлебобулочных изделий от общего объема производимого в области хлеба. Наблюдается значительная дифференциация выпуска хлебобулочных изделий в зависимости от территориального признака. Так, в г. Иркутске на одного жителя производится более 150 кг в год, в г. Ангар-

ске – более 200 кг в год, в то время как близлежащих сельских районах – до 20 кг и менее. В некоторых районах, вообще наблюдается тенденция к прекращению производства в расчете на услуги предпринимателей, доставляющих хлеб из городов.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что спрос на хлеб и хлебобродукты в Иркутской области формируется под воздействием таких факторов как численность населения, его платежеспособность, уровень и структура питания. Уровень потребления хлеба в Иркутской области составляет 115 кг в год и почти на 13 % превышает обоснованные медицинские нормы. Негативное влияние на совокупный объем продаж хлеба и хлебобулочных изделий в области оказывает и уменьшение численности населения. Между тем, значительно дифференцирован удельный вес расходов на хлеб и хлебобулочные изделия в общих потребительских расходах и, в частности, в расходах на продукты питания (2,9 и 1,9 раз соответственно). Большинство хлебозаводов сконцентрировано в крупных городах Иркутской области. Ассортимент выпускаемой ими продукции довольно многообразный, большую часть регионального рынка хлебопродуктов составляют продукты собственного производства.

Список литературы:

1. Солопов В.А. Развитие регионального рынка зерна и хлебобродуктов: Монография. – Мичуринск: Изд-во МичГАУ, 2006. – 315 с.
2. Уровень жизни населения. Экономико-статистический сборник: Иркутскстат, 2008. – 128 с.
3. Численность населения по городам и районам. Статистический бюллетень: Иркутскстат, 2008. – 11 с.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РФ

© Утебова А.Р.*

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Установление частной собственности на землю наряду с введением законного порядка частного оборота земли способствует развитию промышленного и сельскохозяйственного производства и долгосрочному росту российской экономики в целом. В последние годы, в результате

* Аспирант кафедры «Денежно-кредитные отношения и банки»

экономических перемен и усовершенствования законодательных процедур в области земельных отношений, земельные участки становятся важнейшим и наиболее значимым объектом недвижимости в нашей стране. Ипотека является важным инструментом сельскохозяйственного кредитования, используемого для частных инвестиций, но для развития такого кредитования необходима защита прав владения, правового титула на земельные участки, которые могут быть использованы в качестве предмета обеспечения, а также наличие земельных рынков, которые могут сформировать объективную оценку земли.

Исторический опыт в России показывает, что наиболее существенными составляющими рыночного оборота земель, в том числе земель сельскохозяйственного назначения, являлись все-таки не купля-продажа, а арендные и ипотечные отношения, а одним из действенных инструментов функционирования рынка земли выступали институты финансово-кредитной системы. Финансово-хозяйственная деятельность этих структур являлась объектом государственного регулирования в рамках государственной политики и соблюдения экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это положение подтверждается опытом Столыпинской аграрной реформы, когда государство смогло создать банкам такие условия, при которых последние стали мощным финансовым рычагом проводимых в стране аграрных преобразований.

По существу, ипотечное кредитование под залог земель сельскохозяйственного назначения сегодня является одной из немногих возможностей привлечения долгосрочных коммерческих кредитов в этот сектор экономики.

Таблица №1

**Структура земельно-ипотечного кредитного портфеля
ОАО «Россельхозбанк» по объемам
заключенных кредитных договоров на 2007 г.¹**

Объемы заключенных кредитных договоров	Количество заключенных кредитных договоров	Доля группы в портфеле, %
до 1 млн. руб.	41	25,6
1-5 млн. руб.	44	27,5
5-50 млн. руб.	57	35,6
50-100 млн. руб.	11	6,9
свыше 100 млн. руб.	7	4,4
Всего	160	100,0

В 2005 году в рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» ОАО «Россельхозбанк» начал разработку системы

¹ Источник: Хлыстун В.Н. Земельно-ипотечное кредитование // Агро-кредит. – 2007. – № 10. – С. 5.

земельно-ипотечного кредитования. Формирование соответствующей методологической базы и технологии развития земельно-ипотечного кредитования позволило начать пилотную стадию реализации данного проекта. Так с начала 2006 года ОАО «Россельхозбанк» выдал сельскохозяйственным товаропроизводителям земельно-ипотечных кредитов на сумму более 2 млрд. руб. К концу 2007 года в залоге у ОАО «Россельхозбанк» находилось уже более 200 тыс. га и было выдано 160 кредитов.

