

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

VIII Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

30 сентября 2009 г.

Часть 2

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



НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65я431
УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях. Часть 2 / Под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 235 с.

ISBN 978-5-94301-075-0

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В сборник вошли материалы секций: «Экономика природопользования», «Ценообразование», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-075-0

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	7
<i>Васильев А.К.</i> Инвентаризация предприятия: бухгалтерский и экологический аспект	8
<i>Гринько Т.С., Адамовская В.Н.</i> Эволюция системы налогообложения добычи углеводородов на континентальном шельфе РФ	12
СЕКЦИЯ 14. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	17
<i>Жукова Е.В.</i> Трансфертное ценообразование: сущность и проблемы .	18
<i>Колеров С.Б.</i> Система морфологического анализа и прогноза затрат на оплату труда в разрезе видов экономической деятельности.....	22
СЕКЦИЯ 15. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	27
<i>Галимова О.А.</i> Роль бюджетирования в стратегическом развитии ВУЗа.....	28
<i>Ильина Н.А.</i> Налог на прибыль в МСФО и РСБУ	33
<i>Ильина Н.А.</i> МСФО как основа управленческого учета	37
<i>Камысовская С.В., Полякова Т.А.</i> Модели оценки активов в ситуации контроля объекта субъектом экономических отношений ..	42
<i>Кика В.Г.</i> Роль учетной политики в преодолении противоречий нормативного регулирования бухгалтерского учета	45
<i>Киселева О.В.</i> Разработка прогнозного бюджета денежных средств ..	49
<i>Ляховец М.В.</i> Реформирование отчетности с целью приведения к стандартам МСФО	53
<i>Мазуренко Т.Я.</i> Особенности учета резервного капитала	57
<i>Мастихина О.Ю.</i> Модели калькулирования себестоимости бытовых услуг в организациях потребительской кооперации	62
<i>Попова Е.В.</i> Современное развитие бухгалтерского учета финансовых вложений	67

СЕКЦИЯ 16. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА 72

Дьякова Ю.Н., Вдовченко В.П. Методики оценки кредитоспособности заемщика 73

Глухов В.В. Трансформация финансовой науки на современном этапе 77

Ефремова Т.А. Налоговый контроль как форма налоговых правоотношений 82

Золотарева А.А. Факторинг как антикризисный банковский продукт в современных условиях 86

Золотова Е.А. Российский кредитный рынок в период кризиса 90

Коваленко Ф.А. Совершенствование налогообложения коммерческих банков как фактор развития банковского дела в России 96

Сорокина И.А. Правовой статус и полномочия органов управления налоговой системой 100

Фокина Е.А. Влияние эмиссионной и долговой политик на формирование капитала телекоммуникационной корпорации 105

**СЕКЦИЯ 17. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ 110**

Волкова Ю.В. Основные направления государственного регулирования информатизации промышленных предприятий России 111

Городнова Н.В., Чернов С.С., Безродный Д.В. Повышение эффективности корпоративного управления интегрированными структурами с государственным участием 115

Дудина А.В. Экономическая сущность реформирования жилищно-коммунального хозяйства 127

Ерохин В.Л., Науменко Р.Н. Исторические предпосылки формирования рынка страховых услуг в России 132

Ерохин В.Л., Науменко Р.Н. Международный опыт развития рынка страховых услуг в сфере агробизнеса 137

Ерохин В.Л., Науменко Р.Н. Перспективные направления развития системы страхования сельскохозяйственного производства в России 142

Житникова Н.С. Стратегия как основа стратегического управления...	146
Заев В.А., Мокеева Н.С., Юрина Ю.В. Совершенствование организации производства на предприятиях швейной промышленности	149
Зиганишин Э.Ш. Применение методологии бюджетирования бизнес-процессов предприятия для оценки эффективности внедрения АСУТП на производство	153
Коленцев Ю.В. Маркетинговая разведка как составляющая стратегического планирования агробизнеса	158
Коляда А.А. Управление экономикой АПК на основе региональных инновационных кластеров	163
Котомина О.В. Оптимизация функциональной структуры управлений сельского хозяйства муниципалитетов Пермского края .	167
Курбанов Л.М. Особенности построения графика лизинговых платежей для предприятий лесопромышленного комплекса	171
Лобанова Е.Г. Основные принципы разработки целевых программ .	176
Мичурина О.Ю. Экспансия фирмы с точки зрения ресурсного подхода	178
Осадчук Л.М., Воробьева Л.Ю. Тенденции развития производства пищевых продуктов в Краснодарском крае	183
Панина С.В. Лизинг как механизм эффективного финансирования АПК	188
Родионова С.Г. Стратегии осуществления антикризисных изменений	191
Саидмуродова Ш.О. Основные предпосылки совершенствования системы государственного регулирования транспортной деятельности в Республике Таджикистан	193
Сергеев Н.А. Инструменты оценки эффективности реализации проектов реструктуризации	199
Слушкина Ю.Ю. Проблемы неопределенности разработки инвестиционных решений	203
Сорокина О.А. Подходы к определению эффективности землеустройства сельскохозяйственных организаций в рыночных условиях	208

Стрельцова Н.В. Влияние финансово-экономического кризиса на развитие рынка безалкогольных напитков	212
Тягненко В.В. Оптимизация бизнес-процессов предприятия как способ эффективного ведения бизнеса в условиях мирового финансового кризиса	217
Харитонова П.В. К вопросу об анализе содержательных характеристик организационной культуры	222
Чучулина Е.В. Интеллектуальный капитал фирмы в условиях мирового экономического кризиса	227
Юдин А.А. Условия и факторы повышения конкурентоспособности организаций, оказывающих ремонтно-строительные услуги	229

Секция 13

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© Васильев А.К.*

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Волгоград

Бухгалтерская инвентаризация имущества и обязательств предприятия. Экологическая инвентаризация деятельности предприятия. Первичная экологическая инвентаризация. Повторная экологическая инвентаризация. Направления экологической инвентаризации.

Для управления природоохранной деятельностью предприятия необходимо обладать достоверной и достаточно емкой информацией о видах и уровнях опасности, объемах загрязняющих веществ, образующихся в производственно-технологическом цикле. Такая информация обеспечивается проведением экологической инвентаризации [2].

Первичную экологическую инвентаризацию можно определить как систематизацию сведений (фактов) о распределении центров экологической ответственности предприятия методами:

- регистрации и учета общего количества источников загрязнения;
- расположения и распределения источников загрязнения по территории (картография);
- определения состава и мощности источников загрязняющих веществ;
- соответствия загрязняющих веществ установленным нормам, лежащим в основе обязательств предприятия по поддержанию требуемого уровня экологичности производства и выпускаемой продукции.

Важнейшими задачами первичной экологической инвентаризации источников загрязняющих веществ являются:

1. идентификация в первую очередь особо опасных веществ;
2. установление степени воздействия особо опасных веществ (серьезности последствий для здоровья, благополучия человека, климата, состояния экосистем);
3. определение приоритетности загрязняющих веществ с позиции экологического мониторинга и очередности мероприятий по сокращению их количества (объема) или полному исключению.

В соответствии с международными стандартами в число обязательно контролируемых загрязняющих веществ включаются примеси, вызывающие необратимые глобальные воздействия, и высокотоксичные и канцеро-

* Доцент кафедры «Экономика природопользования», кандидат экономических наук, доцент

гненные соединения (способные накапливаться в организме человека и животных). По мнению специалистов ООН к ним относятся: оксиды углерода, азота, серы, тяжелые металлы (прежде всего, свинец), нефтепродукты.

Повторную экологическую инвентаризацию проводят с целью проверки полноты отражения и соответствия фактического наличия источников загрязняющих веществ данным первичного инвентаризационного учета и отчетности. Изменения могут происходить в случае диверсификации производства, освоения выпуска новых или модифицированных продуктов, ликвидации отдельных производств и оборудования, а также их реконструкции, модернизации и т.п.

При последующих инвентаризациях документально подтверждается:

- наличие и состояние источников загрязнения биосферы;
- оценка изменений групп, типов, видов и классов опасности;
- достоверность данных экологического паспорта предприятия и обоснования объемов резервируемых финансовых средств для покрытия возникающих обязательств (платежи, страхование, организационно-техническое обслуживание и т.п.).

Таким образом, экологическую инвентаризацию можно рассматривать как форму реализации контрольных функций для подкрепления управленческих решений в части обоснования и оптимизации расходов на природоохранную деятельность. При этом в качестве основных направлений экологической инвентаризации можно выделить:

1. фиксирование и активирование:
 - общего объема веществ в зоне ответственности предприятия;
 - состава и количества веществ, их классов опасности;
 - динамики поступления веществ в природную среду и степени их негативного влияния;
 - приоритетности контроля и экологического мониторинга;
 - инженерно-экологических средств.
2. общая экологическая оценка характеристик используемых технологий;
3. установление обоснованных предельно допустимых и временно согласованных норм загрязнений, как по отдельным источникам, так и по предприятию в целом;
4. обобщенная оценка состояния и эффективности действия очистного и природоохранного оборудования, использования топливно-сырьевых ресурсов, рециклинга отходов производства;
5. обоснование рекомендаций о замене в технологических процессах высокоопасных материалов и элементов на менее опасные;
6. обеспечение исходной информации для прогнозирования экологических рисков и их последствий, организации экологического аудита, контроля, мониторинга;

7. выявление резервов сокращения и оптимизации затрат на природоохранную деятельность, обоснованное отнесение экологических издержек на себестоимость или на прибыль в целях налогообложения.

Существует немало общего между бухгалтерской инвентаризацией имущества и обязательств предприятия и экологической инвентаризацией. Оба вида инвентаризации могут быть:

- по признаку обязательности – обязательными и инициативными;
- по периодичности – плановыми и внеплановыми;
- по степени охвата – полными и частичными;
- по методологии – физическими (натуральными) и инструментальными;
- по дискретности – подготовительными, инвентаризационным обследованием, сравнительно-аналитическими, заключительными.

И тот, и другой вид инвентаризации проводятся специально сформированными комиссиями с привлечением специалистов, а решения комиссии оформляются протоколом, утверждаемым руководителем предприятия [1].

Любая инвентаризация отражает фактическое состояние объекта (операции) на момент проведения инвентаризации. По результатам экологической инвентаризации можно определить отсутствие ранее зарегистрированных источников загрязняющих веществ или, наоборот, появление новых. Важно определить изменение состава и количества загрязняющих веществ, которое ведет к утрате или появлению финансовых обязательств, оснований для получения льгот, предусмотренных действующим законодательством. Основная часть источников загрязняющих веществ и сопряженных с ними мероприятий по восстановлению объектов природной среды – это основные средства предприятия, элементы налогооблагаемого имущества, а значит – объекты учета и инвентаризации.

Этапы экологической инвентаризации подразделяются на: подготовительный, инвентаризационного обследования, сравнительно-аналитический, заключительный [2].

На подготовительном этапе осуществляется организационно-методическая подготовка. Собственно экологическая инвентаризация начинается с изучения технологического регламента производственного процесса, состава сырья, материалов, топлива, режимов обработки, характера технологических и материальных потоков, агрегатного состояния. Выявляется состав загрязняющих веществ в соответствии с классами опасности, предельно допустимыми концентрациями и приоритетами мониторинга. Дается краткая характеристика производства, продукции и предприятия (как источника загрязнения и экологической опасности). На основе генплана предприятия осуществляются объемно-планировочные решения,

создается детальная карта-схема размещения источников загрязняющих веществ по территории в зоне ответственности предприятия с указанием геометрических и физических параметров. Далее определяется тип каждого источника загрязняющих веществ и потенциальная возможность возникновения залповых, аварийных, любых неконтролируемых выделений, наносятся точки отбора проб на анализ отходящих технологических потоков. Разрабатывается график отбора проб, анализа и контроля состояния природной среды (мониторинга).

На этапе инвентаризационного обследования осуществляется натурально-документальная и инструментальная проверка объектов природопользования. Исходной документацией являются подготовленная карта-схема источников, график обследования и отбора проб. Основные методы: визуальный осмотр, прямое непосредственное инструментальное измерение, расчет характеристик по утвержденным методикам. Выявляется уровень соответствия и эффективности работы очистного и средовосстановительного оборудования требованиям технических стандартов.

На сравнительно-аналитическом этапе изучаются, обсуждаются, обобщаются и оцениваются полученные данные, разрабатываются прогнозы и аналитические отчеты, проекты планов организационно-технических мероприятий по устранению обнаруженных расхождений, недостатков и проблемных вопросов, определяются объемы инвестиций, корректируются обязательства предприятия и регламентируются отношения с территориальными органами экологического надзора.

На заключительном этапе принимаются управленческие решения, выделяются ресурсы и начинается конкретная работа в центрах экологической ответственности.

Таким образом, экологическая инвентаризация позволяет выявить и документировать:

1. выполнение предприятием законодательных норм и лицензионных обязательств по поддержанию требуемого уровня защиты природной среды, экологической безопасности производства и продукции, выпускаемой предприятием;
2. своевременно оценивать состояние и направления возможного повышения уровня материально-технического обеспечения природоохранной деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Алборов Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета: учебное пособие / Р.А. Алборов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 344 с.
2. Крупина Н.Н. Экологический менеджмент: производственное природопользование как объект управленческого учета / Н.Н. Крупина // Инженерная экология. – 2004. – № 2. – С. 49-60.

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫЧИ УГЛЕВОДОРОДОВ НА КОНТИНЕНТАЛЬНОМ ШЕЛЬФЕ РФ

© Гринько Т.С.^{*}, Адамовская В.Н.

Сибайский институт Башкирского государственного университета,
г. Сибай

Наиболее перспективным направлением для восполнения запасов углеводородов является освоение шельфа Российской Федерации, где сосредоточены значительные ресурсы нефти и газа. Однако число открытых месторождений весьма невелико. Также невелики и поставленные на государственный баланс запасы. В целях повышения экономической заинтересованности потенциальных инвесторов в освоении континентального шельфа Российской Федерации для них должен быть создан особый механизм налогового стимулирования. Система налогообложения добычи нефтегазовых ресурсов на континентальном шельфе Российской Федерации должна создавать для добывающих компаний приемлемые условия хозяйствования на долгосрочную перспективу и обеспечивать инвестиционную привлекательность шельфовых проектов, увеличивая через мультипликативный эффект общий объем налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Сегодня экономика Севера имеет определяющее значение для стабилизации социально-экономической ситуации в России. Ее сырьевые отрасли являются в настоящее время важнейшим звеном в структуре хозяйства, богатство и разнообразие природных ресурсов Севера России должны рассматриваться, как важнейшие предпосылки международного и межрегионального сотрудничества.

Особое место в этом занимает шельф арктических морей Российской Федерации, богатый различными видами минеральных и биологических ресурсов, освоение которых невозможно без развития инфраструктуры прибрежной части страны.

На заседании Правительства РФ «О мерах по изучению и повышению эффективности освоения минерально-сырьевых ресурсов континентального шельфа Российской Федерации» от 12.05.05 г. было отмечено, что освоение шельфа приведет к:

- увеличению прямых поступлений в бюджет от недропользования;
- притоку инвестиций в реальный сектор экономики;
- наращиванию внутреннего потребления и экспорта;
- росту ВВП;

^{*} Заместитель заведующего кафедрой «Налоги и налогообложение», кандидат экономических наук

- снижению импортной зависимости в сфере оборудования и высоких технологий;
- социально-экономическому развитию удаленных регионов Российской Федерации и зон особых геополитических интересов;
- поддержанию занятости населения и созданию новых рабочих мест.

Добыча углеводородов в российском шельфе только начинает развиваться и требует создания сложных уникальных инженерных сооружений как для бурения скважин и добычи нефти и газа, так и технических средств инфраструктуры прибрежной составляющей нефтегазовых комплексов.

Отметим, что в настоящее время минерально-сырьевая база континентального шельфа страны обладает невысокой инвестиционной привлекательностью, что обусловлено следующими причинами:

- низкая геологическая изученность: так на данный момент разведанность ресурсов не превышает 10 %;
- неблагоприятное географическое размещение большинства месторождений и перспективных районов, более двух третей ресурсов приходится на шельфы северных морей (Баренцево и Карское моря), что ведет к повышению затрат на изучение и освоение этих месторождений;
- слабая развитость инфраструктуры по добыче и транспортировке добытых ресурсов шельфа;
- постоянно меняющийся налоговый режим;
- недостаточно развитая нормативно-правовая база, не учитывающая реалии проведения работ на континентальном шельфе.

Однако эти проблемы можно преодолеть, так как Россия – страна с развитой нефтяной промышленностью, традициями, опытом и возможностями проведения геологоразведочных работ (далее – ГРП) и создания необходимой инфраструктуры нефтяного сектора, в том числе в сложных климатических условиях.

Сдерживающим фактором проведения ГРП и освоения запасов нефти и газа на континентальном шельфе является действующее налоговое законодательство. Решая вопрос о том, вкладывать ли значительные средства в геологоразведку и разработку любого месторождения, в том числе и на континентальном шельфе, инвестор в первую очередь ориентируется на отдачу с вложенного капитала, которая зависит от экономических и геологических факторов

Министерство природных ресурсов РФ предлагает Министерству финансов РФ и Министерству экономического развития РФ совместно рассмотреть такие возможности стимулирования вложений в освоение шельфа, как снижение стандартных ставок налогов и платежей, использование

налоговых каникул и кредитов для операторов шельфовых проектов. Кроме того, могут быть использованы инвестиционные вычеты, освобождение от налогообложения при проведении ГРП и импортных пошлин при поставках уникального оборудования.

Подобные меры могут привлечь в освоение шельфов значительные инвестиции и существенно снизить инвестиционные риски.

В целях повышения экономической заинтересованности потенциальных инвесторов в освоении континентального шельфа Российской Федерации для них должен быть создан особый механизм налогового стимулирования.

Одним из направлений налогового стимулирования вложения является использование так называемых налоговых каникул по уплате роялти. Данный метод используется во многих странах на этапе осуществления основных капитальных вложений.

В зарубежных странах наиболее перспективные районы добычи расположены на континентальном шельфе, поэтому налоговые каникулы по уплате роялти в большинстве случаев предоставляются для шельфовых месторождений.

В Российской Федерации в настоящее время установлен определенный механизм налоговых каникул, в том числе и в части добычи нефти на континентальном шельфе Российской Федерации.

В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 № 151-ФЗ «О внесении изменений в главу 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» начиная с 1 января 2007 года установлена ставка налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в размере 0 % в отношении отдельных участков недр.

Оценивая положительно указанные нововведения, все же следует отметить некую незавершенность данного механизма налогового стимулирования.

Во-первых, данный механизм не обеспечивает дифференциацию налогообложения в зависимости от горногеологических, географических, транспортных и других особенностей освоения месторождений.

Во-вторых, он направлен на стимулирование разработки выработанных и вновь осваиваемых участков исключительно по нефти, не затрагивая все остальные полезные ископаемые, включая природный и попутный газ, а также газовый конденсат.

В настоящее время в силу непродолжительности действия данного механизма не представляется возможным дать объективную оценку его экономической эффективности. В то же время представляется не вполне обоснованным установление одновременно двух критериев для применения механизма налоговых каникул. По нашему мнению, более обоснован-

ным и достаточным является установление только одного критерия при предоставлении данной льготы – объем накопленной добычи. Введение ограничения в виде временного периода не только стимулирует, но и фактически вынуждает недропользователя форсировать добычу нефти в первые годы разработки, что в итоге приведет к снижению уровня конечного нефтеизвлечения.

Учитывая многообразие условий добычи углеводородов на российском континентальном шельфе, а также значительную разницу затрат на освоение данных шельфовых месторождений, возможно применение и других механизмов налогового стимулирования инвестиций в разработку российского континентального шельфа. Речь, в частности, идет о возможной дифференциации НДПИ по критериям глубины шельфа и геолого-географического положения объекта (южные и северные моря, Дальний Восток и Арктика).

Возможно также использование другого вида льготирования – применение понижающих коэффициентов к действующей ставке НДПИ. Следует отметить, что применение вышеуказанных коэффициентов имеет ряд существенных преимуществ по сравнению со схемой налоговых каникул. В отличие от налоговых каникул такой подход не создает стимулов к форсированию добычи нефти в первые годы разработки месторождений с целью освобождения от налогообложения максимального количества добытой нефти, то есть не оказывает искажающего влияния на поведение недропользователей, профиль добычи и уровень нефтеизвлечения. Уплата НДПИ при таком подходе осуществляется с самого начала добычи, а не носит отложенный характер. При этом стимулируется углубленная разработка месторождений, поскольку величина НДПИ на поздних стадиях добычи здесь оказывается меньше, чем при применении налоговых каникул.

Нельзя не затронуть еще один из важных аспектов освоения недр континентального шельфа – это экология. Сохранение экологического равновесия морской и геологической сред в районах проведения работ и на путях транспортировки нефтепродуктов должно стать главной, если не основной целью деятельности по освоению шельфа. Как подчеркивают многие специалисты, регионы континентального шельфа характеризуются низким уровнем интенсивности естественной биологической очистки, что в случае аварийных разливов нефти может привести к длительному загрязнению морской воды, донных отложений и атмосферы. Эти факторы предъявляют особые требования к проведению работ по обустройству и эксплуатации месторождений, что означает создание мощной, а главное, безаварийной системы экологической защиты.

Анализируя опыт освоения шельфовых месторождений северо-западной Европы, мы видим, что их эффективное использование стало возможным лишь при условии сотрудничества всех государств региона – Норве-

гии, Дании, Великобритании, не только по вопросам урегулирования правового статуса зоны, но и в сфере технологического обмена и создания в необходимых случаях единой транспортной инфраструктуры. Примененные технологии при освоении месторождений нефти и газа на шельфе северо-западной Европы, начиная с организации приграничного сотрудничества до транспортных инфраструктурных решений, представляют несомненный интерес для России.

На российском шельфе доминирующее положение занимают месторождения тяжелой нефти, особенно в районе Печорского моря. В этом регионе целесообразно строить перерабатывающие производства, например, в Мурманске. Это позволит не только решить вопрос обеспечения северного региона топливом, но и предоставит перспективные возможности для экспорта светлых нефтепродуктов. Не случайно затрагиваются эти вопросы – государству уже сейчас необходимо разработать стратегию развития данной инфраструктуры и подготовить проекты комплексного освоения этого региона.

В заключении хотелось бы еще раз подчеркнуть, что именно комплексный подход к решению задач развития недропользования на территории континентального шельфа Российской Федерации позволит нам совершить не только технологический рывок, но и обеспечить мощный источник энергетической стабильности, а значит, и устойчивого развития нашего государства.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 187-ФЗ «О континентальном шельфе Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 4 декабря 1995 г. – № 49. – Ст. 4694.
2. Андреев С.Н. Россия и мировая энергетическая безопасность / С.Н. Андреев, В.Н. Зазимко // Нефть, газ & энергетика. – 2006. – № 3. – С. 15-17.
3. Григорьев М.Н. Центры нефтедобычи шельфов Северо-Запада Европы / М.Н. Григорьев, Е.Д. Даниэль // Нефтяное хозяйство. – 2006. – № 5. – С. 46-51.
4. Оганесян С.А. Энергетическая стратегия России до 2020 г., ее реализация и перспективы развития ТЭК / С.А. Оганесян // Нефть, газ & энергетика. – 2006. – № 3. – С. 3-9.
5. Паскачев И.А. Проблемы налогообложения нефтегазового сектора и пути их решения // Налоговая политика и практика. – 2007. – № 6.