Залоговый потенциал ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения является колоссальным в РФ, но в основном остается незадействованным. Земля пока не стала гарантом инвестиций и условием их привлечения. Развитие ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения сдерживается многими факторами, а именно:

- Отсутствие соответствующей инфраструктуры, которая включает систему организаций, обеспечивающих необходимое техническое, экономическое и юридическое сопровождение сделок ипотеки. В состав инфраструктурных учреждений входят кадастровые, имущественные и иные специальные учреждения. Техническое и экономическое сопровождение ипотечных сделок осуществляют государственные и частные землеустроительные и межевые организации, а также агентства по оценке земли и недвижимости, различные страховые учреждения; юридическое – нотариат, регистрационные службы, юридические консультации, судебные органы и органы принудительного исполнения [1];
- Несовершенство законодательства в области земельно-ипотечных отношений. Несмотря на принятие Земельного кодекса РФ, законов «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», «О землеустройстве», «О государственном земельном кадастре» и других, формирование четкой правовой базы пока не сложилось;
- Отсутствие на рынке недвижимости земельных участков на праве собственности, вызванное трудностями, как в законодательстве, так и в технологии постановки земельных участков, приобретенных в собственность, на кадастровый учет с последующей юридической регистрацией прав и сделок. По разным данным на сегодня оформлены права собственности на земельные участки, составляющие 11-13 % от общей площади земель сельскохозяйственного назначения;
- Нестабильность финансового состояния и низкий уровень платежной способности сельскохозяйственных товаропроизводителей, нуждающихся в приобретении земли и недвижимости. Банки сегодня рассматривают операции по предоставлению ипотечных кредитов

под залог сельскохозяйственных земель как высокорискованные и малоприбыльные;

- Несовершенство методик оценки рыночной стоимости земельных участков. Реального рынка сельскохозяйственных земель в России пока не существует и возникают сложности в определении сколько на самом деле стоит тот или иной участок. Стоимость сельскохозяйственных угодий в РФ очень занижена в силу неразвитости рынка данной категории земель и их низкой ликвидности и т.д.

Процесс привлечения инвестиций в сельское хозяйство невозможен без вовлечения в экономический оборот земельных ресурсов, что требует развития механизмов ипотечного кредитования под залог земельных участков. На сегодняшний день земля была и остается основным средством сельского хозяйства и наиболее надежным обеспечением долгосрочных кредитов. При правильном использовании она не только не снижает свой потенциал, но и повышает его, а значит, увеличивает свою потребительскую стоимость. Очевидно, что реальное развитие земельной ипотеки в сельском хозяйстве непосредственно связано с обеспечением системного подхода в формировании отношений по ипотечному кредитованию и его инфраструктуры. Поэтому в ближайшей перспективе вряд ли следует ожидать желаемого притока капиталов в сельское хозяйство непосредственно в виде кредитов под залог земельных участков до тех пор, пока не будут созданы соответствующие макроэкономические условия и организационно-правовые предпосылки функционирования ипотечного рынка.

Список литературы:

1. Лепке О.Б. Концептуальные проблемы ипотечного кредитования под залог земель сельскохозяйственного назначения. // Земельный вестник России. – 2003 – № 1.
2. Кресникова Н.И. Земельное ипотечное кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей // Вопросы экономики. – 2006 – № 9.
3. Хлыстун В.Н. Земельно-ипотечное кредитование // Агро-кредит. – 2007 – № 10.
4. Сайт Министерства сельского хозяйства РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru>.
5. Сайт ОАО «Россельхозбанк». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru>.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Шеншинов Ю.В.*

Алтайская академия экономики и права (институт),
г. Барнаул

Актуальность исследуемой темы обусловлена основной проблемой промышленности России – инновационностью. В настоящей статье акцентируется внимание на необходимости инновационных процессов на промышленных предприятиях.

На современном этапе развития рыночной экономики в России требуются новые подходы к управлению промышленным производством в условиях острой конкуренции. Экономическая, промышленная политика и технологическое развитие связаны понятиями инновация и конкурентоспособность, которые в свою очередь взаимосвязаны между собой. Было проведено немало исследований, в которых авторы стремились выявить эмпирические связи между одним или более показателем конкурентоспособности и показателем инновационности. Такие исследования включают:

- Эконометрический и статистический анализ – изучение, например, связей между затратами на НИОКР и ростом производительности или между количеством патентов и интенсивностью потоков международной торговли.
- Экономические модели, такие как модели «технологических поколений» или более поздние эволюционные модели.
- Кейс-стади на микро- и макроуровне, включая ретроспективный анализ с целью изучения связей между НИОКР, инновационным и экономическим функционированием на различных уровнях (например, на уровне организации, сектора, региональном и национальном уровнях).

Вообще говоря, анализ затраты / выпуск опирается на предположение, что технологические изменения являются решающим источником экономического роста, а затратам на НИОКР свойственна высокая отдача. Неоклассические и эволюционные модели, модели технологических поколений рассматривают технологическое развитие как двигатель экономического роста, что хорошо согласуется с эмпирическими данными. Эволюционное видение также предполагает, что необходимость осуществлять

* Старший преподаватель кафедры Управления социально-экономическими процессами

инновационную деятельность является не только императивом выживания организаций, но и неизбежным условием общего экономического благополучия.