Секция 14

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ

© Жукова Е.В.*

Государственный университет – Высшая школа экономики,
Нижегородский филиал, г. Нижний Новгород

Начиная рассматривать сущность и проблемы применения трансфертного ценообразования, необходимо, прежде всего, обратить внимание на процессы, связанные с изменениями организационных структур современных компаний. Первые современные фирмы использовали централизованную функциональную организационную структуру. При такой организации центральный аппарат компании руководит всеми видами деятельности. Однако с развитием фирмы, которое предполагает увеличение ассортимента продукции и расширение географии осуществляемых операций, координировать ее деятельность при функциональной организационной структуре становится достаточно сложно. После первой мировой войны сразу несколько крупных компаний столкнулись с этими проблемами и начали их решать независимо друг от друга и разработали схожие организационные структуры, которые принято называть мультидивизиональными [1]. При такой структуре внутри компании появляются подразделения-дивизионы, которые отвечают за определенный вид продукции, за определенный рынок или за определенный регион. Между тем организационная структура дивизиона может быть функциональной. Главное же состоит в том, что за принятие управленческих решений, относящихся к деятельности конкретного подразделения, отвечает руководитель этого подразделения. Центральная администрация таких компаний координирует деятельность организации в целом. В современной экономике многие компании выступают как вертикально интегрированные рыночные структуры, объединяющие различные подразделения, выпускающие различную продукцию и расположенные в различных географических регионах. Конкурентоспособность продукции таких компаний, в том числе уровень издержек и цен, зависит от эффективности работы всех подразделений.

Между структурными единицами компании происходит постоянное передвижение продуктов и услуг. Отсюда возникает необходимость формирования цен на передаваемые товары и услуги. Такого рода цены крайне важны для менеджеров подразделений и корпорации в целом.

Неэффективность хотя бы одного из звеньев технологической цепочки может поднять уровень издержек и цену для конечного потребителя, что в итоге приведет к снижению продаж. Зачастую источником неэффек-

* Доцент кафедры Финансового менеджмента, кандидат экономических наук

тивности является способ ценообразования, посредством которого финансово независимые подразделения одной компании устанавливают цены на товары, которые перемещаются между ними. Эта проблема известна как трансфертное ценообразование [2].

В общем случае трансфертными называют цены, применяемые компаниями при сделках между ее подразделениями, филиалами или подконтрольными фирмами. Использование таких цен, как правило, не предусматривает реального движения денежных средств. Это – «условные цены», которые помогают решить следующие задачи:

- регулирование спроса и предложения на продукцию (услуги) подразделений;
- регулирование количества ресурсов, необходимых для выпуска того или иного количества продукции (услуги) каждого из подразделений компании;
- использование этого финансового критерия для оценки эффективности деятельности подразделения;
- принятие решения о дальнейшем развитии или реструктуризации подразделения;
- создание инструмента мотивации;
- налоговая оптимизация в рамках компании.

Существует два различных подхода к определению трансфертных цен – рыночный и затратный [3]. Рыночный подход используется в тех подразделениях, товары или услуги которых представлены на рынке и за базовую цену принимают рыночную цену на эти товары или услуги. Но для этого необходимо, чтобы выполнялись следующие условия:

- существует внешний рынок данного товара или услуги;
- на этом рынке совершенная конкуренция и условия не изменятся, если компания войдет на этот рынок;
- компания не несет никаких дополнительных издержек, используя этот рынок вместо внутреннего трансферта.

Если же руководство компании ставит задачу развития того или иного подразделения или бизнес направления, то оно может, как увеличивать, так и снижать трансфертную цену относительно рыночной. Если руководство компании хочет стимулировать потребление товара или услуги, которые производятся внутри компании, то оно идет на установление трансфертной цены ниже рыночной. Снижение трансфертной цены относительно рыночной также оправдано, если руководители компании считают, что одно из подразделений является выгодным клиентом для внешнего рынка, что позволяет ему получать достаточно большие скидки. Примером может служить отдел закупок компании.

Трансфертная цена может устанавливаться и выше рыночной. Это происходит в тех случаях, когда руководство компании считает, что подразделение обеспечивает лучшее качество товара или услуги, нежели компании, находящиеся во внешнем рынке. Примером может служить деятельность службы персонала компании по подбору квалифицированных кадров.

Ориентируясь на рыночный подход в установлении трансфертных цен необходимо помнить, что при этом подразумевается постоянный мониторинг ситуации во внешней среде. Только, сравнивая цены рынка и внутренние цены, руководство компании может определить экономический вклад подразделения в общую прибыль. Очень часто менеджеры компаний, в которых применяется трансфертное ценообразование, говорят, что если собственное производство не может поставить продукцию или услугу на лучших условиях или лучшего качества, чем ее можно приобрести на рынке, то содержать это подразделение бессмысленно.

Трансфертные цены можно рассчитывать и на основе затрат. Это осуществляется для тех подразделений, продукцию или услуги которых нельзя по каким-либо причинам купить на рынке или их рыночная цена является искусственно завышенной. В этом случае базой для цены являются затраты производителя товара или услуги. Подразделение-производитель товара или услуги обсуждает свою калькуляцию с подразделением-потребителем при участии договорного отдела. Основным критерием в данном случае становится полная окупаемость затрат. Конфликты между подразделениями в этом случае возникают достаточно часто, но это не что иное, как нормальный договорный процесс.

По сути, введение механизма трансфертного ценообразования приводит к созданию в компании так называемого «внутреннего рынка», который требует для его функционирования достаточно высоких затрат. Прежде всего, в компании должна быть разработана система управленческого учета, которая позволит правильно определить базу для установления трансфертных цен, определить перечень товаров и услуг, которые будут оплачиваться на основе трансфертного ценообразования и разработать механизм расчета этих цен. Чтобы трансфертное ценообразование работало эффективно, необходимо, чтобы менеджеры компании имели высокий уровень управленческих компетенций и хорошо понимали механизмы действия экономических законов, на основе которых работает любой рынок. Затраты на внутренние товары и услуги должны контролироваться подразделениями-потребителями или специальными экономическими подразделениями. Это необходимо для того, чтобы трансфертная цена была известна заранее и подразделения-потребители могли определить величину своих потенциальных расходов.

При внедрении трансфертного ценообразования, руководство компании должно четко следовать определенным этапам, которые необходимо осуществить:

- определить участников внутреннего рынка, т.е. определить подразделения, которые будут оцениваться с помощью трансфертных цен;
- определить перечень функций, которые запрещено дублировать внутри компании;
- установить механизм расчета и корректировки цен по каждому товару или услуге, которые производятся подразделениями, включенными в трансфертное ценообразование;
- разработать механизм оценки эффективности работы подразделений – поставщиков товаров или услуг;
- создать систему мотивации менеджеров и сотрудников подразделений, входящих в систему трансфертного ценообразования.

При достаточно полной теоретической разработке процессов трансфертного ценообразования его использование на практике сопряжено с решением ряда проблем, которые подчас перевешивают позитивный результат от его применения. К таким проблемам можно отнести прежде всего достаточно высокие затраты на его внедрение, т.к. этот процесс требует создания единой сетевой базы данных, работающей в режиме реального времени с одновременным доступом к информации всеми подразделениями. Другой проблемой является проблема информационной асимметричности, которая связана с желанием менеджеров подразделений представить информацию по запросам, исходя из их собственных интересов. А это, в свою очередь, является порождением противоречий между целями подразделения и корпорации в целом.

Во многих странах в законодательство введены специальные нормы, позволяющие налоговым органам контролировать правильное использование механизма трансфертных цен. В России эти нормы установлены статьями 40 и 20 Налогового кодекса РФ, но до сих пор не принят законопроект о трансфертном ценообразовании, который позволил бы сделать этот процесс достаточно прозрачным и понятным всем его участникам.

Список литературы:

1. Кит П., Янг Ф. Управленческая экономика. – СПб.: Питер, 2008.
2. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация, менеджмент. – М.: Экономическая школа, 2004.
3. Герасименко В.В. Ценообразование. – М.: Инфра-М, 2006.
4. Евдокимова Т.Г. Теория и практика управления ценами. – СПб.: Нева, 2004.
5. Липсиц И.В. Ценообразование. – М.: ЭкономистЪ, 2004.

СИСТЕМА МОРФОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗА ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА В РАЗРЕЗЕ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Колеров С.Б.*

Институт макроэкономических исследований, г. Москва

В проведенной работе, которая является очередным этапом цикла исследований, предложена методика макроэкономического анализа структуры и прогноза затрат на оплату труда в разрезе видов экономической деятельности. На основе предложенной методики реализована автоматизированная система расчета. Показано, что мультипликативный учет тренда и оптимально оцененных инструментальных переменных, характеризующих периодические отклонения, репрезентативен для большинства видов экономической деятельности.

В работе [1] было выявлено, что макроэкономический показатель «Отношение к общероссийскому уровню заработной платы» в разрезе видов экономической деятельности достаточно точно описывается экспоненциальной зависимостью вида:

$$f(t) = A + B \cdot \exp\left(-\frac{t}{C}\right) \quad (1)$$

где A – константа, определяющая средний уровень показателя;

B – константа, характеризующая крутизну изменения показателя;

C – длительность процесса стабилизации.

С помощью разработанной в [1] системы оценивались параметры A , B , C для основных видов экономической деятельности российской экономики (всего 40 разделов и подразделов ОКВЭД). Полученные из (1) параметры четко экономически интерпретируемы – зарплата в среднем выше (или ниже) общероссийской, есть тенденция к росту (или снижению) среднего уровня зарплаты относительно общероссийского. На основе проведенного анализа сделан вывод – наблюдается тенденция к сокращению дифференциации видов экономической деятельности по уровню оплаты труда.

Целью настоящей работы являлась разработка методики морфологического анализа и прогнозирования затрат на фонд оплаты труда в разрезе видов экономической деятельности.

В рамках обозначенной цели требовалось решить следующие задачи:

* Аспирант

1. разработать методику анализа и прогноза затрат на оплату труда по видам экономической деятельности;
2. реализовать на основе разработанной методики систему, произвести экспериментальные расчеты;
3. проанализировать результаты работы системы, внести коррективы для повышения точности и стабильности вычислений.

Принципиально методика анализа затрат на оплату труда подразумевает две основные составляющие. Во-первых, это анализ уровня средних заработных плат. Основы этой составляющей методики разработаны в [1] и кратко изложены в начале настоящей статьи. Во-вторых, это анализ численности работников.

В ходе исследований было обнаружено, что структура численности работников по видам экономической деятельности, нормированная на макроэкономический индикатор численности работников (всего по экономике), характерна довольно низкой колеблемостью рядов. Это наблюдение привело к идее использовать в основе анализа структуры ту же методику, что и для анализа среднего уровня оплаты труда.

Основу информационной базы для анализа составляет месячный показатель «Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей). Сводные данные с дорасчетом до полного круга (месяц)» в минимально репрезентативном разрезе 40 разделов и подразделов ОКВЭД. Был осуществлен переход от абсолютных показателей к относительным за счет нормировки рядов по соответствующим видам деятельности к аналогичным в целом по экономике.

Такой переход позволяет, во-первых, освободиться от необходимости обращения с большими числами, и, во-вторых, исключает воздействие на структуру динамику макропоказателя.

Анализ динамики полученных рядов позволяет сделать вывод – для большинства видов деятельности характерно наличие тренда и (или) сезонной составляющей. По этой причине предложено модифицировать уравнение (1) с целью учета сезонного фактора и, следовательно, увеличения точности аппроксимации. Для оценки было использовано уравнение вида:

$$f(t) = \left(A + B \cdot \exp\left(-\frac{t}{C}\right) \right) \cdot \left(1 + D \cdot \cos\left(\frac{2\pi}{E} + F\right) \right) \quad (2)$$

где A – константа, определяющая средний уровень показателя;

B – константа, характеризующая крутизну изменения показателя;

C – длительность стабилизации;

D – характерное отклонение от тренда за счет сезонности;

E – период сезонности;

F – фаза.

Уравнение (2) состоит из 2-х компонент – экспоненциальной, задающей тренд, и осциллирующей, определяющей сезонные колебания. Нетрудно видеть, что осциллирующая компонента представлена в мультипликативной форме – иными словами, предполагается, что степень отклонения от тренда изменяется пропорционально самому тренду. Такое решение было принято исходя из анализа, который показал, что аддитивная сезонная компонента в большинстве случаев менее точно описывает поведение рядов.

Анализ ретроспективной информации с точки зрения морфологического строения дает ряд преимуществ перед анализом динамических рядов. Так, исключение влияния макропоказателя за счет нормировки рядов позволяет сравнивать изменение структуры за счет «перетекания» работников из одной сферы деятельности в другую. Например, анализ относительной численности работников позволяет делать вывод об оттоке рабочей силы из сельского хозяйства (раздел А) и приток ее в торговлю (раздел Г).

Методика анализа и прогноза средней заработной платы так же претерпела коррективы. В проведенных ранее исследованиях [1] учитывалась трендовая составляющая, которая позволяет с достаточной точностью оценить поведение ряда в среднем в год, но не учитывающая закономерных колебаний в периоды менее года.

Было решено доработать методику с целью учета месячных, квартальных всплесков (падений) показателя и как следствие повысить точность модели в целом.

Главным посылом к изменению методики стало предположение, что внутригодовое отклонение от трендового уровня средней заработной платы обуславливается какими-либо периодическими выплатами (например, годовые и квартальные премии, отпускные и т.д.). Для учета такого рода процессов приходится помимо текущей переменной времени (t в уравнениях (1), (2)) вводить инструментальные переменные, которые характеризовали бы к какому месяцу (кварталу, полугодию) относится текущий момент времени. Схематично предложенную технологию расчета можно изобразить в виде таблицы табл. 1 (ряды показателей условные).

Таблица 1

Схема учета периодических выплат

	Отношение к среднероссийскому уровню з/пл., %			
Раздел ОКВЭД	январь	февраль	...	декабрь
A	40,1	39,8		40,5
B	96,5	87,9		116,3
C	226,4	255,7		270,7
D	101,1	95,4		91,9
Матрица инструментальных переменных				
V1	1	0	0	0
V2	0	1	0	0
...	0	0	1	0
V3	0	0	0	1

Массив инструментальных переменных представляет собой диагональную единичную матрицу, в случае учета помесечных выплат – размерности 12×12 . Изначально предполагалось учитывать влияние лишь квартальных выплат, однако проведенный анализ показал чрезмерную упрощенность такого подхода.

Для учета степени влияния периодических выплат на уровень средней заработной платы по видам экономической деятельности уравнение (1) было модифицировано следующим образом:

$$f(t) = \left(A + B \cdot \exp\left(-\frac{t}{C}\right) \right) \cdot (1 + V_1 \cdot D + V_2 \cdot E + \dots + V_{12} \cdot P) \quad (3)$$

где A – константа, определяющая средний уровень показателя;

B – константа, характеризующая крутизну изменения показателя;

C – длительность стабилизации;

D, E, P – вектор констант, характеризующих отклонение от трендового значения за счет периодических выплат.

Таким образом, в целом методика аналогична методике анализа структуры численности работников, а принципиальное отличие состоит в другом способе учета отклонений от тренда. Константы A, B, C несут тот же экономический смысл, что и в уравнении (1), а вектор значений D, E, P характеризует, каким образом данный период (месяц, квартал, полугодие) отразился на среднем относительном уровне заработной платы. Здесь уместно задаться вопросом – почему для оценки нельзя было воспользоваться, например, моделью авторегрессии. Во-первых, метод авторегрессии не позволяет делать осознанный выбор тренда, что в случае прогнозирования структуры является принципиально важным аспектом. Во-вторых, оцененные параметры авторегрессии трудно (если вообще возможно) экономически интерпретировать, следовательно, затруднительно оперативно вносить коррективы в процессе разработки прогноза.

В предложенном варианте уравнение (3) содержит 15 переменных, которые требуется оценить в процессе поиска наилучшей аппроксимации. Это возможно сделать уже описанным для (1) методом, с использованием симплекс-метода.

Большое число переменных накладывает ограничение на минимальный размер массива ретроспективной информации. В то же время, после проведения экспериментальных расчетов по всему кругу видов экономической деятельности оценку отдельных переменных можно будет исключить, так как очевидно, что в разных сферах «принято» выплачивать премиальные и прочие надбавки с разной периодичностью. Пример – в сельском хозяйстве по итогам сбора урожая (осень), пика следует ожидать в один из осенних месяцев (август-сентябрь) (рис. 1).

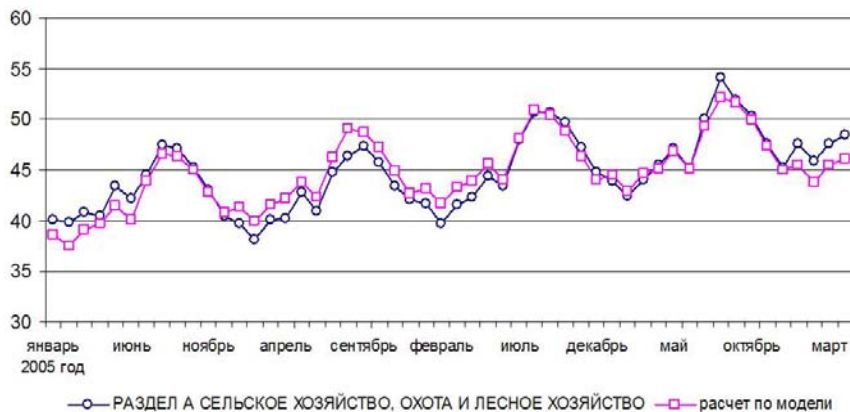


Рис. 1. Заработная плата по разделу «Сельское хозяйство» относительно средней по экономике %, расчет по модели

Список литературы:

1. Колеров С.Б. Вспомогательная система анализа и прогноза средней заработной платы в разрезе видов экономической деятельности // Сб. «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития». – М., 2009.
2. Прикладное прогнозирование национальной экономики / Под ред. В.В. Ивантера. – М.: Экономист, 2007.
3. Леонтьев В. Межотраслевая экономика. – М., 1997.
4. Народнохозяйственные модели в долгосрочном планировании. – М.: Экономика, 1981.

Секция 15

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

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ВУЗА

© Галимова О.А.*

Американский университет Центральной Азии,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

Настоящая статья посвящена вопросам стратегического развития организации и применения бюджетирования, как инструмента реализации стратегии.

Успех придет только тогда, когда стратегия станет ежедневной работой каждого участника процесса.

Р. Каплан, Д. Нортон

В настоящее время к числу важнейших проблем повышения эффективности экономических отношений относятся вопросы формирования системы управления организациями, которые могут быть адекватными условиям динамичной конкурентной среды. В современных условиях основным механизмом решения этой проблемы является использование стратегического подхода, цель которого состоит в разработке стратегии, ее успешной реализации и непрерывной адаптации к изменяющейся ситуации.

А так как в современном мировом образовательном пространстве ведущие позиции занимают страны, трактующие высшее образование как отрасль рыночной экономики, а университеты – как участников международной конкуренции в отрасли. То можно сказать, что в современных условиях на первый план выходит проблема управления университетами как самостоятельными игроками на рынке профильных услуг, что делает крайне актуальными теоретические и практические вопросы стратегий, структур и адаптационных умений вузов [2, с. 493].

Несмотря на значительное многообразие дефиниций стратегического управления, его суть состоит в определении природы и механизмов создания устойчивых конкурентных преимуществ. Учитывая, что университеты, как и субъекты конкуренции в других отраслях, соперничают за ограниченные ресурсы (за лучших преподавателей, абитуриентов, академических и корпоративных партнеров, научные гранты и т.д.), можно сказать, что конкурентные преимущества университета во многом сопряжены с его уникальной организационной («бизнес-») моделью, позволяющей иметь лучшие учебные программы и создавать выдающиеся научные знания. Способность к проактивной (динамической) адаптации явно отно-

* Старший преподаватель направления «Управление бизнесом»

ситься к числу подобных конкурентных преимуществ. Для современных университетов это требует разработки и освоения моделей управления развитием [2, с. 502].

Одной из данных моделей является документальное видение своего будущего развития.

Как отмечает В.С. Каткало «... Современный конкурентоспособный университет, как правило, имеет следующие признаки:

- Стратегии развития как «предпринимательского университета»;
- Профессионализацию кадрового обеспечения большинства управленческих задач;
- Полную интеграцию учебных и научных подразделений;
- Развитие программ послевузовского образования;
- Приоритеты внешних критериев оценки деятельности университета;
- Многоканальное финансирование;
- Создание «нетипичных» подразделений, таких как центр карьеры, отдел маркетинга, отдел фандрейзинга и т.д.

Но для того, чтобы стать конкурентоспособным университетом, необходимо не только уметь разрабатывать стратегии, но и уметь их претворять в жизнь. А это порой, является более сложной задачей для организации, чем разработка самой стратегии.

Разрабатываемые стратегии современных университетов могут также рассматривать решение следующих задач, которые способствовали бы получению дохода и возмещению издержек, такие как:

- Коммерциализация и маркетинг университетских программ и деятельности (например – программа непрерывного обучения);
- Создание предприятий, принадлежащих университету, коммерциализация патентов и новшеств;
- Сдача в аренду университетских помещений и средств;
- Увеличение платы за обучение, за сдачу экзаменов и жилье;
- Привлечение работодателей в качестве спонсоров студентов и практикантов;
- Привлечение иностранных студентов за дифференцированную плату или на основе оплаты полной стоимости обучения;
- Привлечение пожертвований со стороны промышленности, торговли или спонсоров;
- Пожертвования могут выпускников университетов;
- Привлечение субсидий на исследования из национальных или интернациональных средств.

В настоящее время выделяют следующие стратегии для успешных вузов:

- Создание «Предпринимательского университета», как уникальной комбинации ресурсов;

- Главные организационные рутины: привлечение, удержание и развитие профессорско-преподавательского состава (ППС);
 - Установление приоритетов внешних критериев оценки качества
 - Различия стратегий в разнице акцентов;
 - Развитие особых / уникальных организационных способностей.
- Видение: *бизнес-модели мирового класса для университетов-лидеров* [3].

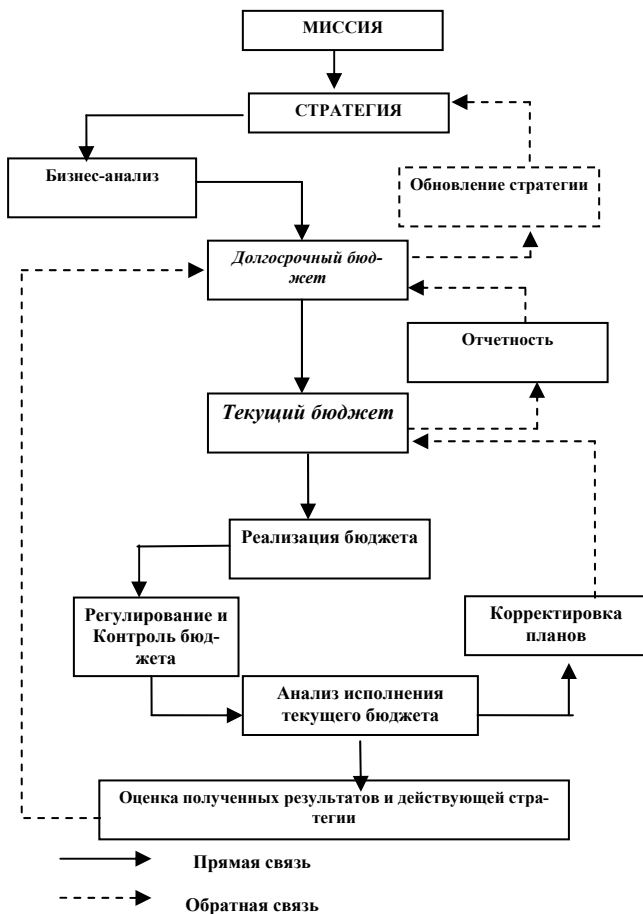


Рис. 1. Взаимосвязь бюджетирования и реализации стратегии

Для выполнения данных стратегий университеты должны применять стратегическое управление процессом бюджетирования.

Как известно, бюджетирование играет важную роль инструмента, обеспечивающего трансформацию поставленных стратегических целей

развития в количественные измеримые показатели деятельности, а также и контроль их достижения. Выше отмеченное нашло отражение в исследованиях таких ученых как, И. Ансофф, Чандлер, М. Мескон и многих др.

В зависимости от целей и задач своих исследований авторы рассматривают бюджетирование с пяти позиций: как систему, элементы которой находятся во взаимосвязи и образуют единое целое; как часть управленческого учета; как процесс согласованного планирования и управления деятельностью организации с помощью бюджетов; как технология управления; как элемент контроллинга.

Обобщение и развитие научных взглядов на эту дефиницию позволило определить бюджетирование, как системообразующий элемент управления, переводящий стратегические цели организации в конкретные показатели, которые должны быть достигнуты в процессе реализации стратегии.

В целом, можно отметить, что бюджетирование органично встраивается в систему стратегического управления и способствует реализации стратегии организации путем осуществления ряда основных функций менеджмента:

- Целеполагания, через формирование на основе оценки перспективного состояния деловой внешней среды и ресурсов организации целевых показателей деятельности;
- Планирования, через разработку стратегических и текущих бюджетов;
- Контроля, через проверку исполнения бюджетов;
- Мотивации, через создание системы оценки и стимулирования менеджеров;
- Координации, через увязку бюджетов подразделений в согласованный план для всей организации [5].

На рис. 1. показана взаимосвязь бюджетирования и реализации стратегии.

В современных условиях хозяйствования большинство университетов использует бюджет в качестве основной системы управления для определения целей, распределения ресурсов и подведения итогов. Система бюджетного управления рассматривается, как один из методов изучения и управления организацией. Обычно, процесс менеджмента строится вокруг бюджета и производственного плана. Для большинства организаций бюджет является хорошим подспорьем в осуществлении тактики и решении тактических задач, но для большинства организаций на этом все и заканчивается.

Традиционный разрыв между стратегическим планированием и бюджетированием обусловлен следующими основными причинами:

1. система целей компании и стратегии их достижения часто имеют вид общих деклараций о намерениях;
2. конфликт между предпринимательскими и конкурентными способностями;

3. не формируются и не используются показатели достижения целей, не разрабатываются их нормативы, целевые значения;
4. программы и проекты по реализации стратегии не имеют измерителей результативности, поэтому возникают трудности с формированием бюджетов.

Ансофф И. предлагает следующее решение конфликта стратегического и оперативного поведения: разделить бюджет компании на две части – основной и стратегический бюджеты и формировать двойной бюджет.

Операционный бюджет будет отражать постоянные усовершенствования операций компании. Стратегический бюджет утверждать инициативы, необходимые для ликвидации разрыва между стремлением достичь выдающихся стратегических целей с одной стороны, и краткосрочными результатами – с другой.

В основном, стратегический бюджет определяет, какие необходимо внедрить новые операции, создать новые возможности, запустить новые продукты и услуги, каких новых клиентов следует привлечь, новые рынки и регионы завоевать, новые союзы и совместные предприятия организовать [1, с. 300]. А также стратегический бюджет определяет инвестиции в улучшение конкурентных позиций в стратегических областях. При этом организация по реализации стратегии использует проектно-матричную структуру, где работы по реализации стратегии имеют форму стратегических проектов развития, управляемых менеджерами проектов, в отличие от функциональных менеджеров, занимающихся оперативной деятельностью.

Многие организации терпят неудачи при внедрении стратегии в жизнь именно потому, что необходимые человеческие, капитальные и финансовые ресурсы не только не отражены в бюджете, но и само формирование бюджета происходит в отрыве от процесса планирования [1, с. 305]. Поэтому другим методом преодоления разрыва между стратегией и оперативной деятельностью, является внедрение сбалансированной системы показателей (ССП), предложенной Р. Капланом и Д. Нортеном. [1].

ССП связывает стратегические цели с оперативными планами и бюджетами по их достижению посредством включения стратегических инициатив и проектов, экономического эффекта и затрат, связанных с ними, в бюджеты предприятия. Стратегическое планирование на основе СПП осуществляется по следующей схеме:

*Стратегия → Цели → Показатели → Задачи
(долгосрочные и сложные) → Инициативы*

В стратегическом процессе планирования инициативы используются как средство достижения стратегических задач [1, с. 302].

В целом, исследования показывают, что бюджетирование – это один из наиболее эффективных способов предотвращения стратегических разрывов, представляющий собой гибкое управление организацией, позволяющее

реализовать стратегию предприятия посредством контроля распределения ресурсов, обеспечивая готовность к неожиданно возникающим изменениям внешней и внутренней среды, использования поощрительных программ, привязанных к достижению поставленных целей. Поэтому, современным университетам необходимо учитывать это для достижения стратегических целей и совершенствования процесса бюджетирования.

Список литературы:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер.с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
2. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катькало; С.-Петерб. гос. ун-т, Факультет менеджмента – СПб: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. – 548 с.
3. Катькало В.С. Разработка и реализация стратегии развития образовательного учреждения (факультета) // Материалы курса повышения квалификации СПбГУ «Инновации в вузе: коммерциализация деятельности», 22 сентября – 3 октября 2008 г.
4. Материалы курса для специалистов по планированию и администрированию высших учебных заведений, курс «Управление высшими учебными заведениями», Международный институт Планирования Образования ЮНЕСКО, Париж, Региональное бюро ЮНЕСКО, Алматы, июль-август 2003 г.
5. Серебрякова Л.А., Кунах Ю.В. Бюджетирование как инструмент сокращения стратегических разрывов // Сборник научных трудов СевКав-ГТУ. Серия «Экономика». – 2009. – № 9.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ В МСФО И РСБУ

© Ильина Н.А.*

Российский университет кооперации, г. Мытищи
ООО «Циль-Абегг», г. Королев

В связи с реформированием бухгалтерского учета и переходом на требования Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) появились новые проблемы совершенствования аналитической информационной базы – официальной бухгалтерской отчетности. Российские фирмы, которые ведут учет по международным стандартам, сталкиваются с множеством проблем при расчете налога на прибыль. Особенно сложно для них привести к общему знаменателю нало-

* Старший бухгалтер

говую отчетность. Чтобы успешно справиться с этой задачей, необходимо выяснить отличия международных правил расчета налога на прибыль от российских. В статье автор рассматривает отличия и сходства подходов МСФО и российской системы бухгалтерского учета (РСБУ) к расчету налогооблагаемой прибыли.

В международной практике используют МСФО 12 «Налоги на прибыль» (IAS 12 «Income Taxes», далее – МСФО 12), а в России – ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (далее – ПБУ 18/02) [3, с. 152]. Если составить два баланса – финансовый и налоговый, то они, естественно, не совпадут. Связывать разные отчеты должны как раз стандарты МСФО 12 и ПБУ 18/02. Их задача – сопоставить налогооблагаемую прибыль фирмы с бухгалтерской (финансовой). В стандартах изложены правила расчета временных и постоянных разниц между бухгалтерским и налоговым учетом. Они появляются в МСФО при сравнении двух балансов – финансового и налогового. В первый включают активы, обязательства и капитал в оценках согласно МСФО. В налоговый баланс входят те же показатели, но в размере, который соответствует налоговому законодательству.

Первое отличие российского ПБУ 18/02 от МСФО состоит в том, что объем международного стандарта значительно больше, чем у российского положения. Отчасти этим можно объяснить некоторые сложности, с которыми сталкиваются бухгалтеры и финансисты в процессе работы. С одной стороны, в ПБУ 18/02 недостаточно подробно описана схема действия стандарта и мало примеров-иллюстраций. С другой стороны, применяя МСФО 12, можно утонуть в огромном объеме информации и обилии разнообразных ситуаций, которые там описаны.

Необходимо отметить, что современный МСФО 12 основан на балансовом подходе, в ПБУ 18 описан метод обязательств. Тем не менее, результаты расчетов отложенных налогов обоими способами должны быть одинаковыми [1, с. 91]. Это обязательное условие успешной трансформации отчетности из РСБУ в МСФО.

Одно из основополагающих правил МСФО – принцип консерватизма. [1, с. 13]. Он требует, чтобы компания не завышала свои активы и доходы и не занижала расходы и обязательства. Предположим, фирма не уверена, сумеет ли она в будущем возместить из бюджета отложенный налоговый актив. В этом случае она не должна отражать его как актив. Эту сумму нужно сразу отнести к расходам текущего периода в Отчете о прибылях и убытках. Другой вариант – учесть такой отложенный налоговый актив в меньшем размере.

И в МСФО, и в ПБУ налоговые активы и обязательства необходимо представлять в бухгалтерском балансе отдельно от других активов и обязательств. Аналогичное правило действует и применительно к отложенным налоговым активам и обязательствам [2, с. 372].

Сравнительный анализ основных требований (сходств и различий) к раскрытию информации о налогах на прибыль в МСФО и РСБУ приведен в табл. 1.

Таблица 1

Сходства и различия МСФО 12 и ПБУ 18/02

Наименование	ПБУ 18/02	МСФО 12	Комментарий
Сфера применения стандарта	Положение может не приниматься субъектами малого предпринимательства.	Требования МСФО 12 распространяется на все организации.	Сфера применения МСФО 12 шире, чем ПБУ 18/02.
Понятие налоговой базы активов и обязательств	Отсутствует.	Налоговая база – сумма, по которой актив или обязательство учитывается для целей налогообложения. Путем сравнения налоговой базы активов и обязательств с их балансовой стоимостью выявляются временные различия.	В РСБУ для расчета отложенных налогов балансовый метод не используется, определения налоговой базы активов и обязательств отсутствуют.
Понятие временных различий.	Временные различия – доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом или в других отчетных периодах. Временные различия состоят из налогооблагаемых и вычитаемых различий.	Временные различия – различия между балансовой стоимостью актива или обязательства и их налоговой базой. Временные различия подразделяются на налогооблагаемые и вычитаемые.	Различия в определении временных различий обусловлены различными способами формирования обязательств по отложенному налогу: по Бухгалтерскому балансу (МСФО 12) и по Отчету о прибылях и убытках (ПБУ 18/02).
Понятие налогового актива и налогового обязательства	Отложенное налоговое обязательство – часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенный налоговый актив – часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.	Отложенные налоговые обязательства – суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в связи с налогооблагаемыми временными различиями. Отложенные налоговые активы – это суммы налога на прибыль, возмещаемые в будущих периодах в связи с вычитаемыми временными различиями, перенесенными на будущий период непринятными налоговыми убытками.	В целом понятия соответствуют.

Продолжение табл. 1

Наименование	ПБУ 18/02	МСФО 12	Комментарий
Понятие постоянных разниц	Постоянные разницы – доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов.	Не используется.	По МСФО если разница постоянна, ее налоговую базу искусственно принимают равной бухгалтерской.
Условный расход (доход) по налогу на прибыль	Условный расход (доход) по налогу на прибыль – сумма налога на прибыль, определяемая исходя из бухгалтерской прибыли (убытка).	Как самостоятельное понятие не определяется. Рассчитывается путем умножения налоговой ставки на бухгалтерскую прибыль.	В целом по смыслу понятия совпадают.

Источник: составлено автором по Вахрушиной М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 358-372.

В целом, несмотря на отличия, которые вызваны применением в МСФО 12 балансового способа, два стандарта весьма похожи.

По мнению автора статьи, дальнейшее совершенствование учета расходов по налогу на прибыль в России может развиваться путем внесения изменений в ПБУ 18/02 в части отказа от формирования налога на прибыль в системном бухгалтерском учете для заполнения налоговой декларации по налогу на прибыль в целях выполнения требований не Налогового кодекса РФ, а бухгалтерских правил. Также автор считает нецелесообразным менять метод, заложенный в основу ПБУ 18/02, – учет отложенных налогов методом обязательств по отчету о прибылях и убытках. Изменения в ПБУ 18/02, в первую очередь, должны быть нацелены на отражение в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о налоге на прибыль с соблюдением принципов существенности и осмотрительности, а также на упрощение порядка выявления и отражения в учете постоянных и временных разниц.

В частности, приказом Минфина России от 11 февраля 2008 года N 23н уже был внесен ряд изменений в ПБУ 18/02, носящий в основном носит уточняющий характер, но направленный на сближение с МСФО, представляющий организациям некоторую самостоятельность в определении порядка формирования информации о постоянных и временных разницах в бухгалтерском учете. Изменения в ПБУ 18/02 устранили ряд неясностей и недостатков. Так, например, прописан порядок корректировки отложенных налогов на прибыль в случае изменения ставок налога на прибыль в соответствии с законодательством Российской Федерации о

налогах и сборах. В прежней редакции было только понятие налогового обязательства, понятие налогового актива отсутствовало. Теперь этот пробел устранен.

По мнению автора статьи, основным направлением дальнейшего совершенствования учета налога на прибыль в России должно оставаться сближение принципов и правил подготовки бухгалтерской отчетности с требованиями МСФО, направленное на формирование и представление пользователям достоверной бухгалтерской отчетности.

Список литературы:

1. Камысовская С.В. Бухгалтерская и финансовая отчетность по российским и международным стандартам: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
2. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – 568 с.
3. Мощенко Н.П. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 272 с.

МСФО КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

© Ильина Н.А.*

Российский университет кооперации, г. Мытищи
ООО «Циль-Абегг», г. Королев

Управление компаниями в нынешних условиях кризиса требует своевременного получения информации для принятия управленческих решений. От того, насколько полно она будет представлена, зависит эффективность, а в настоящее время и жизнеспособность компании. Деятельность по сбору и обработке внешней и внутренней информации, то есть о самой организации и об окружающей ее среде, и представляет собой систему управленческого учета. В настоящее время во многих российских организациях данные бухгалтерской (финансовой) отчетности не рассматриваются как источник информации для принятия стратегически важных управленческих решений, финансового анализа и планирования их деятельности. В международной практике отчетность, составленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), предназначена для руководства компании и служит основанием при принятии управленческих решений. В данной статье автор рассматривает МСФО как инструмент ведения бизнеса, как

* Старший бухгалтер

одну из наиболее оптимальных на сегодняшний момент технологий организации и построения управленческого учета в компании.

Одна из задач управленческого учета – экономически грамотно определить рентабельность, эффективность бизнеса. Перед тем как приступить к разработке и внедрению управленческого учета в организации, необходимо ответить на следующие вопросы:

- Можно ли использовать бухгалтерской отчетности для управленческого анализа?
- Можно ли использовать бухгалтерские службы для ведения управленческого учета или строить параллельные службы учета с автономным ведением учета?

При идеальном варианте систему управленческого учета можно представить следующим образом: управленческий учет полностью строиться на принципах бухгалтерского учета и на основе его данных. В данном случае можно назвать управленческий учет подсистемой бухгалтерского. Многие компании используют именно такой подход из-за его дешевизны. Однако у него есть значительные недостатки, которые не позволяют должным образом решать задачи, поставленные перед управленческим учетом:

- Несвоевременное отражение в бухгалтерском учете свершившихся фактов (например, из-за отсутствия документов по хозяйственной операции).
- Жесткая регламентация бухгалтерского учета – нельзя сформировать информацию во всех необходимых разрезах (подробности сделки).
- Не соответствие финансового результата, отраженного в бухгалтерском учете, действительному положению дел.
- Несовершенство нормативной базы (противоречия различных нормативных документов, изменение законов «задним числом»).

В отличие от бухгалтерского учета, который ведется в организации в соответствии с законодательством, управленческий учет служит исключительно для принятия управленческих решений. Особенности системы управленческого учета заключаются в следующем:

- Система гибка и легко адаптируется к изменениям в процессах, связанных с основной деятельностью.
- Система включает как финансовые, так и натуральные показатели.
- Она позволяет составлять промежуточную отчетность, используемую для более эффективного решения повседневных задач.

Внедрение системы управленческого учета полезно как малым, так и крупным предприятиям. Различия заключаются лишь в массивах данных и конечных показателях, при этом принципы построения системы управленческого учета остаются едиными для всех. Так, любого руководителя и крупного холдинга, и малого предприятия интересует статистика продаж,

предпочтения покупателей, оборачиваемость товара, то есть анализ продаж проводится, независимо от масштабов деятельности. Таким образом, для эффективного управления и принятия грамотных экономических решений компания должна разработать систему управленческого учета, которая станет одним из решающих факторов успеха в сегодняшней конкурентной среде.

Из вышеизложенного следует, что данные бухгалтерского учета не могут быть в полной мере использованы для принятия управленческих решений, т.к. главная цель бухгалтерского учета – предоставление финансовой информации внешним пользователям. В организациях на бухгалтерский учет возлагается в основном задача предоставления информации регулирующим органам, собственникам и акционерам. Система управленческого учета обеспечивает удовлетворение внутренних потребностей организации. В целевую группу входят сотрудники компании, предоставляющие услуги по анализу, контролю и управлению. Соответственно, в отчетах по данным управленческого учета оцениваются такие критерии управления результатами, как прибыльность деятельности выделенных сегментов финансовой структуры, взаимоотношения между ними. Как правило, отчеты обеспечивают информацию, достаточную для того, чтобы руководство могло установить, почему производятся расходы и какую прибыль приносит бизнес-единица, центр прибыли, бизнес-направление, продукт, клиент, проект и канал сбыта; проанализировать причины расходов и доходов, привести доходы и расходы к желательному уровню.

Итак, основной критерий действенного управления – эффективное использование материальных, финансовых и людских ресурсов. Управленческий учет обеспечивает для этого необходимый механизм, давая возможность комплексно решать вопросы планирования, учета отдельных видов деятельности и контроля. Однако как разработать систему управленческого учета, чтобы этот механизм работал эффективно? Для этих целей автор статьи рекомендует применять Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), как универсальный инструментарий подготовки отчетности для управления компанией.

МСФО представляет собой собранный и обобщенный опыт огромного количества финансистов – методологию, технологию, математический и финансовый аппарат, проработанные формы финансовой отчетности, используемые для управления в развитых странах. Стандарты изначально ориентированы на конкретных пользователей и исходят из критерия полезности финансовой информации для принятия экономического решения. А раз данная отчетность используется для оценки результатов деятельности компании внешними пользователями, то эти же данные целесообразно применять для принятия управленческих решений [1, с. 71].

Основой построения эффективного управленческого учета является полезность, своевременность и понятность полученной информации для руководителей. Поэтому качественные характеристики отчетности, составленной в соответствии с МСФО (понятность, уместность, сопоставимость и надежность), которые являются гарантом ее полезности для пользователей, могут применяться в целях управленческого учета [3, с. 31].

Преимущества построения системы управленческого учета по принципам МСФО:

- МСФО позволяют адекватно отразить свершившиеся факты хозяйственной деятельности.
- МСФО наглядно отражают экономическую сущность операции.
- МСФО позволяют увидеть реальные финансовые результаты, которых добилась компания.

Таким образом, оптимальную систему управленческого учета можно представить следующим образом. Информация для управленческих целей поступает не только из данных бухгалтерского учета, но и из внешней и внутренней среды. Сама система управленческого учета строится по принципам МСФО. Однако международные стандарты финансовой отчетности нужно воспринимать только как платформу. Основываясь только на принципах МСФО, невозможно построить эффективную систему управленческого учета.

Финансовые отчеты, рекомендуемые МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств), целесообразно использовать и в управленческом учете. Выполнение требований стандарта обеспечивает сопоставимость как собственных отчетов за разные периоды, так и отчетности разных компаний. В то же время, для управленческого учета требуются и другие отчеты, не регламентируемые стандартом.

В управленческом учете имеет смысл использовать положение о существенности. Информация считается существенной, если ее пропуск или искажение влияет на экономическое решение [2, с. 26]. В отчетности каждая существенная статья представляется отдельно, а несущественные суммы объединяются с аналогичными статьями. Это позволяет не перегружать отчетность компании позициями, не существенными с точки зрения учета и контроля.

Применение требований МСФО (IAS) 16 «Основные средства» позволяет сократить количество типичных ошибок при отражении основных средств в управленческом учете (например, в части начисления амортизации). После принятия к учету основные средства регулярно переоцениваются по текущей справедливой стоимости. Данный способ имеет смысл использовать для основных средств, постоянно растущих в цене (в пер-

вую очередь, для недвижимости). Такой подход позволяет отражать реальную стоимость активов, которыми владеет компания.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что МСФО служит хорошим основанием для построения системы управленческого учета. Отдельные правила и стандарты МСФО могут с успехом применяться в управленческом учете.

Управленческая и финансовая отчетность по международным стандартам решают разные задачи. Но при этом существует целый ряд вопросов, в которых использование МСФО при построении системы управленческого учета полезно. По мнению автора статьи, целесообразно придерживаться следующего правила: если принципы, установленные в МСФО, позволяют получить отчетность, пригодную для управленческих нужд, они соблюдаются. В других случаях следует отказаться от стандартов или внести соответствующие корректировки.

Также автор считает целесообразным использовать данные бухгалтерского учета в управленческом учете. Для этого необходимо внести следующие корректировки в бухгалтерский учет:

- Необходимо обеспечить более оперативное получение баланса.
- Необходимо трактовать затраты, себестоимость по центрам финансовой ответственности (ЦФО), видам деятельности, видам продукции, рынкам сбыта, регионам и т.д.
- Использовать современные методы работы с затратами (*Direct Costing* (метод калькулирования себестоимости на основе прямых затрат), *Activity Based Costing* (анализ затрат по видам деятельности), *Cost-Killing* (метод управления затратами с целью минимизации)) [4].

Именно для данной системы можно толковать управленческий учет как расширение бухгалтерского.

Отчетность, составленная по принципам МСФО наиболее объективно отражает результаты деятельности компании и ее финансовое положение и облегчает процесс представления компаниями релевантной и надежной финансовой информации как в целях удовлетворения интересов внешних пользователей, так и в целях подготовки достоверной и оперативной информации для менеджмента компании как основы принятия управленческих решений.

В этой связи для создания универсальной системы принципов управленческого учета и внутреннего контроля следует формировать учетную политику и отчетную информацию в соответствии с положениями МСФО, что позволит ускорить и качественно улучшить процесс принятия эффективных управленческих решений менеджмента компании, что способствует успешной работе в условиях неопределенности на рынке.