В силу огромного разнообразия проведенных последнее время прикладных исследований, затрагивающих проблему взаимосвязей инноваций и конкурентоспособности по отдельным странам, регионам, отраслям, фирмам, технологиям или организациям, практически невозможно обобщить их результаты. По мнению некоторых экономистов, пока не появится мощная теория, которая давала бы ясную картину зависимостей между инновациями и конкурентоспособностью, богатство данных, содержащееся в этом массиве, лишь проливает свет на сложные факторы, которые влияют на инновационные процессы, и на их значение для конкурентоспособности организаций и экономических систем.

Вопросы актуальности инновационного потенциала особенно свойственны промышленным предприятиям, тем более в наше время. Промышленность – совокупность предприятий (заводов, фабрик, рудников, шахт, электростанций), занятых производством орудий труда, как для самой промышленности, так и для других отраслей народного хозяйства, а также добычей сырья, материалов, топлива, производством энергии, заготовкой леса и дальнейшей обработкой продуктов, полученных в промышленности или произведённых в сельском хозяйстве. Промышленность – важнейшая отрасль народного хозяйства, оказывающая решающее воздействие на уровень развития производительных сил общества. Промышленность состоит из двух больших групп отраслей – добывающей и обрабатывающей промышленности. К добывающей промышленности относятся предприятия по добыче горно-химического сырья, руд чёрных и цветных металлов и нерудного сырья для металлургии, неметаллических руд, нефти, газа, угля, торфа, сланцев, соли, нерудных строительных материалов, лёгких природных заполнителей и известняка, а также гидроэлектростанции, водопроводы, предприятия лесозаготовки, по лову рыбы и добыче морепродуктов. К обрабатывающей же промышленности относятся предприятия по производству чёрных и цветных металлов, проката, химических и нефтехимических продуктов, машин и оборудования, продуктов деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности, цемента и других строительных материалов, продуктов лёгкой и пищевой промышленности, а также предприятия по ремонту промышленных изделий и теплоэлектростанции. Следовательно, обрабатывающая промышленность является наиболее объективным предметом исследований инновационных процессов. Чтобы определить значение инновационного потенциала на промышленном предприятии, необходимо выявить этапы жизненного цикла товара, который, в свою очередь, является основным показателем конкурентоспособности данного предприятия. На каждом этапе жизнен-

ного цикла товара промышленное предприятие должно принимать управленческие решения для того, чтобы совершенствовать его рыночные позиции. На рис. 1 схематично отображено формирование данных этапов.

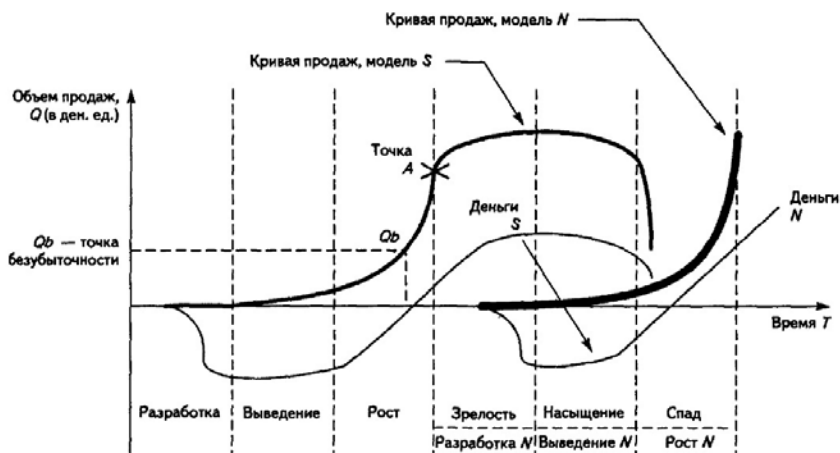


Рис. 1. Жизненный цикл товара промышленного предприятия (ЖЦТ)

Для каждой стадии ЖЦТ по каждой модели фирма должна проводить особую политику, связанную с поддержкой его в производстве и на рынке. На первой стадии ЖЦТ, которая называется разработка товара, все внимание фирмы должно быть сосредоточено на научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР). Товар на этой стадии уже существует, но еще в форме идеи — на чертежах, в проектах и т.п. Материального воплощения товара пока нет. За исключением разве что некоторых опытных образцов, причем иногда всего лишь фрагментарных (в виде отдельных деталей, узлов и т.п.). Поскольку товара как такового пока еще нет, следовательно, нет и его продаж, нет и дохода (выручки) от него. А что же есть? Есть пока лишь комплекс проблем, затраты в форме инвестиций и надежда, что они окупятся. Поэтому на графике (рис. 1) применительно к обеим моделям товара (S и N) кривая продаж лежит на оси времени, кривая денег (доходов, расходов) — ниже нулевой отметки. Это означает, что фирма в настоящий момент осуществляет инвестиции в данный товар. Она вкладывает деньги в дополнительные исследования рынка (основные исследования должны быть завершены), в НИОКР и, естественно, в предварительную рекламу, которая направлена на ознакомление потенциальных покупателей с создаваемой моделью товара. Могут на этой стадии начать осуществляться инвестиции и в подготовку

производства, если это необходимо (на расширение производственных площадей, на приобретение оборудования), но преобладающими в большинстве случаев будут все-таки затраты на НИОКР. Важный аспект анализа ЖЦТ – фиксация во времени момента наступления самой стадии зрелости. На рис. 1 этот момент обозначен точкой А. Делать это необходимо для того, чтобы на этой стадии, возможно не в самом ее начале, фирма уже приступила к разработке новой модели товара. Производство маркетинговых идей не должно прекращаться. С окончанием же стадии роста творческие службы фирмы (те, что занимались НИОКР или подобными изысканиями), завершив всякие доработки, которые иногда происходят на стадии роста, могут остаться без дела. Благоприятным для начала разработки новой модели товара этот момент является еще и потому, что к его наступлению все доделочные работы завершены, производство и сбыт продукции налажены, товар зарабатывает деньги, часть которых и можно пустить на инвестирование нового товара. На рис. 1 эта возможность показана стрелкой от кривой «Деньги S» к кривой «Деньги N». И тогда стадия зрелости модели «S» может стать стадией разработки модели «N». А когда наступит стадия спада для модели «S» и она перестанет приносить предприятию доход, на стадию роста выйдет новая модель товара – модель «N» и предприятие без денег не останется.

Таким образом, особенность развития инновационного потенциала на промышленном заключается в том, что внедрение инновационных технологий должно быть непрерывным на фоне всего производственного процесса, а задача руководства носила бы двоякий характер: либо создание нового товара с использованием инноваций, не дожидаясь спада существующего товара; либо внедрение инноваций в существующий товар, дабы «продлить» кривую продаж модели «S».

Список литературы:

1. Грачева М.В. Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные опросы российских предприятий / М.В. Грачева. – М.: ИМЭМО РАН, 1994.
2. Маленков Ю.А. Новые методы инновационного менеджмента / Ю.А. Маленков. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002.
3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов / Ю.П. Морозов, А.И. Гаврилов, А.Г. Городнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием: учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родионов. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 544 с.

ТРАНССИБИРСКИЙ КОНТЕЙНЕРНЫЙ МАРШРУТ – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО НА СТЫКЕ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ ЕВРОПЫ И АЗИИ

© Шпилёва Н.А.*

Дальневосточный государственный университет путей сообщения,
г. Хабаровск

В работе проанализированы основные «узкие» места, сдерживающие привлечения грузов на Транссиб и приведены некоторые направления работы ОАО «РЖД» по повышению привлекательности контейнерных перевозок, которые уже реализуются.

Инвестиционные затраты на развитие объектов железнодорожного транспорта и строительства новых железнодорожных линий Дальневосточного округа до 2030 года составят почти 1,6 трлн. рублей, особое внимание уделено транспортной обеспеченности и стимулированию роста экономики Дальневосточного федерального округа. Существенное внимание будет уделено развитию Транссибирской магистрали.

Транссибирская магистраль – мощная двухпутная полностью электрифицированная железнодорожная линия, протяженностью около 10 тыс. км, технические возможности которой позволяют освоить объемы перевозок грузов до 100 млн. тонн в год. Международное значение Транссиба как самого короткого «сухопутного моста» между Европой и странами АТР неуклонно растёт, а дальнейшее развитие грузовых перевозок по ТСМ, в том числе трансконтинентальных, открывает самые широкие перспективы для экономики России. Транссиб, имея выход на востоке на сеть железных дорог Республики Кореи, Корейской Народно-Демократической Республики, Китая и Монголии, а на западе – в европейские страны, обеспечивает транспортно-экономические связи стран Азиатско-тихоокеанского региона с европейскими странами и странами Центральной Азии.

Анализ международного рынка контейнерных перевозок показывает, что годовой совокупный объем мирового рынка контейнерных перевозок в настоящее время составляет 37,7 млн. контейнеров (ДФЭ). При этом на тихоокеанский и европейский рынки приходится 14 млн. контейнеров. Из этого объема в северных провинциях Китая формируется грузовая база в объеме до 1,3 млн. контейнеров в год, в Японии и Южной Кореи – около 3 млн. контейнеров. Между тем транзитный потенциал Транссибирской магистрали составляет 300 тыс. контейнеров (ДФЭ) в год, а при использо-

* Преподаватель кафедры «Экономика транспорта», аспирант

вании БАМа возможности перевозки вырастают до 1 млн. контейнеров в год. Однако этот потенциал реализуется далеко не полностью. За период с 1981 г. по настоящее время максимальный результат был достигнут в 2004 году, когда было перевезено 174 тыс. транзитных контейнеров (ДФЭ). Однако в 2006 году показатели транзита вернулись к уровню 1990-х годов. По результатам работы за 8 месяцев 2008 года на Дальневосточной железной дороге объем погрузки контейнеров составил 2 млн. 481,8 тыс. тонн, уровень прошлого года превышен на 20 %. С начала года на ДВЖД погружено свыше 166 тыс. контейнеров – на 18 % больше, чем в соответствующий период 2007 года. Из них 150,5 тыс. – крупнотоннажные контейнеры, в которых было отправлено свыше 2 млн. 434 тыс. тонн грузов.