Список литературы:

1. Дмитриева О.Г., Леуский А.И., Малькова Т.Н. Международные стандарты финансовой отчетности в менеджменте. – М.: Высшее образование, 2007. – 277 с.
2. Как перевести российскую отчетность в международный стандарт / О.И. Соснаускене. – М.: ГроссМедиа; РОСБУХ, 2008. – 272 с. – (Библиотека журнала «Российский бухгалтер»).
3. Маренков Н.Л., Веселова Т.Н. Международные стандарты бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудита в российских фирмах: учебное пособие. – изд. 6-е, испр. и сущ. доп. – М.: Едиториал УРСС, 2008. – 296 с.
4. Использование принципов МСФО в управленческом учете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erp-volga.com/hare/kb/article.72.html>.

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ АКТИВОВ В СИТУАЦИИ КОНТРОЛЯ ОБЪЕКТА СУБЪЕКТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

© Камысовская С.В.^{*}, Полякова Т.А.

Ставропольский государственный университет, г. Ставрополь

В статье рассмотрены основные модели оценки активов в ситуации контроля объекта субъектом экономических отношений в зависимости от различных методов признания их стоимости в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Основным источником информации для субъекта, осуществляющего контроль над объектом экономических отношений, является финансовая отчетность организации. Методы оценки активов, используемые экономическим субъектом, будут оказывать существенное влияние на принимаемые решения.

Рассмотрим базовые положения концепции условно-денежного потока (Conventionally Cash Flows (CCF)) и проанализируем с их помощью основные методы оценки активов, зафиксированных международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В ситуации контроля субъекта над объектом можно выделить два вида экономических отношений (рис. 1).

Ситуация 1 (объект контролируется субъектом) предполагает применение по отношению к объекту различных видов решений (рис. 2).

^{*} Доцент кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита, кандидат экономических наук, доцент

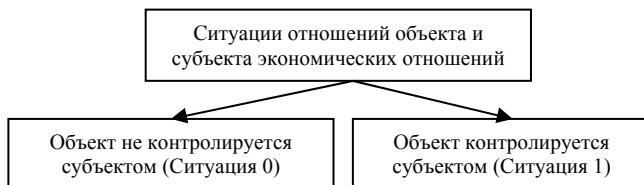


Рис. 1. Ситуации отношений объекта и субъекта экономических отношений

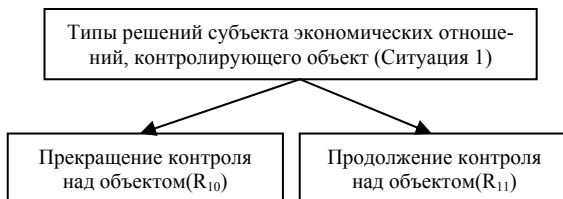


Рис. 2. Типы решений субъекта экономических отношений, контролирующего объект

Принятие одного из экономических решений формирует положительные и отрицательные условно-денежные потоки (CCF) (рис. 3).



Рис. 3. Виды условно-денежных потоков (CCF)

Таким образом, экономическое решение представляет собой разницу между положительными (X) и отрицательными (Y) условно-денежными потоками (CCF) (рис. 4) [2].

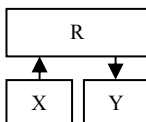


Рис. 4. Формирование стоимости экономического решения

Так как денежные потоки делятся на положительные и отрицательные, то «ценность использования» (МСФО (AIS) 36 «Обесценение активов») подразумевает дисконтированную стоимость ожидаемых положительных и отрицательных потоков денежных средств. Поэтому данная стоимость представляет положительный (X) (отрицательный (Y)) условно-денежный поток (CCF), который формируется под влиянием контроля над активом организации (R_{11}) [1].

МСФО (п. 100 Принципов подготовки и составления отчетности) предусматривают несколько видов оценки активов организации по:

- фактической стоимости приобретения;
- восстановительной стоимости;
- возможной цене реализации;
- дисконтированной стоимости.

Рассмотрим способы оценки активов по международным стандартам, с точки зрения концепции CCF [3].

Фактическая стоимость приобретения с позиции концепции CCF представляет собой отрицательный условно-денежный поток CCF (Y). Организациям, которые находятся в ситуации 0 по отношению к объекту, чтобы перейти в ситуацию 1 необходимо начать его контролировать.

В соответствии с концепцией CCF, восстановительная стоимость – это отрицательный денежный поток (Y).

Представляется недостаточно корректным отражение активов по данному методу оценки, так как:

- реализуется только отрицательный денежный поток (Y);
- активы являются объектами экономических отношений, которые находятся в ситуации 1 и поэтому по отношению к ним может быть принято решение типа либо R_{11} , либо R_{10} .

С точки зрения концепции CCF отражение активов по возможной цене реализации – это положительный условно-денежный поток CCF (X), который формируется под влиянием отсутствия контроля над активом организации (R_{10}).

Отражение активов по данному методу является недостаточно корректным по следующим причинам:

- реализуется только положительный условно-денежный поток (Y);
- отражение активов по решению R_{10} не отвечает требованиям международных стандартов финансовой отчетности.

Дисконтированная стоимость, согласно концепции CCF, является разницей между дисконтированными будущими положительными и отрицательными потоками денежных средств. Будущий положительный (отрицательный) поток денежных средств по данному методу представляет собой положительный (X) (отрицательный (Y)) CCF, формируемый под влиянием продолжающегося контроля над активами организации (R_{11}).

Метод оценки активов по дисконтированной стоимости имеет ряд преимуществ, таких как:

- отражение активов по стоимости, а не по цене реализации;
- возможное принятие по отношению к активам решения типа R_{11} ;
- наличие положительного (X) и отрицательного (Y) условно-денежного потока (CCF) [2].

Рассмотрев и проанализировав различные модели оценки активов в ситуации контроля объекта субъектом экономических отношений, можно сделать вывод о том, что метод дисконтированной стоимости в наибольшей степени отвечает требованиям международных стандартов отчетности, что способствует более адекватному отражению финансового состояния организации и результатов ее деятельности.

Список литературы:

1. МСФО 36 «Обесценение активов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002502.
2. Основные методы оценки активов, предусмотренные международными стандартами финансовой отчетности, в свете концепции CCF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.aup.ru/articles/finance/16.htm.
3. Отчетность по МСФО: состав, структура, требования к раскрытию информации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.klerk.ru/buh/articles/71650.

РОЛЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ПРОТИВОРЕЧИЙ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

© Кика В.Г.*

Государственный университет – Высшая школа экономики,
Пермский филиал, г. Пермь

Существующие проблемы (противоречия и пробелы) в современном нормативном регулировании бухгалтерского учета существенно усложняют профессиональную деятельность бухгалтеров, ведут к возникновению споров с контролирующими органами и аудиторами. Тем не менее, согласно п. 5 ст. 8 ФЗ «О бухгалтерском учете» любой факт хозяйственной деятельности, даже если с его нормативным регулированием возникают проблемы, организации обязаны отразить в бухгалтерском учете.

В настоящей статье рассмотрена роль учетной политики в преодолении проблем нормативного регулирования бухгалтерского учета и в решении задач, поставленных перед бухгалтерскими службами организаций.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета представляет собой установление государственными органами общеобязательных правил (норм) ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчет-

* Заведующий УМЦ

ности. Нормативные документы имеют разный статус – некоторые документы носят чисто рекомендательный характер, а некоторые нормативные акты обязательны к применению всеми организациями. Нормативное регулирование в России имеет 4 уровня:

- *законодательный*. Он представлен Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», где отражены основные задачи, принципы и правила ведения бухучета, что является обязательным для всех организаций.
- *нормативный*. Он представлен положениями по Бухгалтерскому учету (ПБУ), которые определяют принципы и базовые правила ведения учета по его отдельным участкам (объектам), видам хозяйственных операций без раскрытия механизма их применения к определенному виду деятельности организации. ПБУ разрабатывается исходя из принципов, предусмотренных документом первого уровня.
- *методический*. Он представлен инструкциями, рекомендациями и методическими указаниями по ведению бухгалтерского учета, которые предполагают возможные варианты учета непосредственно в организации в виду его особенностей. В основу таких документов заложены общие правила ведения учета, конкретизируемые с учетом отраслевых характеристик организации.
- представлен *организационно-распорядительными документами* предприятия, формирующими учетную политику организации. Такие документы разрабатываются самостоятельно.

Анализ нормативных актов (правовых и методических), регулирующих бухгалтерский учет, позволяет сделать вывод о существующих противоречиях между отдельными нормами или прямое их отсутствие. Это создает соответствующие проблемы (неясности, пробелы) в регулировании бухгалтерского учета. Так, например, нормами действующих ПБУ охвачена примерно треть практических вопросов формирования бухгалтерской отчетности, а две трети остаются не урегулированными. По некоторым вопросам нормы ПБУ вступают между собой в противоречия. Налицо «зарегулированность» отдельных вопросов нормативными правовыми актами одного уровня.

Таким образом, в условиях действующего законодательства, важнейшим способом преодоления проблем нормативного регулирования бухучета является учетная политика организации.

Согласно п. 7 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/08 (утверждено Приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н) «при формировании учетной политики организации по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых зако-

нодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету». Следовательно, перед тем как приступить к формированию учетной политики необходимо ответить на вопрос, в каких случаях у организации имеется такой выбор:

1. При возложении на организации обязанности совершать определенные действия по вопросам бухучета содержание нормы может иметь: однозначный характер и допускать один вариант поведения (так называемые абсолютно определенные нормы) или неоднозначный характер и допускать разные варианты поведения в виде прямого перечня альтернативных вариантов поведения (так называемые относительно определенные нормы). Именно относительно определенные нормы следует проанализировать, чтобы выбрать один способ из нескольких возможных.

Следует иметь в виду, что не всякое перечисление нормативных установлений (предписаний, положений) является основанием для формирования (выбора) элемента учетной политики [5]. Так, например, согласно п. 26 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) « посредством перечня нормативных предписаний установлена обязанность при определенных условиях (обстоятельствах) использовать предназначенный для этих конкретных условий (обстоятельств) способ определения срока полезного использования. Т.е. каждый способ определения срока полезного использования соответствует (предназначен) конкретным фактическим обстоятельствам. Таким образом, в рассматриваемом случае у организации отсутствуют основания для формирования (выбора) элемента учетной политики.

2. При предоставлении организациям права (возможности) в определенных ситуациях (при наступлении определенных обстоятельств) по своему усмотрению совершать определенные действия у организации есть выбор: воспользоваться предоставленным правом или не воспользоваться. Предоставление права исполнить обязанность иным способом, по сути, означает установление альтернативного варианта (альтернативного способа учета). Следовательно, в данном случае организация, согласно п. 7 ПБУ 1/08, обязана сформировать элемент учетной политики. Как правило, на возможность исполнить обязанность альтернативным способом указывают термины: «вправе», «имеет право», «разрешается», «могут» и другие аналогичные. Например, абзацем 1 п. 9 ПБУ 10/99 установлена обязанность для целей формирования финансового результата определять себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг). А это в отношении коммерческих расходов означает их распределение между проданными и не проданными товарами (продукцией, работами, услугами). В то же время абзацем 2 п. 9 ПБУ 10/99 установлено, что коммерческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по

обычным видам деятельности. Таким образом, в данном случае способом дозволения установлен альтернативный вариант признания коммерческих расходов в себестоимости проданных товаров (продукции, работ, услуг).

3. При запрете совершать определенные действия у организации отсутствует выбор. Для установления запрета, как правило, используются термины: «не допускается», «не разрешается», «запрещается» и другие аналогичные.

Для целей формирования учетной политики не имеет значения, каким способом установлен выбор, однако этот момент является важным для квалификации противоречий и их преодоления. Противоречие в нормативном регулировании возникает в том случае, когда в одной и той же ситуации одна норма обязывает совершить одни действия, а другая в той же ситуации обязывает совершить другие действия (т.е. имеет место взаимоисключение норм – одна норма исключает исполнение другой); разные нормы в одной и той же ситуации возлагают на организацию разные обязанности. В случае если одна норма в определенной ситуации предоставляет организации право исполнить обязанность одним способом, а другая в этой же ситуации предоставляет право исполнить обязанность другим способом, в таком случае противоречия в нормативном регулировании не наступает, а возникает возможность (и обязанность) выбора элемента учетной политики. Таким образом, противоречие в нормативном регулировании может иметь место только при возложении на организацию обязанностей. Отдельные организации наличие противоречивых норм воспринимают как возможность выбора для целей формирования элемента учетной политики. Исходя из выше изложенного, при наличии двух (и более) противоречивых норм у организации нет выбора для целей формирования элемента учетной политики, и для разрешения противоречия следует использовать специальные юридические средства (правила), разработанные юриспруденцией.

При отсутствии необходимой нормы для регулирования конкретной ситуации п.7 ПБУ-1/08 установлен следующий порядок действий: «Если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности». Ссылка на применение иных аналогичных положений была и в предыдущей редакции Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98), но прямой ссылки на МСФО не было. В новом ПБУ речь идет не о каком-то отдельном вопросе бухучета, а о формировании правил бухгалтерского учета для решения всех без исключения вопросов. Это революционный шаг в реформировании российского бухучета. К со-

жалению, МСФО не могут считаться легитимной частью нормативной базы РФ. Поэтому отсылка к таким документам также не может считаться легитимной. Однако, до сих пор Минюст РФ спокойно «пропускал» такие отсылки.

Теперь последним препятствием для нормального развития российского бухгалтерского учёта остаются пересечения с налоговыми требованиями. Если бухучёту удастся-таки «получить независимость» от требований налогового законодательства, то российская бухгалтерская реформа приблизится к своему завершению.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. Приказов Минфина России от 24 марта 2000 г. № 31н, от 18 сентября 2006 г. № 116н, от 26 марта 2007 г. № 26н).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08, утверждено Приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н, в ред. Приказа Минфина России от 11 марта 2009 г. № 22н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99, в ред. Приказов Минфина России от 30 декабря 1999 г. №107н, от 30 марта 2001 г. №27н, от 18 сентября 2006 г. №116н, от 27 ноября 2006 г. № 156н).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007, утверждено Приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153н).
5. Николаева С.А. Бухгалтерский учет и налогообложение в организации: учетная политика. – АКДИ Экономика и жизнь, 2008.
6. Нерсисянц В.С. Теория права и государства. – М.: Издательство НОРМА, 2009.

РАЗРАБОТКА ПРОГНОЗНОГО БЮДЖЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

© Киселева О.В.*

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск.

В настоящей статье рассматриваются проблемы формирования прогнозного бюджета движения денежных средств. На практических примерах рассмотрены подходы к решению вопросов сопоставимости бюджета продаж и бюджета доходов компании.

* Доцент кафедры Экономического анализа и государственного управления, кандидат экономических наук, доцент

Необходимость прогнозирования денежных средств в условиях рыночной экономики становится действительно актуальной задачей. Эти расчеты требуются при разработке бизнес-плана, при обосновании инвестиционных проектов, запрашиваемых кредитов и т.д.

Бюджет движения денежных средств – это бюджет движения средств по счетам в банках и кассе предприятия и (или) его структурных подразделениях, отражающий все прогнозируемые поступления и снятия денежных средств в результате хозяйственной деятельности предприятия или фирмы. Он показывает возможные поступления предоплаты за поставляемую продукцию, задержки поступлений за отгруженную ранее продукцию (дебиторская задолженность), использование неденежных форм платежных документов (векселя, зачеты и т.д.).

Бюджет движения денежных средств отражает потребность во внешнем финансировании (объем кредитов, инвестиций), а также способствует более точному определению объемов внешнего финансирования. Его назначение состоит в обеспечении сбалансированности поступлений денежных средств (соответствующих планируемому доходу) и их списании (в соответствии с запланированными расходами) по бюджетным периодам.

Если окажется, что остатки денежных средств на начало бюджетного периода (вступительное сальдо) и ожидаемые в течение периода поступления денежных средств будут недостаточны для покрытия расходов, а также других видов затрат в соответствующий бюджетный период (например, на капитальные вложения), то для данного бизнеса необходимо предпринимать шаги по поиску дополнительного источника денежных средств на соответствующий бюджетный период.

Разработка бюджета движения денежных средств начинается с определения источников и составных частей возможных поступлений денежных средств в предстоящий бюджетный период. Здесь отражаются только те денежные средства или финансовые суррогаты, которые реально могут поступить на расчетные счета или иным образом в данный бюджетный период. Эти источники могут быть двух видов: внешние и внутренние. Внешние поступления – это кредиты и инвестиции (любого происхождения). Внутренние поступления: доходы от продажи продукции, товаров, работ, услуг, а также доходы, являющиеся как бы побочным продуктом основной деятельности (например, продажи части активов, доходы от участия в других видах бизнеса и т.п.).

Первая проблема доходной части бюджета движения денежных средств состоит в определении объемов поступления денежных средств за произведенную продукцию в данный конкретный период. Отгрузка произведенной продукции во времени не совпадает с поступлениями денежных средств за нее. Если по условиям договора (контракта) предполагается предоплата или продажи в кредит, то неизбежно образуется разрыв

между отгрузкой товара и связанными с ней расходами и притоком части денежных средств на счета предприятия.

Стоимость отгруженных товаров (например, чистая выручка за данный бюджетный период в бюджете доходов и расходов) таким образом, не будет совпадать (будет меньше) с объемом поступивших денежных средств за тот же бюджетный период. Вместе с тем, все расходы, связанные с выпуском продукции и получением чистой выручки от продажи, предприятие уже понесет и, скорее всего, должны будут оплачивать (спусывать с расчетного счета) или договариваться с поставщиками о размерах кредиторской задолженности. Поэтому предстоит определить, какая часть отгруженной в тот или иной месяц (декаду) продукции будет оплачена в тот же месяц (декаду) в виде предоплаты или наличных, просто успеет поступить с момента отгрузки на расчетный счет компании, а какая часть будет оплачена позднее и когда именно. Эти поступления денежных средств за отгруженную ранее продукцию формируют дебиторскую задолженность, отражаемую потом в расчетном балансе. В бюджетировании эти проблему решают двумя способами:

- можно составить график поступления денежных средств как приложение к бюджету продаж, в котором следует предусмотреть вероятную динамику поступления денежных средств после поставки продукции потребителям;
- исходя из сложившихся в прошлые периоды тенденции сбыта и поступления денежных средств на счета фирмы, можно определить, какой процент в общей стоимости отгруженной продукции составляет предоплата и реализация на наличный расчет. Далее устанавливается период, в течение которого оплата за отгруженную ранее продукцию поступает на счета предприятия (период сверки счетов). В формате бюджета денежных средств соответственно первая величина (предоплата или наличный расчет) отражаются в тот же самый временной отрезок бюджетного периода, в который была отгружена продукция, а вторая величина (поступления за отгруженную ранее продукцию) отражается в формате бюджета движения денежных средств по окончании сверки счетов.

На основании анализа группировки базы данных ООО «Торговый дом «Мир Чая» по отгрузке покупателям и своевременности оплаты была получена сводная таблица за 2008 г.

Для расчета процента задолженности был произведен дополнительный расчет доли оплаты в текущем периоде, т.е. доли оплаченной в текущем периоде готовой продукции от всего отгруженного объема по группе контрактов. При отгрузке продукции:

- по факту – 100 % отгруженного объема за месяц будут оплачены;
- при отсрочке платежа на срок 5 дней в текущем периоде (месяце) будут оплачены 83 % $((30 \text{ дней} - 5 \text{ дней отсрочки}) / 30 \text{ дней} \times 100 \%)$

отгруженного объема, т.е. неоплаченными останутся 5 последних дней отгрузки;

- при отсрочке платежа на 10 дней неоплаченными останутся 10 последних дней отгрузки, что составит 67 % $((30 \text{ дней} - 10 \text{ дней}) / 30 \text{ дней} \times 100 \%)$ от отгруженного объема;
- при отсрочке платежа на 15 дней – 50 % $((30 \text{ дней} - 15 \text{ дней}) / 30 \text{ дней} \times 100 \%)$;
- при отсрочке платежа на 20 дней – 33 % $((30 \text{ дней} - 20 \text{ дней}) / 30 \text{ дней} \times 100 \%)$;
- при отсрочке платежа на 25 дней – 17 % $((30 \text{ дней} - 25 \text{ дней}) / 30 \text{ дней} \times 100 \%)$;
- при отсрочке платежа на срок 30 дней или более в текущем периоде оплата за отгруженную продукцию не поступит.

Таблица 1

Сводная таблица по отгрузке и оплате ООО «Торговый дом «Мир чая»

Группы контрактов	Январь	Февраль	... Декабрь	Итого в среднем за период
Предоплата	1	2	... 1	1
Оплата по факту	30	32	... 33	32
Отсрочка платежа до 5 дней	23	24	... 24	24
Отсрочка платежа до 10 дней	12	10	... 12	11
Отсрочка платежа до 15 дней	10	9	... 9	9
Отсрочка платежа до 20 дней	5	4	... 8	6
Отсрочка платежа до 25 дней	9	9	... 3	7
Отсрочка платежа до 30 дней	10	10	... 10	10
ИТОГО отгрузка за период	100	100	... 100	100

Результатом умножения доли оплаты в текущем периоде на процент контрактов каждого вида является процент оплаты отгруженной продукции в текущем периоде (табл. 2).

Таблица 2

Оплата отгруженной продукции в текущем периоде (2008г.), %

Период	Доля оплаты	Январь	Февраль	... Декабрь
Оплата по факту	100	30	32	... 33
Отсрочка платежа до 5 дней	83	19	20	... 20
Отсрочка платежа до 10 дней	67	8	7	... 8
Отсрочка платежа до 15 дней	50	5	5	... 5
Отсрочка платежа до 20 дней	33	2	1	... 3
Отсрочка платежа до 25 дней	17	2	2	... 1
Отсрочка платежа до 30 дней	0	0	0	... 0
Итого процент оплаты отгрузки текущего периода	-	65	66	... 69

Таким образом, в январе будет оплачено лишь 65 % отгруженного объема продукции, а в феврале – 66 %.

Для прогнозирования реального уровня поступлений, кроме размера оплаты отгруженной продукции, также необходимо оценить размер по-

ступившей предоплаты и размер поступлений от оплаты товаров, проданных в прошлых периодах. Это можно сделать исходя из размера неоплаченной продукции в предыдущем месяце, количества предоплаченных контрактов в последующем периоде (табл. 3).

Таблица 3

**Поступления денежных средств за прошлый
и текущий периоды (2008г.), руб.**

№	Показатель	Январь	Февраль	...	Декабрь	Итого
1.	Плановый объем отгрузки (план продаж)	11158,00	11256,00	...	11820,00	134736,00
2.	Поступление выручки за отгруженный в периоде товар	7327,09 (11158,00 × 65 %)	7541,52 (11256,00 × 66 %)	...	8175,00 (11820,00 × 69 %)	93647,39
3.	Возврат задолженности прошлого периода	3070,56	3905,3 ((100 % – 65 %) × 11158,00)	...	3400,60	34586,6
4.	Предоплата, которая поступит в текущем периоде	111,58	675,36	...	236,4	5664,54
5.	Поступления денежных средств за период (стр. 2 + стр. 3 + стр. 4)	10509,23	12122,18	...	11812,50	130898,53
6.	Отклонения (стр. 1 – стр. 5)	648,77	- 866,18	...	7,50	837,47

На основании проведенных расчетов получаем, что реальный уровень поступлений отличается от объема отгруженной продукции и в среднем по году будет недополучено 837470 руб.