Несмотря на постоянный рост интереса к использованию Транссиба для перевозок внешнеторговых и транзитных грузов, имеются важные факторы, сдерживающие привлечение грузов на Транссиб. К ним, в частности, относятся неконкурентоспособность сквозной ставки, продолжительное время прохождения таможенных процедур. Несмотря на внедрение новых информационных технологий, в том числе программы ДИС-ПАРК, позволяющей в реальном режиме времени следить за продвижением контейнера, уровень информационной поддержки клиента еще недопустимо низок. И, наконец, слабой стороной Транссибирских перевозок является отсутствие единого правового и информационного пространства, вследствие чего становится крайне затруднительным обеспечение беспрепятственного транзита грузов.

Для сохранения и усиления позиции железных дорог России, Транссибирского маршрута на международном рынке транспортных услуг и для увеличения доходов участников перевозок требуется разработать комплексные меры государственного характера в рамках Российской Федерации и транснациональные, направленные на придание Транссибирскому транспортному коридору статуса особой транспортной системы. Для реализации транспортного потенциала Транссиба необходима его дальнейшая интеграция в Евроазиатскую транспортную систему. А для этого следует:

1. Поднять транссибирский сервис на уровень международных стандартов, совершенствуя технику и технологию перевозок и экспедиторских услуг в соответствии с требованиями рынка. Решая эти задачи, руководство ОАО «РЖД» реализует комплексную программу дальнейшего развития магистрали. Так, на Транссибе успешно используются современные информационные технологии, обеспечивающие полный контроль проследования поездов и информирование клиентов в режиме реального времени. По мнению вице-президента ЗАО «Компания ТрансТелеКом» И.А. Дубравина, сегодня Транссибу нужны не отдельные телекоммуника-

ционные решения, пусть даже самые современные, использующиеся отдельно на железнодорожном, морском, автомобильном и даже речном транспорте, а единая телекоммуникационная транспортная сеть. Такая сеть станет основой единого информационного пространства для всех участников Транссибирского маршрута: от экспедиторов и перевозчиков до грузоотправителей и грузополучателей. Для достижения наибольшего эффекта от внедрения единой информационной среды целесообразно создать специальный информационный портал, что позволит получить уникальную базу данных.

2. Транссибу противостоят альтернативные маршруты, и прежде всего – океанский маршрут, обладающий значительными ценовыми резервами. Поэтому важным условием для сохранения и наращивания объемов транзитных перевозок по магистрали является проведение всеми перевозчиками, грузоотправителями и экспедиторами разумной тарифной политики. Введенные с 2006 г. ставки на перевозки контейнеров по Транссибу обеспечивают минимально допустимый уровень тарифа. Их дальнейшее снижение приведет к потерям ОАО «РЖД». Однако в целях восстановления транзита и привлечения грузов компания готова рассмотреть вопрос об уменьшении тарифов на перевозку транзитных контейнеров в круговом рейсе по маршруту Находка-Восточная – Брест и Находка-Восточная – Бусловская – Находка-Восточная при условии аналогичного подхода к этому и других перевозчиков. Недопустимо, что цена перевозки контейнера морем из Кореи, Китая или Японии до порта Восточный почти такая же, как стоимость его транспортировки по железной дороге через всю Россию до Бреста или Финляндии.

3. Отсутствие транзитной политики привело к тому, что путь из АТР к воротам в Европу вокруг континентов оказался быстрее, чем прямой через Россию. Разработка проекта федерального закона «О транзите грузов через территорию РФ» включена в план работы Министерства транспорта России. В законе должна быть четко сформирована и реализована государственная политика по поддержке транзита. Закон о транзите должен содержать в себе три принципиальные составляющие: взаимодействие с таможен, выработка тарифов и создание национальной транзитной компании. Закон должен четко отделить транзитные перевозки от экспортно-импортных. В нём должно прямо указываться, что таможня не имеет права досматривать транзит так же, как грузы, ввозимые в Россию или вывозимые из неё. Так принято во всём мире, транзит даёт заработок с фрахта, а не с таможенных сборов.

Для развития региона и привлечения транзита в страну многое уже сделано:

1. В январе 2005 года подписано и введено в действие Соглашение между Дальневосточным таможенным управлением Федеральной тамо-

женной службы России и Дальневосточной железной дорогой об обмене данными по перемещению через таможенную границу товаров и транспортных средств. Это на 40 % сократило время обработки документов и документального таможенного оформления грузовых поездов на станции Находка-Восточная. Внедрена технология электронного декларирования грузов, благодаря чему время для досмотра грузов сокращено с трех дней до 1,5 ч.