Таким образом, как мы убедились на примере, план продаж зачастую не совпадает с планом доходов. Однако не стоит занижать роль ни одного из упомянутых планов, так как их исполнение поможет компании оптимизировать структуру своих поступлений и оптимально распределить имеющиеся в распоряжении средства. Исполнение плана продаж и доходов – это одно из главных условий реализации всего запланированного, отклонение фактического объема продаж от запланированного приводит к изменениям всего бюджета.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЕДЕНИЯ К СТАНДАРТАМ МСФО

© Ляховец М.В.

Филиал Кубанского государственного университета, г. Кореновск

Согласно концепции развития бухгалтерского учета Российской Федерации, российские Положения по бухгалтерскому учету должны быть реформированы под Международные стандарты финансовой отчетности до 2010 года. Однако реальность такова, что фактическое

развитие бухгалтерского учета и нынешние рыночные условия выявили массу существенных недостатков в МСФО и, таким образом, реальное внедрение международных стандартов в российский бухгалтерский учет откладывается на неопределенный период.

На протяжении многих столетий, после зарождения двойной бухгалтерии, в развитых странах происходил постоянный процесс изменения, модернизации, эволюционирования, а где-то даже революционирования систем учета в зависимости от традиций и предпочтений владельцев предприятий. Но только с зарождением капитализма появилась необходимость в построении финансовой отчетности, а позже к унификации учета в целом.

В современной экономической системе трудно найти страну полностью обособленную от других национальных хозяйств. Сейчас современный экономический мир поглощен процессами интеграции различных стран в экономические, политические, военные и прочие объединения (Единое экономическое пространство в Европе, НАФТА на американском континенте и т.д.), укрупнением бизнеса и появлением транснациональных корпораций, расширением инвестиционных возможностей и появлением мирового рынка капиталов. Наряду с этим происходит размещение производственных сил уже не внутри одного национального хозяйства, а целой сети дочерних предприятий и филиалов в различных странах по принципам логистики и оптимизации издержек производства, что особенно важно в условиях мирового финансового кризиса.

На сегодняшний день российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с Международными стандартами отчетности. Однако внедрение этих стандартов в нашей стране идет с большими затруднениями. Хотя большинство крупных российских компаний уже составляют отчетность по МСФО наряду с отчетностью в соответствии с ПБУ, менее крупные организации продолжают использовать для подготовки своей документации только Положения по бухгалтерскому учету. Тем не менее, переход на МСФО диктуется экономической необходимостью и поэтому неизбежен.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время возникает необходимость унификации учета национальных хозяйств в международном контексте. Современная мировая экономика входит в период усиления финансового кризиса, но любой кризис не может существовать вечно, по его окончании будет происходить естественный процесс дальнейшего увеличения интеграционных процессов, что только усилит необходимость создания отечественных аналогов международных стандартам.

Цель работы – изучить теоретические аспекты методических и инструктивных материалов, исследовать общие черты и принципы междуна-

родных и отечественных стандартов, а также разработать рекомендации по оптимизации систем учета.

Рассмотрим моменты составления отчетности по Международным стандартам и Российским положениям по бухгалтерскому учету. Положительный момент в МСФО 7 – это прочие раскрытия информации, а именно:

- сумма неиспользованных полученных кредитных средств, которые могут быть направлены на будущую операционную деятельность, и на урегулирование инвестиционных обязательств, с указанием имеющихся ограничений по использованию этих средств;
- общие суммы потоков денежных средств в разбивке от операционной, инвестиционной или финансовой деятельности, относящиеся к долям участия в совместных компаниях, данные о которых представляются по методу пропорционального сведения;
- общая сумма потоков денежных средств, представляющая увеличение операционных возможностей, отдельно от денежных потоков, необходимых для поддержания этих возможностей;
- сумма денежных потоков, возникающих от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности каждой отраженной в отчетах отрасли или географического сегмента. Данная информация важна пользователям для понимания финансового положения и прогнозирования всей будущей деятельности фирмы и определения ее ликвидности. Поэтому необходимо внести этот пункт в ПБУ 7.

В п. 10 МСФО 7 говорится, что целесообразно классифицировать денежные средства по видам деятельности организации:

- операционные – от основной деятельности;
- инвестиционные – долгосрочные активы и другие инвестиции;
- финансовые – приводящие к изменениям в составе собственного капитала. Данное распределение позволяет пользователям оценивать воздействие каждой деятельности по степени влияния на финансовое состояние организации. По моему мнению, данный пункт возможно включить в ПБУ 7, поскольку он важен для полного видения распределения и эффективности внесенных денежных средств в фирме.

Следующим важным моментом является классификация доходов и расходов. В этом плане необходимо привести ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 согласно стандартам МСФО 8. А именно добавить к уже имеющимся в российском учете доходам и расходам от прочих видов деятельности следующие: доходы и расходы от чрезвычайных обстоятельств; внереализационные доходы и расходы; операционные доходы и расходы.

В п. 16 МСФО 8 сказано, что если по своему размеру, характеру или воздействию статьи доходов или расходов, относящиеся к прибыли или

убыткам от обычной деятельности таковы, что их раскрытие значимо для объяснения результатов деятельности компании за период, то характер и величина таких статей должны показываться отдельно. Такой подход может привести, во-первых, к отсутствию объективной и точной информации, во-вторых, к расхождению мнений бухгалтера и собственника, так как классификация статей по значимости «на совести» бухгалтера. В-третьих, это может являться причиной ошибки в отчетности.

Упущением в российском учете является то, что в ПБУ 7/98 не предусмотрено изменение бухгалтерской оценки, что может влиять на текущий и будущий периоды. Поэтому необходимо внести соответствующие изменения, связанные с изменениями в бухгалтерской оценке.

В п. 57 МСФО 8 также как и в п. 16 МСФО 8 определение существенности изменений в учетной политике снова предоставлено только бухгалтеру. Это может привести к упущению значимых событий, не отраженных в отчетности. В этом случае необходимо разработать определенные нормы по классификации изменений в учетной политике по степени влияния на какой-либо период.

В п. 6 ПБУ 7/98 существенность события после отчетной даты организация определяет самостоятельно, исходя из общих требований к бухгалтерской отчетности.

В п. 11 МСФО 10 дивиденды не признаются в составе обязательств на отчетную дату. В п. 3 ПБУ 7 событием после отчетной даты признаются объявленные годовые дивиденды по результатам деятельности акционерного общества за отчетный год. В этих пунктах ни МСФО, ни ПБУ не идеальны по своему содержанию, поскольку дивиденды должны отражаться в любом случае вне зависимости от того, объявлены они или нет.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что ни МСФО, ни ПБУ не идеальны по своему содержанию и, прежде чем внедрять новые стандарты отчетности, нужно их пересмотреть и исправить или дополнить их содержание.

В бухгалтерском учете отчетливо прослеживается тенденция к переносу ответственности по выбору существенности или несущественности доходов и расходов, изменений в учетной политике, событий после отчетной даты на работников финансовой службы.

А так же происходит движение в сторону упрощения учета в ущерб объективности, что ошибочно.

Поэтому на данном этапе информация, раскрываемая согласно ПБУ является менее полной, чем информация, раскрываемая согласно МСФО и необходимая пользователям информация может оказаться скрытой. А в крупных компаниях, где наряду с отчетностью по ПБУ составляется отчетность и по МСФО, могут появиться расхождения в показателях отчетности.

Необходимо активизировать координационную работу между российским Комитетом по реформированию бухгалтерского учета и КМСФО. К сожалению, на сегодняшний день данная работа не приносит видимых результатов.

Список литературы:

1. ПБУ 7/98 «События после отчетной даты».
2. ПБУ 9/99 «Доходы организации».
3. ПБУ 10/99 «Расходы организации».
4. МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств».
5. МСФО 8 «Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике».
6. МСФО 10 «События после отчетной даты».
7. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник.
8. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник.
9. Таймазов В. МСФО в России: трудности перехода // Журнал «Расчет». – 2009. – № 2.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА

© Мазуренко Т.Я.*

Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург

Учет использования резервного капитала нередко вызывает существенные затруднения. Это порождает неоднозначность в бухгалтерском учете средств резервного капитала. Попробуем разобраться в этом.

В настоящее время финансово-хозяйственная деятельность российских коммерческих организаций подвержена влиянию разнообразных коммерческих рисков, которые возникают во взаимоотношениях с партнерами, инвесторами, контрагентами и т.д. В этой связи уставные резервы, формируемые организациями как гарантия защиты интересов не только кредиторов, но также и собственников организации, приобретают особое значение. Из тех резервов, которые создают российские организации, к уставным относится резервный капитал – зарезервированная на определенные цели часть нераспределенной прибыли для покрытия возможных убытков, непредвиденных расходов и обязательств.

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» организации, созданные в форме акционерных обществ, резервный капитал

* Преподаватель кафедры «Педагогика профессионального образования»

формировать обязаны. Такая же обязанность возложена и на организации с иностранными инвестициями. Организации других правовых форм имеют право формировать резервный капитал по своему усмотрению [6].

В силу ст. 35 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – ОАО), ОАО обязаны формировать резервные капиталы. Размер такого капитала определяется уставом общества, но он не может быть меньше 5 % уставного капитала. Резервный капитал формируется за счет ежегодных отчислений от прибыли до достижения им размера, определенного уставом. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5 % чистой прибыли до достижения размера, определенного уставом общества [4].

Как в открытых, так и закрытых АО направления расходования средств резервного капитала регламентируются законодательством. Резервный капитал предназначен для использования:

- на покрытие убытков общества;
- на погашение облигаций;
- на выкуп акций по требованиям акционеров.

Если возникающие в течение года убытки за счет резервного капитала не покрываются, он направляется на покрытие убытков за отчетный год. Если сумма полученного убытка больше величины накопленного резервного капитала, данное превышение должно быть покрыто за счет других источников, определенных уполномоченным органом (советом директоров), например нераспределенной прибыли прошлых лет или иных статей собственного капитала.

Необходимо иметь в виду, что использовать резервный капитал, созданные как в обязательном, так и в добровольном порядке, можно лишь на покрытие убытка от деятельности организации в целом: покрытие за счет этих источников убытков по отдельным хозяйственным операциям или сделкам законодательством не предусмотрено. В частности, об этом свидетельствует и корреспонденция счета 82 [2], в которой не предполагается возможность покрытия убытков по отдельным операциям, так как это потребовало бы проводки по Д-ту счета 82 и К-ту счета 91 «Прочие доходы и расходы» или 99 «Прибыли и убытки».

Резервный капитал предназначен на погашение облигаций, если при наступлении срока погашения эмитированных облигаций у ОАО не оказалось достаточной чистой прибыли.

Учет использования резервного капитала на погашение облигаций и выкуп акций нередко вызывает существенные затруднения. Для отражения операции по выкупу акций и облигаций Инструкция по применению Плана счетов предусматривает запись по Д-т 82 и К-т счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». Корреспонденция, отражающая выкуп собственных

акций за счет средств резервного капитала, вообще в Инструкции не приводится. Можно предположить, что в данном случае составляется корреспонденция Д-т 82 и К-т 81 «Собственные акции (доли)».

Противоречие состоит в том, что задолженность организации по займам, полученным путем выпуска и размещения облигаций, числится по К-ту счетов 66 и 67, и чтобы погасить облигации, нужно дебетовать именно эти счета, а не счет 82 «Резервный капитал». Таким образом, запись по дебету данного счета здесь не возникает, и использовать резервный капитал подобным образом на погашение облигаций невозможно.

Профессор В.Ф. Палий пишет: «Указанная в Инструкции к данному счету корреспонденция, отражающая направление резервного капитала на погашение облигаций акционерного общества, ошибочна. В записи по Д-ту счета 82 в К-т счетов 66, 67, как указано в Инструкции, задолженность по займам не уменьшается, а, наоборот, увеличивается, т.е. никакого погашения облигационного займа акционерного общества не происходит» [7].

Интересна позиция профессора Л.В. Сотниковой, которая также признает наличие проблемы, однако находит возможным использовать счет 82 «Резервный капитал» для «отражения процентов по облигациям в тех случаях, когда иных средств для этого недостаточно», объясняя это тем, что «так как проценты по облигациям в конечном итоге относятся на расходы организации, то случаем, когда иных средств для уплаты процентов недостаточно, является случай, когда у организации нет соответствующей расходам суммы доходов» [8].

Мы согласны, что такая позиция не противоречит действующему законодательству, однако не дает ответа на главный вопрос: «Каким образом отразить использование средств резервного капитала на погашение облигаций, вообще?», поскольку закон явно говорит не о процентах, а обо всей сумме долга, в целом.

По мнению профессора А.С. Бакаева, погашение облигаций должно сопровождаться записью по Д-ту счета 66 и К-ту счета 51 с одновременным отнесением той же суммы в Д-т счета 82 и К-т счета 84.

С одной стороны, последняя запись позволяет показать использование данного источника финансирования, а с другой – необоснованно увеличивает нераспределенную прибыль. При этом все же не удастся применить запись, о которой сказано в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета (Д-т 82 К-т 66, 67) [3].

Полагаем, что, формулируя в законодательстве соответствующие требования, законодатель вряд ли имел в виду необходимость уменьшения сальдо по кредиту счета учета резервного капитала. Вероятнее всего подразумевалось, что резервный капитал будет нести гарантийную функцию, т.е. являться тем пассивом (источником средств), которому в балансе организации соответствует некоторый актив.

Бухгалтерский учет использования средств резервного капитала на выкуп акций и облигаций общества, предлагаем организовать двумя способами:

- внесистемно, т.е. вообще без отражения информации по счетам бухгалтерского учета;
- внутренними оборотами по счету 82, для чего к нему открываются два субсчета: «Резервный капитал образованный» и «Резервный капитал потребленный».

В качестве преимуществ первого способа учета резервного капитала выделим его нетрудоемкость (бухгалтеру вообще ничего делать не нужно). Но второй способ, по сути, представляет собой элемент бюджетирования, т.е. выводит возможности бухгалтерского учета за рамки учета финансового и относит к сфере управленческого учета. Поэтому, если организация принимает такую методику в своей учетной политике, она вправе ее использовать. Важно, что при этом записи по синтетическим счетам учета отсутствуют и соответственно сальдо балансовых счетов эта методика не затрагивает [3].

Данное отражение использования резервного капитала, потребует внесения изменений в Инструкцию по применению Плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций, предусматривающих исключение корреспонденции между дебетом счета резервного капитала и кредитом счетов учета расчетов по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам, а также собственных акций (долей). Присоединяясь к кандидату экономических наук Д.В. Луговскому, считаем возможным, в инструкцию добавить следующие: «в аналитическом учете средства резервного капитала, использованные в качестве финансового обеспечения выкупа акций, погашения облигаций и иных аналогичных мероприятий и еще не использованные, могут разделяться» [5].

Более того, спорной представляется необходимость закрепления права погашать облигации и выкупать акции за счет средств резервного капитала на уровне гражданского законодательства. Последнее в отличие от бухгалтерских норм не может и не должно содержать предписаний в отношении виртуальных, не выступающих объектом правоотношений их участников, категорий. Рассматриваемая ситуация представляет собой лишь методический бухгалтерский прием и отвечает на вопрос «как считать?», не затрагивая при этом права участников гражданско-правовых отношений (в данном случае собственников, кредиторов и государства).

Кандидат экономических наук Д.В. Луговской и Д.И. Понокова считают необходимым исключить из Федерального закона «Об акционерных обществах» норму о возможности использования средств резервного капитала на выкуп акций и погашение облигаций. Такое право присутствует у любой организации независимо от его наличия в законодательном акте,

поскольку оно касается лишь возможности считать источником погашения облигаций резервный капитал. Они предполагают, и мы считаем это возможным, чтобы реализовать данное право технически нужно открыть к счету 82 соответствующие аналитические счета.

Резервный капитал предназначен на выкуп акций по требованиям акционеров. Акционеры – владельцы голосующих акций имеют право требовать выкупа принадлежащих им акций случаях установленных законодательством.

Акционерное Общество обязано выкупить акции по цене, установленной советом директоров (но не ниже рыночной стоимости). Требования акционеров о выкупе принадлежащих им акций принимаются в течение 45 дней с даты, когда они получили право требовать выкупа, а затем удовлетворяются в течение 30 дней. И если в этот период у АО нет иных источников средств (или их недостаточно), то используется резервный капитал. Но речь идет именно о выкупе акций, который в установленных законом случаях является обязанностью общества [4].

Таким образом, резервный капитал формируется организациями как гарантия защиты интересов кредиторов и собственников предприятия. Обязательный резервный капитал, формируемый акционерными обществами, должен быть обеспечен соответствующими активами, использование которых может допускаться только на цели, предусмотренные законодательством, в обязательном порядке. Что касается резервного капитала, формируемого организацией добровольно, то необходимость и величину соответствующего обеспечения, организация должна определять самостоятельно, исходя из собственных возможностей и решения руководства. Бухгалтерский учет использования средств резервного капитала предлагаем организовать открыв субсчета к счету 82 «Резервный капитал, т.е. в аналитическом учете средства резервного капитала, использованные в качестве финансового обеспечения выкупа акций, погашения облигаций и иных аналогичных мероприятий и еще не использованные, считаем возможным разделить на субсчета.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008 утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н.
2. Клокова Н.В. Практический комментарий к Плану счетов бухгалтерского учета (Справочник для бухгалтера). – М.: «ГроссМедиа: РОСБУХ», 2008.
3. Ефремова А.А. Учет резервного капитала // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009. – № 6.
4. Киперман Г. Резервный капитал нашего АО никогда и ни на какие цели не используется. Можно ли его полностью или частично направить

на выплату дивидендов // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2008. – № 16.

5. Луговской Д.В., Понокова Д.И. Спорные моменты отражения резервного капитала в системе бухгалтерского учета // Все для бухгалтера. – 2007. – № 22.

6. Новичкова Н.Г. Экономическая сущность резервного капитала и его роль в укреплении имущественно-финансового состояния организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2008. – № 3.

7. Особенности применения нового Плана счетов. Методические рекомендации фирмы «Союзаудит» / Под ред. В.Ф. Паляя. – М., 2003.

8. Сотникова Л.В. Учет резервного капитала // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 16.

МОДЕЛИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ БЫТОВЫХ УСЛУГ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

© Мاستихина О.Ю.*

Белгородский университет потребительской кооперации, г. Белгород

В числе основных проблем развития управленческого учета бытовых услуг в организациях потребительской кооперации наибольшее значение имеют вопросы создания современной системы формирования издержек и контроля за уровнем себестоимости. В статье проведен анализ применения на практике различных моделей и методов калькулирования себестоимости услуг, дана оценка полученных результатов.

Эффективное управление организацией в значительной степени зависит от уровня информационного обеспечения.

Основным недостатком действующей системы информационного обеспечения управления деятельностью в сфере бытовых услуг организаций потребительской кооперации является низкая степень оперативности и аналитичности получаемой учетной информации, а также использование обезличенного метода учета затрат.

Поиск новых форм учета, контроля и планирования содержится в системе управленческого учета, которая обеспечивает руководство хозяйствующего субъекта необходимой информацией, пригодной для выработки и принятия управленческих решений. Важнейшие разделы управленче-

* Аспирант кафедры Бухгалтерского учета

ского учета составляют учет затрат и калькулирование себестоимости продукции.

Калькулирование себестоимости продукции представляет заключительный этап управленческого учета издержек производства. Разнообразие приемов калькулирования себестоимости готовой продукции, работ, услуг предопределяется рядом факторов, которые можно свести в две группы:

- отраслевые особенности;
- организационные предпосылки.

Отраслевые особенности зависят от ряда частных факторов: номенклатуры оказываемых услуг, размера предприятия, характера производства и применяемой технологии. Можно сказать, что индивидуальные особенности предприятия оказывают определяющее влияние на организацию учета издержек производства, выбор объектов учета и методов калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг.

Организационные предпосылки формируются на предприятии и, следовательно, являются более «подвижными». К ним относятся: уровень развития управленческого учета издержек производства и хозяйственной деятельности структурных подразделений предприятия; принятый способ оперативного контроля за себестоимостью; степень обеспечения руководителей предприятия информацией для принятия оптимальных управленческих решений.

Под методом калькулирования понимается совокупность приемов организации документирования и отражения издержек производства, обеспечивающих контроль за процессом формирования и определения фактической себестоимости готовой продукции.

Существующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости готовой продукции (работ, услуг) можно сгруппировать по трем признакам:

- по объектам учета затрат;
- по полноте учитываемых затрат;
- по оперативности учета и контроля за затратами.

По объектам учета затрат выделяют попроцессный, попередельный и позаказный методы. С точки зрения полноты учитываемых издержек возможно калькулирование полной и неполной (усеченной) себестоимости. В зависимости от оперативности учета и контроля затрат различают метод учета фактических и нормативных затрат [2].

Общепринятой классификации методов калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг до сих пор не выработано, и она остается предметом дискуссий. В отраслевых инструкциях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции рекомендуются в основном три метода: нормативный, попередельный и позаказный. То же самое

можно сказать и о Методических указаниях по учету платных услуг, оказываемых населению [1]. Непременными условиями применения этих методов являются наличие норм расхода материальных и трудовых ресурсов в производстве, нормативов использования средств производства, смет накладных расходов, организация учета отклонений фактических расходов от норм и нормативов.

Для определения слабых сторон хозяйственной деятельности необходима система контроля, позволяющая подробно анализировать возникшие отклонения, давая тем самым возможность более эффективно управлять затратами. Подобным требованиям, по нашему мнению, отвечает система контроля, основанная на использовании элементов нормативного метода учета затрат.

Нормативный метод учета затрат является универсальным и может быть организационно сопряжен с другими методами. Поэтому правильное его называть не методом, а вариантом учета затрат [3]. Исходя из принципа экономической целесообразности получения информации, мы предлагаем не строить в сфере бытовых услуг организаций потребительской кооперации полноценную систему нормативного учета, а использовать лишь ее элементы, позволяющие контролировать уровень себестоимости в процессе производства продукции, своевременно получать информацию об отклонениях от норм и выявлять причины и виновников их возникновения. Ориентируясь на рыночные условия хозяйствования нормирование затрат должно быть направлено на формирование такой себестоимости продукции, которая при цене, заданной рынком, позволит организации получить запланированную прибыль.

Индивидуальный характер производства на предприятиях сферы бытовых услуг выражается в индивидуальности спроса (потребления). Поэтому по условиям производства большинство бытовых услуг можно представить как отдельные виды заказов, что сделало возможным применение на предприятиях сферы услуг позаказного метода.

Позаказный метод учета в чистом виде может быть приемлем в тех отраслях услуг, где каждый заказ характеризуется значительным объемом работ, сравнительно длительным сроком исполнения и относительно высокой стоимостью. К таким услугам следует отнести в первую очередь ремонт и строительство жилья, изготовление мебели и некоторые другие.

По нашему мнению, на предприятиях бытового обслуживания в условиях массового, однотипного и обезличенного характера индивидуальных заказов населения практически невозможно и нецелесообразно выявлять затраты на производство по каждому его виду в отдельности. Относительная стабильность номенклатуры выполняемых заказов выражается в том, что по каждой отрасли услуг имеется заранее установленный перечень выполняемых работ (видов услуг), что делает возможным модифи-

кацию позаказного метода учета затрат в позаказно-групповой метод на предприятиях сферы услуг.

При применении позаказно-группового метода фактическую себестоимость калькулируют ежемесячно, на основе данных об общей сумме затрат на все выполненные заказы определенного вида услуг. В результате чего выявляется средняя себестоимость отдельных заказов или услуг. Соответственно в качестве калькуляционной единицы выступает единица определенного вида услуг. Это также способствует повышению аналитичности учета.

Сущность позаказного и позаказно-группового методов заключается в том, что все прямые затраты (затраты основных материалов и заработная плата основных производственных рабочих с начислениями на нее) учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным производственным заказам. Остальные затраты учитываются по местам их возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой (ставкой) распределения. Следовательно, прямые затраты в сфере бытовых услуг можно рассматривать как переменные, зависящие от объема деятельности затраты, а накладные (затраты на содержание помещений, аренду, амортизацию, затраты на электроэнергию, затраты на заработную плату административно-управленческого персонала и начисления на нее и т.д.) – как условно-постоянные затраты. Это дает возможность учитывать и планировать затраты по методу директ-костинг.

Сущность метода директ-костинг заключается в том, что себестоимость услуг определяют в объеме прямых переменных издержек производства, а накладные постоянные расходы относятся непосредственно на счет «Продажи». Если необходимо исчислить себестоимость для расчета продажной цены и прогнозирования производства услуг, всегда есть условия для прибавления к сокращенной себестоимости доли накладных расходов по установленным на предприятии нормам.

Отсутствие на предприятиях сферы бытового обслуживания незавершенного производства позволяет относить все затраты за определенный промежуток времени на себестоимость того количества услуг, которое было произведено (или оказано) за рассматриваемый калькуляционный период. В этом заключается, на наш взгляд, одна из основных особенностей методики калькулирования бытовых услуг, в которой отражается непосредственная зависимость себестоимости услуги от производственно-технических показателей работы предприятий сферы бытовых услуг.

Для измерения и оценки затрат в сфере бытовых услуг организаций потребительской кооперации мы рекомендуем применение метода директ-костинг, поскольку:

- объем производства равен объему продаж, т.к. процесс производства (оказания) услуг является одновременно и процессом потребления;
- отсутствует незавершенное производство, т.к. производственный цикл не превышает одних суток.

Применение метода директ-костинг на предприятиях сферы бытовых услуг потребительской кооперации позволит определить нижнюю границу цены услуги, что особенно актуально в условиях высокой социальной значимости системы потребительской кооперации. Кроме того, мы считаем, что потребности руководителей в информации для принятия решений не могут быть обеспечены бухгалтерским учетом в полном объеме из-за ретроспективного характера его ведения, поэтому возникает необходимость формирования информации с разной степенью обобщения в зависимости от уровня принятия решений, что также обуславливает применение метода директ-костинг.

Одной из основных проблем калькулирования себестоимости услуг является распределение накладных затрат. Проведенное исследование показало, что для сферы бытовых услуг характерен значительный удельный вес косвенных (накладных) расходов, который может варьировать от 10 до 35 процентов. Это обостряет проблему распределения накладных расходов на виды оказываемых услуг. Проведенное исследование позволило сделать вывод, что наиболее точное исчисление себестоимости единицы услуги позволяет сделать применение метода учета затрат по функциям (ABC).

Метод учета затрат по функциям (ABC) позволяет установить взаимосвязь между косвенными расходами и конкретным видом услуг, определять причины возникновения затрат, а также порядок их отнесения на оказываемые услуги. Сущность метода ABC заключается в поэтапном распределении накладных расходов на себестоимость продукции, работ, услуг. ABC-метод предполагает, что любые затраты вызваны определенной деятельностью и каждому типу услуг соответствует свой набор видов деятельности.

Следует отметить, что в настоящее время в практике многих предприятий методы калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг могут применяться в различных сочетаниях. Главное, чтобы выбранный организацией метод обеспечивал возможность группировки затрат по отдельным объектам учета, текущего контроля за затратами на производство, а также возможность реализации важнейшего принципа управленческого учета – управления себестоимостью по отклонениям [2].

Таким образом, учитывая особенности сферы бытовых услуг, возможность использования интеграции нормативного, позаказного, директ-костинг и ABC-методов в данной сфере будет способствовать эффектив-

ности управления затратами и обоснованному принятию управленческих решений.

Список литературы:

1. Методические указания по учету платных услуг, оказываемых населению. Приложение 2 к постановлению Президиума Совета Центрального союза РФ от 19.08.2004 г. № 153-сп. / Деловой вестник «Российской кооперации». – 2004. – № 11.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М.А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.
3. Егорова С.К., Денисова К.Я. Основы бухгалтерского учета и аудита в сфере сервиса: учеб. пособ. / Под ред. проф. С.К. Егоровой – М.: Юристь, 2000. – 382 с.

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ

© Попова Е.В.*

Оренбургский государственный аграрный университет,
ЗАО «Оренбургские семена», г. Оренбург

Финансовые вложения – это один из перспективных и значимых инструментов развития предприятий. Они являются механизмом, с помощью которого решаются платежные, расчетные, инвестиционные, организационные и прочие вопросы. Однако современное развитие бухгалтерского учета долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений столкнулось с необходимостью восстановления в Плане счетов 2001 года счетов, использовавшихся ранее в Плане счетов финансово-хозяйственной деятельности предприятий 1991 года.

Формирование в России цивилизованного рыночного хозяйства детерминировало изменение экономических отношений, перестройку социально-экономических институтов. Появляются новые механизмы, обеспечивающие функционирование экономики. По мнению В.Е. Миловой, которое мы разделяем, организации в настоящее время имеют возможность направлять свободные финансовые ресурсы не только на расширение собственной деятельности, но и инвестировать средства в другие организации, предоставлять займы, вести совместную с другими организациями деятельность и осуществлять другие виды подобных операций [4]. Кроме

* Бухгалтер

того, экономические субъекты самостоятельно решают и проблемы финансирования как текущей, так и инвестиционной деятельности, выбирают средства и форму привлекаемого капитала.

Все перечисленные выше операции осуществляются с помощью финансовых инструментов. Данное понятие охватывает как финансовые активы, так и финансовые обязательства. Наиболее исчерпывающее определение финансовых инструментов предложено в международной практике. В МСФО финансовым инструментам посвящены следующие стандарты: МСФО (IAS) 32 – регламентирующий порядок представления финансовых инструментов, МСФО (IAS) 39 – комплексный документ, устанавливающий правила признания и оценки финансовых активов и обязательств, МСФО (IFRS) 7 – регулирующий порядок раскрытия информации о финансовых инструментах в отчетности [4].

Согласно этим стандартам под финансовым инструментом понимается любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой.

Впервые в российской экономической литературе определение финансовых инструментов было представлено в работе профессора В.В. Ковалева, который написал, что в наиболее общем виде к финансовым инструментам относятся различные формы краткосрочного и долгосрочного инвестирования, торговля которыми осуществляется на финансовых рынках: долевыми и долговыми ценными бумагами, депозитарными расписками, опционы, варранты, форвардные контракты, фьючерсы и свопы [1].

Одной из составляющих финансовых инструментов являются финансовые вложения. Профессор Ю.А. Бабаев дает следующее определение данному понятию: «Финансовые вложения – это вложения организации в активы с целью получения дополнительных доходов в виде процентов, дивидендов или прироста стоимости активов» [2]. По-другому характеризует данный термин М.З. Пизинголец. Он считает, что финансовые вложения – это вложения организации в государственные ценные бумаги, акции, облигации и иные ценные бумаги сторонних организаций, в предоставленные другим организациям займы. Иными словами – это инвестиции организации, но в отличие от капитальных вложений – инвестиции в денежной форме [6].

Необходимо отметить, что в ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» не приводится определение понятия «финансовые вложения». Кроме того, информация не дает полное представление об указанном термине. В качестве характеристики финансовых вложений в данном нормативном акте перечисляются условия, выполнение которых необходимо для признания финансовых вложений в учете, а также приведен перечень существующих вложе-

ний [8]. Это свидетельствует о слабом развитии нормативной базы, что приводит к искажению информации, содержащейся в учете и отчетности.

Ученые в своих работах отмечают, что отражение финансовых вложений в бухгалтерском учете происходит по категориям. В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий 1991 года, учет финансовых вложений велся в зависимости от срока их использования на счетах 06 «Долгосрочные финансовые вложения» и 58 «Краткосрочные финансовые вложения».

Счет 06 «Долгосрочные финансовые вложения» предназначался для обобщения информации о наличии и движении долгосрочных вложений (инвестиций) в ценные бумаги других предприятий, процентные облигации государственных и местных займов, уставные фонды сторонних предприятий, созданных на территории страны, капитал предприятий за рубежом и т.п., а также предоставленных одним предприятием другим предприятиям займов. При этом вложения в процентные облигации и т.п. бумаги, а также предоставленные другим предприятиям займы учитывались на данном счете в том случае, когда установленный срок погашения их превышал один год. Вложения в ценные бумаги, по которым срок погашения (выкупа) не установлен (например, акции), учитывались на счете 06 «Долгосрочные финансовые вложения» в том случае, когда эти вложения осуществлены с намерением получать доходы по ним более одного года [7].

К счету 06 «Долгосрочные финансовые вложения» открывались следующие субсчета: 06-1 «Паи и акции», 06-2 «Облигации», 06-3 «Предоставленные займы» [9].

Долгосрочные финансовые вложения, осуществленные предприятием, отражались по дебету счета 06 «Долгосрочные финансовые вложения» и кредиту счетов, на которых учитывались ценности, переданные в счет этих вложений. Например, приобретение предприятием ценных бумаг других предприятий проводилось по дебету счета 06 «Долгосрочные финансовые вложения» и кредиту счета 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» или других счетах учета материальных и иных ценностей, если оплата ценных бумаг производилась путем предоставления материальных и иных ценностей (кроме денежных средств) в собственность либо в пользование предприятию-продавцу.

Погашение (выкуп) и продажа ценных бумаг, учитываемых на счете 06 «Долгосрочные финансовые вложения», отражались по дебету счета 48 «Реализация прочих активов» и кредиту счета 06 «Долгосрочные финансовые вложения».

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий 1991 года, для отражения краткосрочных вложений использовался счет 58 «Краткосрочные финансовые вложения». Он предназначался для обобщения информации о наличии и

движении краткосрочных (на срок не более одного года) вложений (инвестиций) предприятия в ценные бумаги других предприятий, процентные облигации государственных и местных займов и т.п., а также предоставленных предприятием сторонним предприятиям займов. При этом вложения в процентные облигации и т.п. ценные бумаги, а также предоставленные другим предприятиям займы учитывались на данном счете, когда установленные сроки погашения их не превышали одного года. Вложения в другие ценные бумаги, по которым срок погашения (выкупа) не установлен, учитывались на счете 58 «Краткосрочные финансовые вложения», когда эти вложения осуществлялись без намерения получать доходы по ним более одного года [7].

К счету 58 «Краткосрочные финансовые вложения» открывались такие субсчета, как 58-1 «Облигации и другие ценные бумаги», 58-2 «Депозиты», 58-3 «Предоставленные займы» [9].

Приобретение предприятием облигаций и других ценных бумаг проводилось по дебету счета 58 «Краткосрочные финансовые вложения» и кредиту счета 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» и других счетов учета материальных и иных ценностей, если оплата ценных бумаг производилась путем предоставления материальных и иных ценностей (кроме денежных средств) в собственность либо в пользование предприятию-продавцу.

Аналитический учет по рассмотренным счетам велся по видам финансовых вложений и объектам, в которые осуществлены эти вложения (предприятиям-продавцам ценных бумаг, другим предприятиям, участником которых является предприятие, предприятиям-заемщикам и т.п.). При этом построение аналитического учета должно было обеспечить возможность получения данных о долгосрочных и краткосрочных финансовых вложениях в объекты на территории страны и за рубежом.

В настоящее время в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций 2001 года, учет всех инвестиции в финансовые активы независимо от срока размещения средств отражаются на счете 58 «Финансовые вложения» [1]. Данный счет предназначен для обобщения информации о наличии и движении инвестиций организации в ценные бумаги, акции, облигации и иные ценные бумаги других организаций, а также предоставленные сторонним организациям займы [5]. Необходимо отметить, что счет признан обобщать сведения о долгосрочных и краткосрочных вложениях. К нему открываются следующие субсчета: 58-1 «Паи и акции», 58-2 «Долговые ценные бумаги», 58-3 «Предоставленные займы», 58-4 «Вклады по договору простого товарищества» [3].

В бухгалтерском учете приобретение ценных бумаг у сторонних организаций отражается по дебету счета 58 «Финансовые вложения» и кредиту счета 76 «Расчеты с различными дебиторами и кредиторами». Реализация ранее приобретенных ценных бумаг записывается по дебету счета 91 «Про-

чие доходы и расходы» и кредиту счета 58 «Финансовые вложения» (кроме организаций, которые отражают эти операции на счете 90 «Продажи»).

Таким образом, бухгалтерский учет финансовых вложений претерпел существенные изменения. В первую очередь они затронули само определение финансовых вложений. В нормативных документах, применяемых в отечественной практике, оно отсутствует, а ученые так и не пришли к единому мнению. Кроме того, большинство авторов включают финансовые вложения в состав финансовых инструментов.

В настоящее время План счетов 2001 года существенно уступает Плану счетов финансово-хозяйственной деятельности предприятий 1991 года. Это заключается в том, что на счете 58 «Финансовые вложения» отражаются не только долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, но и активы, не относящиеся к ним. Возникает необходимость восстановить счета и субсчета по учету финансовых вложений, отраженные в Плане счетов 1991 года.

Список литературы:

1. Абрамова А.В. Учет финансовых вложений: дисс. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2004. – 176 с.
2. Бухгалтерский учет: учебник / Под ред. Ю.А. Бабаева, И.П. Комиссаровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 527 с.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 640 с.
4. Милова В.Е. Учет финансовых инструментов: дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2008. – 212 с.
5. Новый план счетов бухгалтерского учета. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2006. – 160 с.
6. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 448 с.
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению, утвержденный Приказом Минфина от 1 ноября 1991 г. № 56 // Консультант Плюс: Версия Проф.
8. Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 1-23) с приложениями и методическими указаниями Министерства финансов РФ. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.
9. Финансовые вложения. – М.: Главбух, 1999. – 165 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top features a horizontal bar with rounded ends.

Секция 16

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

© Дьякова Ю.Н.^{*}, Вдовченко В.П.[♦]

Ставропольский государственный университет, г. Ставрополь

В статье приведен обзор современных подходов к оценке кредитоспособности заемщика, направления их использования в условиях финансового кризиса.

За последние годы крупные коммерческие банки значительно увеличили свое присутствие в российских регионах и расширили охват клиентского рынка. Стала более совершенной практика ведения бизнеса, что позволяет российским банкам преодолевать кризисную ситуацию.

Однако, по прогнозам агентства Standard&Poog's, финансовое положение российских банков может ухудшиться в результате экономического спада. Одну из основных угроз для прибыльности и капитализации российских банков в 2009-2011 гг. представляет возросшая потребность в создании дополнительных резервов. Также прогнозируется значительное сокращение кредитования в российской экономике, в связи с повышением кредитных рисков, сокращением и удорожанием фондирования, а также тем, что процесс восстановления бизнеса российских банков будет достаточно трудным.

Развитие рынка кредитования неизбежно ведет к росту кредитных и других банковских рисков. Банки стараются выбрать оптимальное соотношение между степенью риска и доходностью кредитной операции. В настоящее время практически все банки содержат в своем штате кредитного риск-аналитика, затраты на содержание которого несравнимы с затратами, которые приходится нести на обеспечение возврата просроченных кредитов.

Кредитоспособность заемщика – один из наиболее сложных вопросов в механизме возвратности кредита. Во-первых, это связано с тем, что само понятие кредитоспособность разными авторами понимается по-разному, и во-вторых, ее оценка достаточно комплексна и предопределяет необходимость выбора банком показателей или целой системы показателей или финансовых коэффициентов, с помощью которых можно оценить вероятность выполнения заемщиком своих обязательств. Многие коммерческие банки разрабатывают собственные методики, которые становятся их интеллектуальной собственностью.

Сущность категории «кредитоспособность» представляет собой то реально сложившееся правовое и хозяйственно-финансовое положение заем-

^{*} Доцент кафедры Финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент

[♦] Кафедра Финансов и кредита

щика, исходя из которого банк принимает решение о начале (развитии) или прекращении кредитных отношений с заемщиком. Содержание этой категории включает наличие предпосылок для получения ссуд заемщиком и способность погасить их в установленные кредитным договором сроки [1].

В зарубежной и экономической литературе обобщены основные направления оценки кредитоспособности клиента, в соответствии с которыми и определяется набор показателей и выбор методов оценки.

К их числу относятся: оценка делового риска; оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов; анализ денежного потока и т.д. [2].

Оценить деловой риск можно основываясь на анализе деловой активности (расчет показателей оборачиваемости) заемщика. Анализ деловой активности проводят по стадиям производственно-коммерческого цикла предприятия: заготовительная, производственная, сбытовая.

В условиях экономической нестабильности кредитному инспектору необходимо обращать особое внимание на анализ деловой активности заемщика, поскольку он в момент выдачи ссуды существенно дополняет оценку кредитоспособности. Перечисленные факторы делового риска обязательно принимаются во внимание при разработке банком стандартных форм кредитных заявок, технико-экономических обоснований возможности выдачи ссуды.

Подобная модель оценки делового риска используется и на основе других критериев. Баллы проставляются по каждому критерию и суммируются. Чем больше сумма баллов, тем меньше риск и больше вероятность завершения сделки с прогнозируемым эффектом, что позволит заемщику в срок погасить свои долговые обязательства [3].

Главной проблемой при составлении методик оценки финансового состояния потенциальных заемщиков, во-первых, является качественный подбор показателей, необходимых для проведения объективной оценки потенциальных заемщиков, так как именно от них зависит результат анализа финансовой отчетности предприятия, а, следовательно, и группа риска, к которой будут в последствии отнесены заемщики.

Необходимо отметить, что информационной базой анализа кредитоспособности является в основном бухгалтерская отчетность, которая предоставляется за определенный отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год), как правило, предшествующий анализу и составляется на определенную дату. Поэтому данные являются статичными и по ним сложно определить тенденции развития деятельности заемщика.

Поэтому коэффициентный анализ не всегда дает объективную оценку кредитоспособности, поскольку не отражает специфики деятельности заемщика в зависимости от отраслевой принадлежности, что требует сравнения со среднеотраслевыми показателями при отсутствии необходимой для сравнения информации.

Также, следует подчеркнуть, то, что методики на основе коэффициентов не предусматривают проведение анализа денежных потоков – одного из главных и необходимых этапов оценки заемщиков.

В основе анализа денежных потоков лежит использование фактических показателей, которые характеризуют оборот средств у клиента в отчетном периоде. Именно этим данный метод денежного потока существенно отличается от метода оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов.

При анализе денежного потока используются данные за несколько отчетных периодов. Заемщик может быть признан кредитоспособным, если прослеживается устойчивое получение чистого денежного потока. Анализ денежного потока помогает сделать вывод об уязвимых местах управления предприятием. Выявление слабых мест менеджмента можно использовать при разработке условий кредитования, отраженных в кредитном договоре.

Для решения вопроса о целесообразности и размере выдачи ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды, но и на основе прогнозных данных на планируемый период. Фактические данные применяют для оценки прогнозных данных. В основе прогноза величины отдельных элементов притока и оттока средств лежит их среднее значение в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации [4].

В России все большее распространение наряду с традиционными методами оценки кредитоспособности заемщика получает скоринг-кредитование, а также оценка кредитоспособности заемщика на основе технологии интеллектуального анализа данных DataMining (с использованием деревьев решений).

Система «кредит-скоринг» – специальная шкала для измерения рейтинга заемщика, представляющая начисление баллов клиенту в зависимости от уровня его кредитоспособности. Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

Важная черта системы «кредит-скоринг» заключается в том, что она не может применяться по шаблону, а должна разрабатываться исходя из особенностей, присущих банку, его клиентуре, учитывая характер банковского законодательства и традиций страны, т.е. подлежит постоянному наблюдению и видоизменению.

Среди преимуществ скоринговых систем западные банкиры указывают снижение уровня невозврата кредита, быстроту и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Основной недостаток скоринговой системы оценки кредитоспособности – ее низкая адаптируемость. Сложность заключается только в выборе характеристик, т.е. какая информация является существенной, а какой можно пренебречь. Выборка подразделяется на две группы: «хорошие» и «плохие» риски. В Западной Европе «плохим риском» считается клиент, задерживающийся с очередной выплатой на три месяца, либо клиент, слишком рано возвращающий кредит, банк не успевает ничего на нем заработать. В настоящее время скоринг, широко применяемый во всех экономически развитых странах, вероятнее всего, будет использоваться и в России.

Еще одним вариантом решения поставленной задачи является применение алгоритмов, методом автоматического анализа данных, т.е. отнесения какого-либо потенциального заемщика к одному из заранее известных классов (давать / не давать кредит). Такого рода задачи с большим успехом решаются одним из методов DataMining – при помощи «деревьев решений». Получаемая модель – это способ представления правил в иерархической, последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение.

Сущность этого метода заключается в том, что на основе данных за прошлые периоды строится дерево решений. При этом класс каждой из ситуаций, на основании которых строится дерево, заранее известен.

Полученную модель используют при принятии решения о выдаче ссуды. Если ситуация на рынке изменяется, то дерево решений должно также перестраиваться. Используя такой подход, можно устранить недостатки скоринговой системы оценки кредитоспособности [5].

Таким образом, в условиях финансового кризиса, банковские институты могут выбирать для себя наиболее приемлемый метод оценки кредитоспособности, тем самым, снижая уровень риска невозврата платежа и сохраняя свою финансовую устойчивость.

Список литературы:

1. Кирисюк Г.М., Ляховский В.С.: Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит. – 2000. – № 4.
2. Понятие и критерии кредитоспособности клиента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bertop.ru/vekselya-i-fyuchersy/ponyatie-i-kriterii-kreditosposobnosti-klienta.html.
3. Анализ делового риска как способ оценки кредитоспособности клиента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bertop.ru/vekselya-i-fyuchersy/analiz-delovogo-riska-kak-sposob-ocenki-kreditosposobnosti-klienta.html.
4. Анализ денежного потока как способ оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.creditorus.ru/business_credit/analysis.php.
5. Ли В.О. Об оценке кредитоспособности заемщика (российский и зарубежный опыт) // Деньги и кредит. – 2005. – № 2.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ НАУКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© Глухов В.В.*

Дальневосточный государственный университет, г. Владивосток

Статья посвящена анализу изменений основных положений финансовой науки и использованию на практике теории финансов. При этом большую роль играет организация экономических отношений внутри финансовой системы – между публичными и частными финансами.

Это представляется важным в связи с тем, что динамика экономического роста страны зависит от активности основных субъектов инвестиционной активности – хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств.

В течение последних лет в научной литературе появляются публикации ученых-экономистов посвященные исследованию содержания, структуры, функций, сущности финансов и финансовой системы государства.

В тоже время среди исследователей, занимающихся изучением данных вопросов, нет единства взглядов при определении содержания научного понятия «финансы», и более того, в многочисленных учебниках и учебных пособиях часто встречаются противоречащие друг другу толкования данного термина.