2. С мая 2005 года на Транссибе действует упрощенный порядок, согласно которому все контейнеры в контейнерном поезде следуют по одному транспортному документу. Эта таможенная практика применяется при перевозках комплектующих из Южной Кореи на автосборочный завод в Таганроге.

3. Внедрена усовершенствованная технология работы пунктов коммерческого осмотра (ПКО), которые оснащены современными средствами контроля состояния вагонов и контейнеров в поездах. Кроме того, в пути следования ведется постоянный мониторинг сохранности грузов.

4. Вагонный парк пополняется специализированными длиннобазными 80-футовыми платформами, предназначенными для перевозки двух 40-футовых контейнеров. Создан опытный образец новых типов платформ для транспортировки контейнеров в два яруса, что снизит себестоимость перевозок и повысит их эффективность.

5. Важным результатом стало согласование тремя сторонами маршрута Транскорейской магистрали, который будет проходить от Пусана через Сеул, далее по территории Северной Кореи через Кэсон – Пхенсан – Вонсан с выходом на Транссиб через погранпереход Туманган – Хасан. В марте текущего года во Владивостоке состоялась первая трехсторонняя встреча глав железнодорожных администраций России, Северной и Южной Кореи и демонстрационная поездка по дальневосточному участку Транссиба, во время которой обсуждалось восстановление Транскорейской магистрали. В ходе переговоров была достигнута принципиальная договоренность о том, что реконструкция Транскорейской магистрали начнется с восстановления железнодорожного участка Хасан – Раджин (52 км).

Несмотря на большое внимание со стороны государства к проблемам на транспорте и к попыткам ОАО «РЖД» привлечь инвестиции в отрасль, решение вопросов затягивается. Руководство различных уровней не решает вопросов, а лишь рассуждает о необходимости увеличения грузооборота, в том числе транзитных грузов. Вместе с тем конкурирующие страны, в их числе Китай, Монголия и Казахстан, активно восстанавливают, и развивают транспортно – логистическую инфраструктуру, совершенствуют нормативно-правовое обеспечение транзитных перевозок и увеличивают подвижной состав, пытаясь отклонить транспортный коридор «Азия-

Европа» на территорию своей страны и тем самым привлечь значительные финансовые ресурсы.

Список литературы:

1. Транссиб в сфере международного транзита: научное издание / В.Г. Григоренко, Р.Г. Леонтьев. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2005. – 293 с.
2. Алексеева Ю.С. Доказать на деле конкурентоспособность Транссиба // РЖД – партнер. – 2006. – № 2. – С. 56-59.
3. Кириллова А.Г. Контейнерные перевозки в России // Интегрированная логистика. – 2007. – № 3. – С. 8-10.

ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

© Ягубян А.А.♦

Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград

Данная статья призвана ответить на вопрос как в условиях современных экономических реалий, организации могут обновить основные средства с их высоким накопленным износом в период 90-х, и какие источники их внешнего финансирования доступны для организаций на данный момент в Волгоградской области, найти наиболее оптимальный при всех прочих равных условиях.

Основные средства – это такие товарно-материальные ценности, которые в течение длительного периода времени сохраняют свою вещественно-натуральную форму, изнашиваются постепенно и переносят свою стоимость на готовую продукцию или услуги по частям.

То есть основные средства являются непосредственно тем предметом / орудием труда, с помощью которого организация изменяет натурально-вещественную форму сырья, создавая, таким образом, конечный продукт / товар, в стоимость которого и будет вложена норма прибыли, ради чего учредители данной организации и ограничивали свое потребление / производили инвестирование в деятельность организации.

Теперь определимся с возможными внешними источниками денежных средств, для увеличения существующего основного капитала с учетом

♦ Аспирант

доступности в реалиях настоящего времени¹, среди них можно выделить следующие:

1. Долговые инструменты финансирования:

- банковские кредиты;
- векселя;
- облигации;

2. Лизинг.