При этом каждый учёный, занимающийся изучением основ финансовой науки, вкладывает свой вполне определённый смысл в использование термина «финансы», в зависимости от того, к какой научной экономической школе он себя относит.

Отсутствие единообразия в использовании термина финансы, также наблюдается и при описании как финансовой системы государства в целом, так и составляющих ее элементов.

Исследование вопросов эволюции финансов стало особенно актуальным в современных условиях, когда появилась потребность в приближении теоретических аспектов финансовой науки к их практической реализации в реформируемой экономике страны.

Это связано с тем, что перемены, происходящие в экономической и социальной жизни России, не могли не повлиять на развитие финансовой науки. Изменился, во-первых, и сам объект изучения, а, во-вторых, в определенной мере устарели прежние положения по некоторым вопросам теории и методологии финансов.

Одной из особенностей финансовой науки является сложность взаимозависимости теории и практики, которая проявляется, в существовании прикладных экономических дисциплин, имеющих относительную самостоятельность по сравнению с теоретическими основами.

* Заведующий кафедрой «Государственное муниципальное управление и право», кандидат экономических наук, доцент

На первый взгляд, то обстоятельство, что государственная собственность уже давно не является единственной формой собственности, характерной для российской экономической системы, должно было бы снять все спорные для финансовой науки вопросы, ликвидировать дискуссии и вернуть ученых на позиции традиционной финансовой школы. Напротив, сегодня высказываются отличные друг от друга, часто полярные точки зрения по поводу области распространения финансовых отношений [1, с. 33].

В многочисленных учебниках, учебных пособиях прослеживается самое разнообразное толкование содержания централизованных финансов (публичных, федеральных, государственных (муниципальных), общегосударственных, финансов властных структур и т.д.) и децентрализованных финансов (частных, частнохозяйственных, финансов хозяйствующих субъектов, финансов самостоятельных субъектов экономической сферы, финансов юридических и физических лиц и т.д.), которые лежат в основании финансовой системы государства.

Разные авторы рассматривают финансовую систему как «форму организации», как совокупность ряда учреждений и рынков, предоставляющих свои услуги фирмам, гражданам, а также правительствам, совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств, и др. [3, с. 121].

Вместе с тем, несмотря на существующие различия и многообразие подходов к изучению финансовой системы, нетрудно увидеть сходство точек зрения представителей различных экономических школ и теоретических концепций, в которых в основном наблюдается описание примерно похожего набора составляющих элементов: государство, хозяйствующие субъекты и население.

Причем такое деление финансовой системы на данные составляющие элементы определено их ролью в общественном воспроизводстве, различием в потребностях, и в необходимых им финансовых ресурсах.

Сегодня в своей широкой трактовке финансы заняли устойчивое место в составе межнациональных и государственных финансовых потоков, описывают всю систему экономических отношений и изменили характер взаимодействия всей финансовой системы, не только на федеральном, но и на региональном уровне.

И исторически, и логически финансовая система начинает свое формирование денежными потоками, обеспечивающими потребности развития хозяйств – «производителей доходов» – домашних хозяйств и предприятий. Именно на этом уровне берет начало распределительный процесс, осуществляется первичное распределение доходов в фонды аккумуляции денежных средств [2, с. 31].

При этом под влиянием региональных экономических процессов появились индивидуальные особенности использования финансов в качестве инвестиционного и системообразующего ресурса, имеющего специфические особенности, присущие только данному территориальному образованию.

Учет этих особенностей, а именно фондового характера финансовых отношений позволяет определить основные взаимосвязи и установить параметры экономического развития хозяйствующего субъекта, в том числе и государства, контроль за которыми будет давать представление об истинном развитии территории.

Осуществление экономической деятельности в современных условиях хозяйствования характеризуется изменением масштаба действия рыночных отношений, в которых главным становится не производство, а удовлетворение и присвоение индивидуализированных, личностных благ и потребностей.

Меняются цели и задачи хозяйствования. Все это требует нового осмысления содержания экономических отношений, а, следовательно, и теоретических основ финансовой науки.

Характерной особенностью финансовой науки является то, что она в максимальной степени опирается на финансы населения, т.к. индивид всегда был и остается основным элементом воспроизводственного процесса, ради которого построен весь цикл потребления, вне зависимости от типа исследуемых экономических отношений.

Обычно, при описании взаимоотношений возникающих между основными элементами финансовой системы главенствующее место отводится государству и хозяйствующим субъектам, а роли домашних хозяйств в формировании финансового потенциала страны не придается должного внимания.

Сегодня отечественная экономическая наука уделяет мало внимания теоретико-экономическим исследованиям структуры и состава финансов населения, их месту и роли в финансовой системе государства, изучению процессов связанных с экономическими отношениями, возникающими внутри домашнего хозяйства.

В современной финансовой науке до сих пор отсутствует понимание роли финансов населения как основополагающего элемента финансовой системы государства играющего ключевую роль механизма воздействия на функционирование экономики государства и регулирование потребительского спроса.

В то же время, наряду с многообразием литературы по разным аспектам финансовой науки, практически отсутствует экономико-теоретический анализ финансов населения, в котором рассматривался бы уход от традиционного представления участия домашних хозяйств в инвестиционном процессе исключительно посредством передачи личных сбережений.

Домашние хозяйства могут вовлекать в инвестиционный процесс свои сбережения не только путем их перераспределения в различные инструменты фондового рынка, но также способны финансировать инвестиционные

проекты через создание предпринимательских структур, динамика роста которых и будет отражать степень инвестиционной активности населения.

В этом случае под инвестиционной активностью домашних хозяйств следует понимать динамику расходов на создание индивидуального предпринимательства и операций на финансовом рынке.

Данный подход способен расширить привычное представление о роли домашних хозяйств в стимулировании экономического развития территорий только посредством увеличения конечного потребления товаров и услуг.

Несомненно, активы домашних хозяйств являются существенным, но не основным источником расходной части семейного бюджета, в качестве инвестиционных расходов населения, а сами домашние хозяйства могут проявлять инвестиционную активность одновременно с остальными хозяйствующими субъектами.

Анализ научных позиций, посвященных исследованию поведенческих аспектов домашних хозяйств, показывает, что в настоящее время не существует сколько-нибудь определенной трактовки инвестиционной активности населения.

Различные авторы понимают под этим степень вовлеченности сбережений населения в фондовые операции, в частности на рынке паевых инвестиционных фондов, трактуют инвестиционную активность домашних хозяйств в тесном взаимодействии с тенденциями получения доходов, степенью развитости рынка финансовых инструментов и т.д.

В своей повседневной деятельности население действует под влиянием сложившихся стереотипов мышления, все расширяющегося потока информации и прочих субъективных мотивов принятия решений, влияющих на бюджет семьи, которые в своей совокупности оказывают влияние на процесс формирования финансово-инвестиционного характера домашних хозяйств и результативность предпринимаемых ими действий.

Таким образом, для решения задач по выводу экономики страны на принципиально новый путь развития, нужна адаптация финансового механизма по привлечению сбережений населения в процесс производства на основе оздоровления финансового сектора и укрепления его взаимосвязей с реальным сектором экономики.

В то же время следует отметить, что изменения, происходящие в экономике страны, о которых свидетельствует динамика макроэкономических показателей, во многом инициированы неадекватной государственной экономической политикой.

Большинство исследователей занимающихся финансовой наукой отмечают, что проведение курса экономических реформ, основанного на ортодоксально монетаристском аппарате денежно-кредитного регулирования, во многом способствовало развитию социально-экономического кризиса в современной России.

Переход от плановой экономики к рыночным отношениям сопровождался существенными преобразованиями во всех сферах жизнедеятельности государства, включающими в себя различные идеологические предпочтения.

Необходимо учитывать тот факт, что в основании развития финансовой науки должны быть не только изменения, происходящие в политической, общественной и экономической жизни государства, но и связанная с ними деидеологизация существующей теоретической базы исследования финансов.

Это объясняется тем, что экономические концепции и теории часто превращаются в часть политических и идеологических доктрин.

В практическом использовании финансов, прежде учитывается сформировавшееся товарно-денежное хозяйство, которое характеризует состояние финансовой системы страны.

При этом одни экономисты придают ему объективную оценку, соответствующую рыночным условиям хозяйствования, другие наделяют его субъективным, политическим характером, имеющим соответствующую идеологическую окраску.

С незначительными дополнениями данная концепция является господствующей за рубежом и признается рядом отечественных ученых.

Существующие противоречия в определении научного термина «финансы», их плюрализм, множественность существующих точек зрения в трактовке, дифференциация и противоположность значений являются источником развития общества, но как достичь гармонии и единства в этих противоречиях, как сделать их более гуманными – это проблема, решение которой зависит от всех участников экономических отношений.

Глубокое знание природы и сущности финансов, анализ присущих им свойств позволит хозяйствующим субъектам эффективнее использовать применение данной категории в своей практической деятельности, предоставит возможность с научной точки зрения обосновать методы, направленные на финансовое оздоровление экономики и совершенствование экономических отношений в финансовой системе государства.

Формирование и обоснование теоретических концепций финансовой науки, и их применение в реальном секторе экономике, должно отвечать современным потребностям общества и учитывать конъюнктурные особенности государственной экономической политики.

Список литературы:

1. Белозёров С.А. Сущность и функции финансов домашнего хозяйства // Вестник СПбГУ. – 2006. – Сер. 5. Вып. 3. – С. 30-40.
2. Горелик В.Н. Финансовая система как подпространство денежной сферы // Финансы и кредит. – 2009. – № 28 (364). – С. 29-35.
3. Чернецов С.А. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. пособие. – М.: Магистр, 2008. – 527 с.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ФОРМА НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

© Ефремова Т.А.*

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

В современных условиях вопросы организации проведения налогового контроля занимают умы многих ученых экономистов. Вместе с тем, до сих пор нет четкого устоявшегося подхода к данному понятию. Поэтому возникает необходимость дальнейшей теоретической проработки трактовки термина «налоговый контроль» и определения его места в сфере налоговых правоотношений.

Налоговый контроль традиционно рассматривается как часть финансового контроля, охватывающего сферу образования, распределения и использования денежных фондов.

Финансовый контроль – это контроль законности и целесообразности действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образований в целях эффективного социально-экономического развития страны и ее регионов.

Государственный налоговый контроль – это система мероприятий по проверке законности, целесообразности и эффективности действий формирования денежных фондов государства на всех уровнях управления и власти в части налоговых доходов; выявлению резервов увеличения налоговых поступлений в бюджет и улучшению налоговой дисциплины, а также совокупность приемов и способов, используемых органами власти и управления, которые обеспечивают соблюдение налогового законодательства, правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налогов в бюджет.

Как элемент управления налогообложением налоговый контроль является необходимым условием существования эффективной налоговой системы, обеспечивает обратную связь налогоплательщиков с органами государственного управления, которые наделены особыми правами и полномочиями по всем вопросам налогообложения. Налоговый контроль – завершающая стадия управления налогообложением, один из элементов методики планирования налоговых доходов бюджета [5].

Заслуженный юрист России, профессор И.И. Кучеров считает, что «налоговый контроль следует определить как важнейшее направление финансового контроля, представляющее собой деятельность обладающих соответствующей компетенцией объектов налогообложения с использованием специальных форм и методов, нацеленную на создание совершен-

* Старший преподаватель кафедры Налогов и налогообложения

ной системы налогообложения и достижение такого уровня исполнительности (налоговой дисциплины) среди налогоплательщиков и налоговых агентов, при котором исключаются нарушения налогового законодательства или их число незначительно» [2].

Другие значения термина «налоговый контроль», рассматриваемые в современной теории налогового (финансового) права, имеют сходство с предыдущим определением. Например, «налоговый контроль можно определить как установленную законодательством совокупность приемов и способов деятельности компетентных органов, обеспечивающую соблюдение субъектами налогового права налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налогов в бюджет или внебюджетный фонд» [4].

Аналогичного мнения придерживается О.А. Макарова, понимая под налоговым контролем «деятельность должностных лиц налоговых органов в пределах своей компетенции в формах, предусмотренных Налоговым кодексом, с целью проверки правильности исчисления и уплаты налогов и сборов, а также выявления и устранения налоговых правонарушений и причин, их порождающих, соблюдения законодательства о налогах и сборах» [3].

Поролло Е.В. отмечает, что сущность налогового контроля можно рассматривать с двух позиций: во-первых, как функцию или элемент государственного управления экономикой, во-вторых, как особую деятельность по исполнению налогового законодательства. Эти стороны налогового контроля находятся в неразрывном единстве, что позволяет представить налоговый контроль в виде классической кибернетической системы, сочетающей в себе разнообразие статических элементов и их динамическое взаимодействие, непрерывное развитие и совершенствование» [7].

Ведущие ученые-экономисты в своей совместной работе пришли к следующему определению: «Налоговый контроль можно определить как установленную законодательством совокупность приемов и способов проверки, осуществляемых всеми уровнями налоговых органов РФ, целью которых является обеспечение полноты и своевременности исчисления и уплаты в бюджеты разных уровней налогов, сборов, а также выполнения иных обязанностей налогоплательщиков» [9].

Это говорит о необходимости использования многостороннего, комплексного подхода при формулировании определения рассматриваемой категории с привлечением общенаучных методов – анализа, синтеза, сравнительной характеристики и др.

По мнению А.Т. Щербинина, «налоговый контроль следует рассматривать в организационном, методическом и технических аспектах. Первый из них представляет собой выбор форм контроля, состав его субъектов и объектов; второй охватывает методы осуществления контрольных действий; третий раскрывает совокупность приемов проверок» [10].

Следовательно, налоговый контроль – это система. Составляющие элементы этой системы взаимосвязаны и взаимодействуют между собой подобно единому организму.

Основными элементами этой системы, обеспечивающими устойчивое функционирование и решение поставленных задач являются: нормативно-правовая база, органы (субъекты), осуществляющие налоговый контроль, формы и методы его организации.

В зависимости от подхода к финансовой системе государственный финансовый контроль делится на два типа: финансово-хозяйственный (контроль государством хозяйствующих субъектов) и финансово-бюджетный (контроль в сфере бюджетного процесса).

По содержанию отношений, складывающихся в определенных сферах государственного управления, выделяют бюджетный, налоговый, банковский, валютный, таможенный контроль.

Налоговый контроль относится к типу финансово-хозяйственного контроля. Данное направление контрольной деятельности соотносится с государственным финансовым контролем как частное с общим [2].

Место налогового контроля в системе финансового контроля определяется тем, что налоговые доходы бюджетов всех уровней составляют более 90 % общего объема доходов.

Возникает проблема разграничения финансового (бюджетного) и налогового контроля.

Налоговый контроль осуществляется в сфере отношений, складывающихся в процессе уплаты налогов и сборов, вплоть до момента зачисления налоговых доходов на счета бюджета. Таким образом, он включает все действия банков по исполнению платежных поручений налогоплательщиков.

Финансовые органы отвечают за подготовку и исполнение бюджета.

Финансовый (бюджетный) контроль налоговых доходов, осуществляемый финансовыми органами, заключается в учете поступлений налоговых доходов на основе расчетных документов налогоплательщиков, а также в контроле возврата излишне уплаченных сумм.

В ходе налогового контроля возникают отношения, являющиеся составной частью налоговых правоотношений, обладающих особыми признаками.

Налоговый контроль как форма налоговых правоотношений обладает рядом специфических черт:

1. *Государственный властный характер.* Данная особенность налогового контроля обуславливается спецификой налоговых правоотношений. Налоги – один из атрибутов суверенитета государства, устанавливаются им в одностороннем порядке.

2. *Регламентированность*. Налоговый контроль реализуется только в определенных законодательством формах. Односторонний фискальный характер налоговых правоотношений требует прочной правовой основы. Поэтому все виды налогов, права и обязанности объектов контроля устанавливаются только законодательными актами.
3. *Независимость и объективность*. Данные принципы относятся к основополагающим принципам финансового контроля. Субъекты контроля должны обладать законодательной, организационной, финансовой независимостью от тех, кого они проверяют. Объективность означает достоверность, беспристрастность, исключение предвзятости со стороны уполномоченных органов. Выявление фактов правонарушений должно быть результатом тщательно проведенной проверки. Эти факты должны быть подтверждены документами. Решение руководителя по результатам проверки должно соответствовать фактическим обстоятельствам, выявленным в ходе проверки. Независимость и объективность предполагают реализацию на практике налоговой политики на основе норм налогового законодательства, а не субъективных решений.
4. *Информативность*. Налоговый контроль должен быть основан на сборе максимально полной информации о налогоплательщике, умении выбрать для проверки тех из них, которые вызывают наибольшее сомнение в их добросовестности. При этом необходимо в полной мере обеспечить соблюдение законных прав налогоплательщиков (налоговую тайну). В процессе осуществления налогового контроля налоговые, таможенные органы, органы государственных внебюджетных фондов в порядке, определяемом соглашением между ними, информируют друг друга об имеющихся у них материалах о нарушениях законодательства о налогах и сборах, о налоговых проверках, осуществляют сбор другой необходимой информации. При этом сбор, хранение, распространение и использование информации о налогоплательщике в нарушение законодательства РФ не допускаются.
5. *Непрерывность*. Данный принцип можно рассматривать, во-первых, с точки зрения необходимости обеспечения бесперебойной работы механизма сбора налогов и, во-вторых, как постоянное совершенствование форм, методов налогового контроля.

Список литературы:

1. Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д. Налоговое право. – М.: Юриспруденция, 2003. – С. 89.
2. Кучеров И.И. Налоговое право России: курс лекций. – М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 2001. – С. 189-190.

3. Макарова О.Л. Налоговый кодекс РФ. Часть первая. Схемы. Пояснения. Комментарии / Под общ. ред. Н.М. Голованова. – СПб.: Юридический центр «Пресс», 2001. – С. 187.
4. Налоги и налоговое право: учеб. пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. – М.: Аналитика-Пресс, 2000. – С. 409.
5. Налоги и налогообложение. – 4-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – С. 388.
6. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство / Под ред. Е.Н. Евстигнеева. – СПб.: Питер, 2001. – С. 199.
7. Поролло Е.В. Налоговый контроль: принципы и методы проведения. – М.: Фдарики, 1998. – С. 6-7.
8. Сомоев Р.Г. Общая теория налогов и налогообложения. – М.: Юнити, 2001. – С. 153.
9. Черник Д.Г., Павлова Л.П., Дадашев А.З. и др. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 209.
10. Щербинин А.Т. Правовые основы налогового контроля // Финансы. – 2000. – № 8. – С. 27.

ФАКТОРИНГ КАК АНТИКРИЗИСНЫЙ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Золотарева А.А.*

Акционерный коммерческий банк «Банк развития региона»,
г. Ставрополь

В статье показана возможность использования банковского факторинга предприятиями и производителями реального сектора экономики в качестве средства достижения таких стратегических задач, как освоение новых рынков сбыта, расширение географии присутствия, повышение конкурентоспособности в период экономического кризиса.

В жизни любой производственной компании наступает период, когда увеличение продаж, выход на новые обороты становится не просто бизнес-целью, а фактором выживания на рынке. Лакмусовой бумажкой успешного перехода компании из категории малого бизнеса в средний, а из среднего в крупный является доступ выпускаемой продукции на полки торговых сетей.

Факторинг – услуга, ставшая чрезвычайно популярной в связи с финансовым кризисом и удорожанием кредитов, среди производителей и оптовиков Ставропольского края почти не известна. Между тем, используя преимущества и возможности, которые дает факторинг, ставрополь-

* Главный специалист отдела корпоративного бизнеса

ские предприниматели могут заполучить в клиенты крупнейших федеральных и региональных ритейлеров. В текущей экономической ситуации факторинг – едва ли ни единственный источник финансирования оборотного капитала компаний, осуществляющих поставки продукции в розницу на условиях отсрочки платежа. Если до кризиса факторинг казался сложным продуктом, который банки выдумали в качестве альтернативы кредитам на пополнение оборотных средств и овердрафтам, то за последние полгода ситуация начала кардинально меняться. Кредиты подорожали, залоги принимаются с солидным дисконтом, требования к заемщикам возросли. С залогами в торговле традиционные проблемы: недвижимостью, как правило, взята в аренду; товары в обороте, особенно продукты питания, в качестве обеспечения банки принимают неохотно. К тому же с началом кризиса поставщики сырья перешли на стопроцентную предоплату, торговые сети увеличили отсрочки платежей почти вдвое, наконец, девальвация больно ударила по импортерам (а доля импорта, например, в продуктовой рознице – свыше 40 %) [1].

Факторинг – это комплексная финансовая услуга, которая позволяет производителю и оптовику существенно повысить эффективность деятельности за счет ускорения финансового оборота. Основой факторинга является участие банка в сделке купли-продажи товара с отсрочкой платежа.

Отсрочка – одна из самых крепких стен, о которую разбиваются мечты ставропольских компаний стать поставщиками федеральных торговых сетей. Ждать даже от крупнейших сетей платеж за поставленный товар в течение 30 или даже 60 дней для многих компаний неприемлемо. Отсрочка иссушает оборотные средства, а использование кредита или овердрафта вкупе с платой за место на полке лишает работу с торговыми сетями экономической целесообразности.

Факторинг решает три основные задачи: избавляет предприятие от проблем, связанных с кассовыми разрывами и нехваткой финансирования; страхует от рисков неплатежей за поставленную продукцию; освобождает предприятие от исполнения функций по управлению портфелем товарных кредитов.

Схема факторинга проста: продавец товара предоставляет банку контракт (например, договор поставки), сведения о контрагенте и подписанное покупателем уведомление об уступке права требования. В момент осуществления поставки товаров продавец передает отгрузочные документы (счета-фактуры, накладные) в банк, который выплачивает ему финансирование в размере до 90 % от суммы поставки. Факторинг позволяет компании получать большую часть выручки, не дожидаясь окончания периода отсрочки платежа. Тем самым факторинг помогает избежать кассовых разрывов и своевременно осуществлять расчеты с кредиторами, выплату заработной платы, текущие расходы. Факторинг также способствует

увеличению оборотов – товарного и финансового, поскольку чем больше объем поставок, тем больше средств возвращает банк по договору факторинга. Факторинг повышает финансовую устойчивость, конкурентоспособность компании, позволяет снизить закупочные цены на сырье за счет своевременной оплаты, наконец, экономить на расходах, обычно связанных с получением кредита на пополнение оборотных средств или овердрафта.

Покупатель (торговая сеть) по истечении оговоренного срока выплачивает банку сумму по поставкам, которая, за вычетом комиссии и суммы ранее предоставленного финансирования, переводится клиенту. Факторинг выгоден торговым сетям: они получают товар с отсрочкой платежа (товарный кредит), могут увеличивать объемы закупок и быстро менять и расширять ассортимент, дольше удерживать льготные цены.

В факторинге есть несколько тонкостей, незнание которых одинаково тормозит и популярность факторинга, и развитие отношений ставропольских компаний с федеральными и региональными торговыми сетями. Например, самый распространенный вид факторинга в России – это факторинг с регрессом. Популярность факторинга с регрессом объясняется его относительно низкой стоимостью, поскольку риск полной или частичной неоплаты поставок дебитором поставщик принимает на себя. Это означает, что когда торговая сеть не платит в срок, вступает в силу так называемый «период ожидания», в течение которого, как правило, происходит процесс урегулирования и погашения задолженности. По истечении периода ожидания, если сеть не расплатилась или расплатилась не полностью, ее обязательства перед банком переходят к поставщику, который выплачивает банку разницу между суммой уступленного денежного требования и суммой фактически полученных платежей. Добросовестный производитель или оптовик на первых переговорах с представителями сетевого ритейла получает внушительный перечень условий и требований к поставкам. И ко вторым переговорам у него уже голова болит о том, что будет, если он выполнит все требования, а потом из-за какого-нибудь форс-мажора оплата поставки зависнет или, хуже того, компания «налетит» на штрафные санкции со стороны ритейлера.