Банковский кредит – относительно простой способ привлечения необходимых ресурсов. При получении нет необходимости публично раскрывать информацию об организации, внутренняя информация не покидает пределов банка. Затраты организации сводятся к своевременной выплаты процентов за пользование заемными средствами. Процентная ставка, как правило, составляет 0,75-1,5 ставки рефинансирования Центрального банка РФ (сейчас равна 11 %), в зависимости от срока займа, надежности заемщика (ликвидности его залогового актива) и наличия кредитной истории. Но банки зачастую не принимают во внимание кредитную историю организации в других банках и в подавляющем большинстве случаев ставят условие по проведению оборотов по расчетному счету заемщика в данном банке полностью либо не менее определенной суммы (до 100 % от суммы кредита ежемесячно), то есть попытаются «привязать» организацию к себе. Дисконт по залогу варьируется в достаточно широких пределах – от 10 % (высоколиквидная недвижимость и ценные бумаги) до 50 % (товары в обороте). Важно так же отметить, что для выдачи крупного долгосрочного кредита (именно в таком и нуждается большинство российских организаций) российским банкам зачастую не хватает собственных средств (на исправление это ситуации направлен приказ ЦБ об увеличение уставного капитала минимум до 5 млн. евро всех банков). Долгосрочная задолженность (сроком более 3 лет) перед банками представлена на 82 % кредитами Сбербанка и Внешторгбанка. [Данные ЦБ РФ, www.cbr.ru]. И это учитывая тот факт, что крупные предприятия предпочитают кредитоваться у зарубежных банков, где ставки ниже и процедура получения не столь трудоемка и длительна (хотя в виду последних событий с ипотечным кризисом все относительно). Для большинства российских организации данный вариант финансирования не подходит, т.к. у большей части организации нет высоко ликвидного залогового обеспечения, уровень накопленного износа оборудования подошел к 35-70 %, и будет расти. По уровню доступности данный способ является одним из самых доступных, так как в регионе присутствует 71 банк [www.banki34.ru/bank].

Так как наша задача здесь найти лучший источник финансирования, то предположим, что организации выдали кредит 10 млн. руб. сроком на 5

¹ Все данные, приведенные в статье, действительны на 6 сентября 2008 года.

лет, под 15 % годовых, с уплатой в конце срока, уровень амортизационных отчислений 5 %, линейно. Найдем реальную стоимость привлечения инвестиций в виде банковского кредита:

1. $10 \cdot (1 + 0,15)^5 = 20,113$ млн. руб. предстоит вернуть через пять лет.
2. $20,113 - 10 = 10,113$ млн. руб. составит реальная плата по кредиту в денежном выражении или $(10,113 / 10) \cdot 100 \% = 101,1 \%$.
3. если проценты за кредит включить в себестоимость продукции, то действительная цена кредита для цеха уменьшится на уровень налога на прибыль (24%), и составит $10,113 \cdot 0,24 = 2,4$ млн.руб. экономия по налогу на прибыль (ум. налогооблагаемой базы) тогда реальная плата $10,113 - 2,4 = 7,68$ млн. руб. или в процентах $(7,68 / 10) \cdot 100 \% = 76,84 \%$.
4. начисление амортизации $100 \% / 5 \% = 20$ лет, $20 \text{ лет} / 5 \text{ лет} = 4$ (0,25) и тогда за счет амортизации мы сможем выкупить не более одной четвертой всего оборудования (основного долга). Тогда включая налог на прибыль $0,24 \cdot 0,25 \cdot 10$ млн. руб. = 0,6 млн. руб. организация сможет списать расходов на амортизацию за период кредита, при этом реальная плата за кредит составит $((7,68 - 0,6) / 10) \cdot 100 \% = 70,8 \%$.

Векселя и облигации (англ. obligation – обязательство) выступают как альтернатива кредиту из-за того, что являются ценными бумагами. К преимуществам можно отнести привлечение средств на долгосрочной основе, причем под ставку ниже ставок по кредитам банков, большее количество потенциальных инвесторов, возможность задействовать в публичных торгах и передать другому держателю. То есть для инвестора вексель и облигация являются более интересными/ликвидными, чем кредит и в случае отказа должника платить по нему, проще взыскать деньги. При этом, для самой организации процедура выпуска векселя в отличие от облигации более проста, так как вексель не эмиссионная ценная бумага, нет необходимости в регистрации в ФСФР, и выпуск не облагается налогами. Основным же недостатком облигации в отличие от векселя является высокие издержки, связанные с налогом на эмиссию, комиссией депозитария и биржи, длительность срока выпуска с вероятностным исходом. То есть облигационный займы подлежат государственной регистрации, после которой становится возможной открытая торговля облигациями. Но регистрация производится после фактического размещения среди инвесторов, однако существует вероятность, что в регистрации будет отказано, а, следовательно, размещение признано недействительной и средства инвесторов подлежат возврату, при этом издержки понесенные организацией на выпуск будут потеряны, а имиджу организации будет нанесен значительный урон, следовательно, уменьшится и инвестиционная привлека-

тельность организации. Общим недостатком бумаг является необходимость сообщать о себе финансовую информацию не определенному числу лиц для увеличения количества возможных инвесторов, привлекая тем самым и возможных рейдеров. А так же необходимость поддерживать их ликвидность на вторичном рынке в течение срока привлечения, то есть пяти лет. По сути, облигация это более законодательно регулируемый вексель. Все условия привлечения остаются такими же что и по банковскому кредиту, а проценты ниже, 12 % и их выплата идет за счет размещения векселя с дисконтом, расходы на регистрацию облигационного выпуска пренебрегаем.

1. $10 \cdot (1 + 0,12)^5 = 17,623$ млн. руб. выплачиваемая сумма при зачете векселя/облигации.
2. $17,623 - 10 = 7,623$ млн. руб. реальная плата за использование векселя / облигации как источника финансирования, $7,623 / 10 = 76,23 \%$.
3. отнесении процента / дисконта на затраты производства продукции $7,623 \cdot 0,24 = 1,829$ экономия по налогу на прибыль, тогда реальная плата $7,623 - 1,829 = 5,79$ млн. руб. или в процентах 57,9 %.
4. начисление амортизации осуществляется, как и у банковского кредита. Тогда включая налог на прибыль $0,24 \cdot 0,25 \cdot 10$ млн. руб. = 0,6 млн. руб. организация сможет списать расходов на амортизацию за период кредита, при этом реальная плата за кредит составит $((5,79 - 0,6) / 10) \cdot 100 \% = 51,9 \%$.

Не обходимо отметить, что практика использования облигационного займа свидетельствует о том, что в действительности такие заимствования доступны только корпорациям при привлечении больших сумм, иначе экономическая эффективность низкая. Как правило, облигации, используют при поглощение / слияние компании, как источник оплаты слияния либо при сложных инвестиционных проектах.

2. Лизинг в отличие от выше описанных способов финансирования предусматривает получение непосредственно самих основных фондов производства в обмен на определенный отток денежных средств в течение ряда лет. Лизинг отличается относительной простотой получения, лизинговые компании требуют от клиентов предоставление приблизительно той же информации для анализа кредитоспособности клиента, как и банки при рассмотрении кредитной заявки. В настоящее время сложились определенные рыночные стандарты предоставления лизинга, а именно:

- срок 1-3 года (реже – 5 и более лет);
- объем собственных средств лизингополучателя, направленных на осуществление проекта не менее 20 %;
- учет предмета лизинга на балансе лизингодателя;

- обеспечением предмета лизинга выступает само оборудование т.к. находится в собственности лизинговой компании, что устраняет потребность в залоге имущества организации для обеспечения сделки договора лизинга.

Остальные параметры сделок (такие как страхование, сопровождение и ремонт, дополнительные услуги) оговариваются в каждом конкретном случае.

У лизинга так же есть свои преимущества и недостатки. К преимуществу относят, прежде всего, то, что лизинговые платежи в полном объеме относят на себестоимость, снижая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, тогда как проценты, по кредиту уплаченные банку только ограниченно разрешается включать в себестоимость. Так же лизинговые платежи содержат «входящий» НДС. Одним из отличительных преимуществ является ускоренная амортизация предмета лизинга с коэффициентом ускорения 3, но для лизингополучателя не столь интересна т.к. предмет лизинга находится у лизингодателя на балансе. Но за счет этого возможно существенное сокращение отчисления по налогу на имущество организации. Услуги лизинга в регионе предоставляют практически все банки (или организации при них), а так же присутствуют в регионе более 20 независимых лизинговых организаций. Найдем производимые платежи, процентная ставка по лизингу, выше, чем по банковскому кредиту и составит 18 %, расходами по привлечению активов в лизинг пренебрегаем.

- $10 \cdot (1 + 0,18)^5 = 22,877$ млн. руб. составит плата по лизингу.
- $22,877 - 10 = 12,877$ млн. руб. или 128 % переплаты.
- с учетом уменьшения налога на прибыль $22,877 \cdot 0,24 = 5,49$ экономия по налогу на прибыль т.к. лизинговые платежи полностью относятся к расходам организации, тогда $10 - 5,49 = 4,51$ млн.руб. или $(4,51 / 10) \cdot 100 \% = 45,1 \%$
- амортизационных отчислений нет.

Подведем итог различным источникам привлечения вложений в основную капитал.

Таблица 1

Сравнительная оценка цены привлечения финансовых ресурсов разными способами

Способ привлечения средств.	Привлекаемая сумма.	Процентная ставка.	Реальная плата.
Банковский кредит	10 млн. руб.	15 %	70,8 %
Эмиссия ценных бумаг		12 %	51,9 %
Лизинг		18 %	45,1 %

Вывод из всех рассматриваемых вариантов наиболее вероятным решением поставленной задачи перед менеджментом организации является лизинг. По своей сути, процесс получения долгосрочных финансовых ре-

сурсов на более выгодных условиях, с помощью любых инструментов это по большому счету убеждение кредиторов, инвесторов, собственников, в высокой доходности данного предприятия при низких рисках потерь (утверждение о наличии оптимального соотношения риск / доходность для конкретного инвестора именно в данной организации).

Список литературы:

1. ПБУ 6/01 – «Учет основных средств».
2. Сайт ЦБ РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.
3. Информационный портал банки Волгоградского региона. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.banki34.ru/bank.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
IV Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
(Часть 3)

Подписано в печать 12.01.2009. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 16,9 Печ. л. 16,3 Заказ 01-12-2009

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru/>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!