Дополнительную привлекательность факторингу придает более высокая оборачиваемость вложенных средств по сравнению с другими финансовыми институтами. В ситуации, когда заемщику погасить обязательства и перед банком, и перед факторинговой компанией сложно, приоритет отдается именно факторингу – ведь неоплата поставок приведет к остановке бизнеса, тогда как с банком есть шанс договориться о реструктуризации задолженности. И наконец, спрос растет из-за того, что в условиях дефицита ликвидности у компаний, работающих с отсрочкой платежа, появились серьезные проблемы, связанные с долговыми обязательствами дебиторов. Зачастую поставщики самостоятельно не в состоянии провести качественный анализ покупателей, которым отгружают в кредит свою

продукцию. Именно поэтому они обращаются к специалистам в факторинговых компаниях.

В отраслевой структуре сделок по факторингу за 2008-й и начало 2009 года превалирует доля традиционных потребителей услуги – компаний, занятых в сфере оптовой торговли. В условиях кризиса «факторы» отдают предпочтение работе с представителями наиболее устойчивых сфер экономики – поставщиками продуктов питания и товаров народного потребления. К наиболее «факторабельным» клиентам также относят предприятия легкой промышленности, оптовой торговли (электрооборудование, алкогольные напитки и пр.), производство (металлургия, алкоголь, пищевые продукты, фармацевтика) и обрабатывающие отрасли. Это субъекты реального сектора экономики, которые поставляют продукцию, товары, услуги с отсрочкой платежа. Их бизнес часто ведется по принципу «продал и забыл». Кроме того, бизнес компаний оптовой торговли должен быть близким к конечному потребителю. Именно конечные покупатели товаров и услуг генерируют денежные потоки, которые обеспечивают факторинговый бизнес [2].

В 2008 году в обороте факторинговых операций российских банков доля оптовой торговли составила 76 %, а доля оптовиков в клиентской базе достигла 74 %. Если говорить о предпочтениях в товарных группах, то это продукты питания и товары повседневного спроса в средней и низшей ценовых категориях – то есть те сегменты, где потребительский спрос остается достаточно стабильным даже в период кризиса. Выбор торговли и ее определенных сегментов не случаен. Чем больше срок оборачиваемости средств в отрасли, тем меньше ее привлекательность для факторинга. Отсрочка платежа поставщикам в розничных сетях составляет 45-75 дней. В эти сроки ритейлеры рассчитывают реализовать товар конечным потребителям – населению. В продуктовой рознице сроки чуть ниже, в непродуктовой (сегмент DIY, бытовая техника и электроника) – выше. Максимально допустимая отсрочка платежа у клиентов по факторингу на сегодняшний день, как правило, составляет 90 дней. Если ритейлер не способен реализовать товар в течение этого срока, то, скорее всего, банк не будет работать по факторингу с его поставщиком [3].

Безусловно, как и все сегменты отечественного финансового рынка, факторинг ощутил на себе дыхание кризиса. По сравнению с прошлым годом увеличились ставки не только по кредитам, но и на услуги факторинга. Причем по безрегрессному факторингу ставки выросли не только из-за повышения стоимости денег, но и из-за роста кредитных рисков в экономике. Произошло сокращение продуктовой линейки. Большинство «факторов» занято своими внутренними проблемами, и все реже встречаются предложения таких продуктов, как безрегрессный, международный, реверсивный, электронный факторинг и др. Чаще все сводится к традиционному предложению – факторинг с правом регресса.

Ужесточились требования к клиентам, увеличились сроки рассмотрения пакета документов с момента их предоставления и до принятия клиента на обслуживание. Банки пересмотрели систему риск-менеджмента, ввели несколько дополнительных требований к оформлению документов, которые предоставляются для получения финансирования.

В условиях кризиса факторы так же начали более пристально оценивать предприятия, представляющие крупный бизнес. Многие из них при работе с клиентами, как и банки, стали делать акцент на отрасли экономики, которые наименее проблемны. Банк смотрит на мотивацию клиента на факторинг. Если ему нужны деньги, чтобы «залатать дыры» или поручительство за дебиторов, которые уже почти «мертвы» и наверняка не смогут выполнить своих обязательств, то такому клиенту Банк откажет.

Перспективы дальнейшего роста интереса к факторингу, по оценкам участников рынка, во многом будут зависеть от общей экономической ситуации. Если негативный период затянется, то рынок скорее всего просядет, так как факторинг – это инструмент, который используется для развития бизнеса компаний и он особенно полезен для предприятий, выходящих на новые рынки, увеличивающих отсрочки платежа своим покупателям. Но для этого, должен быть покупательский спрос на продукты и услуги, предлагаемые клиентами факторинговых фирм.

Впрочем, даже при негативном развитии событий эксперты не исключают резкого увеличения спроса на нефинансовые составляющие факторингового обслуживания, такие как профессиональный кредитный анализ дебиторов, управление и сбор дебиторской задолженности, страхование рисков клиента.

Список литературы:

1. www.retail.ru.
2. www.factoring.ru.
3. www.slon.ru.

РОССИЙСКИЙ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК В ПЕРИОД КРИЗИСА

© Золотова Е.А.*

Ставропольский государственный университет, г. Ставрополь

Рассмотрена сегодняшняя ситуация и проблемы на рынке кредитования в России и дана сравнительная характеристика поведения коммерческих банков до кризиса и после.

* Заместитель заведующего кафедрой «Финансы и кредит», кандидат экономических наук, доцент

Сегодня российский кредитный рынок претерпевает огромные изменения. Упрощенная схема кризиса выглядит так: бизнесу не хватает денег. Еще в сентябре 2008 г. 64 % предприятий могли восполнить этот дефицит за счет заемных средств. Сегодня лишь каждая пятая компания имеет реальный доступ к кредитным ресурсам. По данным Института экономики переходного периода, в августе 2007 кредитов не хватало только 20 % компаний [1]. Учитывая, что поддержка государства в этом вопросе направлена исключительно на крупный бизнес и совершенно очевидно, что до регионального уровня она не доходит, предпринимателям приходится разбираться с новыми банковскими критериями кредитования.

Рост просроченной задолженности по ранее выданным кредитам, а с 1 октября 2008 г. у предприятий нефинансового сектора области она выросла в 8 раз, не позволяет банкам увеличивать свои кредитные портфели, хотя они и заявляют об этом [2]. Показатель просроченной задолженности к объему кредитного портфеля, пока не достиг психологического предела в 10 %, и все же неуклонно растет. Банки «передают» заемщиков друг другу.

Между тем по данным областного департамента инвестиций, снижение кредитного портфеля по всему кругу банков в регионе не столь значительно: примерно на 8 % с октября по январь 2009 г. В течение первого квартала этого года снижение замедлилось и составило не более 2-3 %. Очевидно, что эти цифры не соответствуют данным Института экономики переходного периода, которые демонстрируют отсутствие реального доступа к кредитам подавляющего числа организаций. Разночтения можно объяснить тем, что банки уводят средства в валюту, дожидаясь ее пиковых значений, как это сделали государственные банки, получив многомиллиардную правительственную помощь для кредитования реального сектора. Таким образом, объявляемые кредитные портфели в заметной части «не работают».

К тому же, сегодня банки серьезно пересматривают свои программы кредитования, сосредотачиваясь на определенных видах кредитных продуктов и отказываясь от других. Так, банки, изначально создававшиеся для обслуживания крупных корпоративных клиентов и лишь в годы активного роста экономики взявшиеся за развитие дополнительных программ, к примеру, кредитование малого бизнеса, возвращаются к корпорату. Другие, наоборот, увеличивают кредитные портфели для малого бизнеса, ограничивая работу с корпоративными клиентами кредитованием оборотного капитала.

Выходит, что проблема поиска ресурсов сегодня усложнена не только общим снижением кредитной массы, но и ее серьезным перераспределением между игроками. Предпринимателю важно найти именно тот банк, который готов работать с данным уровнем и «тематикой» бизнеса.

До кризиса, мы видели, как рынок рос на 30-40 % в год. Зачастую, кредиты выдавались просто в расчете на то, что рынок и дальше будет

расти, объемы выручки будут увеличиваться, стоимость залогового обеспечения, которое на сегодняшний день есть, через год удорожает на 40 %. Сегодня ситуация изменилась и банкам приходится ужесточать требования к потенциальным заемщикам. Прежде всего, стоит перечислить рискованные для банков сферы бизнеса. К «мертвым» клиентам банки причисляют строительство и торговлю, особенно сетевую. Те предприятия, которые мы привыкли называть «реальным сектором экономики», для банков перестали быть таковыми. С точки зрения кредитования сегодня самый реальный сектор – это сфера услуг и производители продуктов питания. Они по-прежнему могут получить кредит даже под свои обороты. Быть может, к ним подходят жестче лишь с точки зрения залогового обеспечения.

Еще одной благополучной отраслью кредитования эксперты признают нефтехимию. Однако компании этого направления редко кредитуются в регионе, работая напрямую с центральными офисами крупных сетевых банков. Лишь те банки, которые до недавнего времени вели агрессивную политику, «играли» на кредитных ставках, переманивая клиентов, практически перестали выдавать кредиты.

Можно отметить, что фактических изменений в подходах оценки кредитных рисков не произошло, изменился лишь «вес» ряда критериев, на основе которых банк принимает решение о выдаче кредита. Причина не в том, что банк как-то перестраховывается и выдвигает более жесткие требования, а, скорее, в тех проблемах, которые сегодня в бизнесе существуют: убытки, кратное падение выручки, явная закредитованность предприятий, стагнация на данном конкретном рынке. Поэтому желание видеть реальную экономику, а не просто баланс, который зарегистрирован в налоговой, вполне оправданно для банков.

Таким образом, сегодня на первое место в списке критериев выходит финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Причем, не положительная ее история как это было важно ранее, а ободряющая ситуация в текущем и будущем времени. Банк хочет видеть перспективу: кто и сколько купит вашего товара, есть ли оживление на вашем рынке, насколько вы сегодня на нем конкурентоспособны. Затем банк тщательнее, чем ранее, анализирует финансы предприятия.

Большое внимание уделяется управленческой отчетности, внимательно смотрят структуру долга компании. Сегодня это определяющий момент как с точки зрения возможных рисков предъявления претензий со стороны кредиторов, так и с точки зрения качества этого долга. У многих накопились «плохие долги», которые ломают всю картину бизнеса. Эти долги сформированы таким образом, что их обслуживание зависит от решения кредиторов: продлить с тобой отношения, либо отказать тебе. Как правило, речь идет о коротких займах, которые занимают серьезную долю в структуре оборотного капитала.

Банки подвергают анализу не только конкретное предприятие, обратившееся за получением кредита, но и хотят видеть всю группу компаний, даже те активы, которые «работают» на другом рынке. Очевидно, что в случае проблем на одном направлении, существует риск получить их и на другом. Для банков стало важным понимать, кто является реальным хозяином бизнеса, и каков состав акционеров или учредителей. Они и раньше собирали подобную информацию, однако относились к ней более формально. Учитывая долговую яму, в которой сегодня оказались многие компании, банки тщательно анализируют контракты по сделкам, дабы выявить те, что могут быть признаны недействительными. Поскольку суды сегодня завалены взаимными претензиями предприятий и организаций и решения по делу приходится ожидать долго, банк берет на себя функцию арбитра, упреждая удар.

Можно сказать, что у банков есть деньги. И они их выдают. Но лишь тем, кто работает максимально открыто. Кризис заставил предпринимателей не только повышать свою финансовую культуру, но делать свой бизнес максимально прозрачным.

Действительно, именно на рубеже 1990-2000-х годов, когда бизнес начал работу с банками, ему пришлось выходить из тени. Возможность получения финансирования стала куда более серьезным стимулом, нежели все попытки ужесточения государственного администрирования. Но сегодня ситуация иная, считают финансисты. И связана она тотальной природой кризиса. Кредитные организации стали требовать большей открытости.

На наш взгляд, сегодня единственный доступный инструмент привлечения средств – это залоговые кредиты. Все остальные банковские продукты, которые позволяли бизнесу оперативно пополнять оборотные средства или открывать «короткую» кредитную линию – не работают.

К сожалению, предприниматели привыкли к легкости получения денег. Потому сегодня так не хватает факторинга и овердрафта. Даже если клиент имеет максимально высокий рейтинг в банке, рассчитывать на беззалоговые формы кредитования не приходится. Безусловно, оперативные беззалоговые продукты сегодня доступны лишь очень надежным клиентам, не испытывающих серьезных финансовых проблем. А таких – меньшинство. Подавляющему большинству приходится смириться с тем, что залоги, предоставляемые банку в качестве обеспечения кредита, будут серьезно недооценены. Прежде всего, это касается недвижимости. Если ранее банки с удовольствием принимали ее в обеспечение, то сегодня предпочитают ей транспорт или оборудование – одним словом, любое не специализированное движимое имущество, поскольку оно обладает большей ликвидностью, чем офисы и промышленные корпуса. Сегодня рынок недвижимости настолько нестабилен, что сложно определить, сколько стоит тот или иной объект. Во все времена для определения цены

недвижимости использовался сравнительный анализ, когда мы могли посмотреть на существующие на рынке сделки и понять, сколько может стоить аналогичный объект. Сегодня сделок на рынке практически нет. Оставшиеся два метода оценки стоимости – доходный и затратный, также не дадут нам сегодня корректной оценки. Поэтому если банки берут в залог недвижимость, то сознательно идут на серьезное дисконтирование стоимости, бывает, что и до половины стоимости. Более того, уже имеющиеся залоговые, пересматриваются в сторону понижения стоимости. Однако есть еще и внекризисный фактор, который приводит к дисконтированию залогов, в том числе и недвижимости: эксперты отмечают дефицит профессиональных институтов оценки собственности. Каждый изобретает свою систему. В итоге банки не доверяют никому и увеличивают дисконт «за сомнение». Важно отметить, что банки смотрят не только на стоимость предоставленной в залог недвижимости, но и на ее юридическое оформление. Бизнес привык предоставлять ее в качестве обеспечения, однако не привык оформлять ее должным образом. Ранее банки не придавали серьезного значения этой проблеме, поскольку финансово-хозяйственная деятельность заемщиков не давала повода задумываться о возможном отчуждении собственности.

К сожалению, многомиллиардная помощь государства пока не пришла в регионы. Более того, никто из действующих компаний всерьез на нее не рассчитывает, поскольку направлена она, преимущественно, на старт-апы или опосредованно, через потерявших работу граждан, на уже «утонувший» бизнес. Если говорить о государственной поддержке бизнеса на уровне региона, то в ситуации напряженного бюджета в 2009 году пока так и не сформирован фонд, под гарантии которого ранее бизнес мог попытаться взять кредит в банке.

Таким образом, банки формируют кредитные портфели, но не спешат делиться ими с бизнесом, предпочитая уходить в валюту, ведь надежность вложений в ряд секторов оставляет желать лучшего, а ликвидность привычных залогов низка. При этом банки признают: без кредитов, как одного из основных инструментов заработка, они не смогут надеяться на собственный финансовый успех и конкурентоспособность. Так же, как бизнес ищет кредиты, банки ищут бизнес, которому дать этот кредит. Другой вопрос, что за кредитом идет бизнес, испытывающий трудности, а банкам нужны клиенты без проблем. После кризиса у банков может появиться много нулевых залогов, мертвых предприятий, а вот компаний, которые будут способны «генерить» какой-то финансовый поток, останутся единицы. И если у тебя на балансе будут такие клиенты, то ты окажешься на рынке серьезным игроком. Поэтому сейчас конкуренция еще жестче той, что была в последние годы.

Что касается ситуации на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, отметим следующее.

Волна шока, вызванная кризисом, прошла, бизнес стал приспосабливаться к действиям в новых условиях. Малый бизнес более гибко отреагировал на изменившиеся условия, и, несмотря на объективный спад предприятия МСБ начинают наращивать объемы деятельности. В условиях нестабильности кредитование стало более рискованным, но кредитование сегментов МСБ позволяет в определенной степени нивелировать риски и получить высокую доходность.

Конечно, у банков-кредиторов изменились требования к собственному капиталу в бизнесе потенциальных заемщиков, к сроку существования компании на рынке. Максимальная сумма кредита, на которую сейчас можно рассчитывать, стала несколько меньше докризисной. Возможные сложности заемщиков-предпринимателей со своевременным погашением кредита в каждом случае решаются индивидуально. Цель любого банка – долговременное сотрудничество с клиентами, поэтому на данный момент большинство банков разработали программы реструктуризации задолженности при невозможности своевременного погашения кредита.

Льготы при получении кредита прежде всего могут получить заемщики с положительной кредитной историей, а также компании, обладающие разветвленной сетью покупателей и поставщиков. Любое предприятие, твердо стоящее на ногах, может рассчитывать на различные преференции.

Впрочем, это не единственная проблема. Кроме того, возникает вопрос, насколько вообще сейчас нужны кредиты реальному сектору. Ведь ясно, что если запускаются какие-то новые проекты, то это в принципе хорошо. Однако сегодня в условиях сжатия рынка, а также того, что негативные процессы не закончились (сокращение оплаты труда, численности занятых и так далее), кредитовать подобные проекты крайне сложно. Должна быть мощная селекция по выявлению чего-то перспективного, так как иначе существует опасность, что кредиты берутся под текущие нужды: чтобы расплатиться с поставщиками, с работниками и тому подобное.

И поэтому роль государства сейчас состоит больше не в том, чтобы заставить банки выдавать кредиты, а в формировании точек и секторов роста, куда (если будет ясна перспектива) уже могли бы пойти кредиты.

Список литературы:

1. www.iet.ru.
2. www.rbc.ru.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ

© Коваленко Ф.А.*

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

Проблемы развития и совершенствования налогообложения как одного из важнейших инструментов государственного воздействия на становление рыночных структур признаются одними из наиболее актуальных в российской экономической науке и практике.

Налоговая система и налоговая политика государства затрагивают экономические интересы всех без исключения субъектов рынка. Одним из центральных сегментов рынка является банковский рынок, который базируется в основном на банках и без которого рыночная экономика вообще не может функционировать. Банковская система выступает в качестве важной рыночной составляющей и гибким инструментом для реализации макроэкономических задач. Банки являются центральным звеном рыночного хозяйства. Развитие их деятельности – это необходимое условие создания рыночного хозяйства. Банки играют роль действенного орудия государства в реализации стратегических и тактических целей инвестиционной, инновационной, структурной политики, политики доходов населения и внешнеэкономической деятельности. В то же время банковская система является одной из основных частей рыночной инфраструктуры, обеспечивающей эффективную динамику микропроцессов.

Немаловажно регулирование, в том числе и налоговое, банковского рынка с точки зрения безопасности и сбалансированности экономики. Взаимосвязь, существующая между функциональной способностью и стабильностью банковской системы и функциональной способностью и стабильностью общественной и политической систем, исторически многократно подтверждена. Более того, эффективность функционирования экономической системы в значительной степени зависит от ее кредитной системы, а значит, от банков. Особое место, которое отводится банковской системе как связующему звену экономики при проведении экономической политики государства, делает актуальным исследование вопросов налогообложения банков, взаимоотношений банков и налоговых органов, налогового механизма регулирования деятельности коммерческих банков.

* Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»

В настоящее время в банковской системе России продолжают структурные преобразования, начавшиеся на рубеже 80-90-х годов и испытавшие новый импульс в результате финансового кризиса 1998 года. Сейчас можно констатировать о:

- преодолении наиболее острых последствий финансового кризиса 1998 года;
- сохранении жизнеспособного ядра банковской системы;
- восстановлении возможности банков по предоставлению базовых услуг экономике;
- создании необходимых условий для роста капитала, активов и привлеченных средств банков, а также укрепления финансового положения кредитных организаций.

Одной из задач дальнейшего реформирования банковской системы является совершенствование системы налогообложения кредитных организаций. Для банков и других кредитных учреждений Российской Федерации взаимоотношения с налоговыми органами России являются одним из наиболее проблемных вопросов, требующих принятия оптимальных решений, причем как для налоговых органов, так и для учреждений кредитной системы РФ. При этом банки и иные кредитные организации испытывают на себе все трудности неразрешенности и противоречивости многих положений налогового законодательства, влияющих на всех субъектов хозяйствования и на многие аспекты функционирования хозяйственного механизма.

В рамках налоговых отношений коммерческие банки и другие кредитные организации могут выступать:

- в качестве субъекта налогообложения (налогоплательщика);
- в качестве агента налогового контроля.

Формирование действующей налоговой системы привело к тому, что коммерческие банки и другие кредитные учреждения как субъекты предпринимательской деятельности уплачивают налог на прибыль; налог на добавленную стоимость; налог на имущество; налог на операции с ценными бумагами; налоги, зачисляемые в дорожные фонды; транспортный налог; ряд местных налогов, среди которых выделяются земельный налог, налог на рекламу. Помимо вышеперечисленных налогов, банки и иные кредитные учреждения являются сборщиками подоходного налога, а также отчисляют взносы в государственные внебюджетные фонды. В Республике Татарстан учреждения кредитной системы уплачивают дополнительно некоторые местные налоги, среди которых выделяется налог на ликвидацию ветхого жилья. Наибольшую значимость и особенности исчисления кредитными организациями в Российской Федерации имеют налог на прибыль банков, налог на добавленную стоимость и налог на имущество банков.

При определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль одной из самых серьезных проблем является право коммерческих банков и иных кредитных учреждений уменьшать налогооблагаемую прибыль на суммы отчислений в резервы на возможные потери по ссудам. Российские кредитные организации работают в сложных условиях экономической нестабильности, с которой и связана основная масса рисков. В такой ситуации создание резервов кредитных рисков после определения налогооблагаемой базы не имеет смысла. Наоборот, возможность отнесения сумм отчислений в резервы на расходы банков повысила бы устойчивость отечественных коммерческих банков, что положительно сказалось бы на укреплении банковской системы России в целом.

Особенностью налогообложения налогом на добавленную стоимость по банкам и другим кредитным учреждениям является определение облагаемого оборота, определяемого по операциям, круг которых несколько отличается от облагаемых налогом операций по другим группам налогоплательщиков. У банков и иных кредитных учреждений налогом на добавленную стоимость облагается сравнительно небольшой объем банковских операций.

Исчисление налогооблагаемой базы и уплата налогов и прочих обязательных платежей в бюджет регламентируются наделением субъектов налогообложения и контролирующих органов определенными правами и обязанностями, так или иначе возникающими при исполнении положений и норм налогового законодательства. Данное утверждение в полной мере относится как к банкам и другим кредитным учреждениям, так и к органам Министерства Российской Федерации по налогам и сборам в лице его конкретных территориальных органов. Банки и иные кредитные учреждения имеют определенные права и обязанности, как общие для всех налогоплательщиков в Российской Федерации, так и специальные, характерные лишь для данной группы субъектов хозяйствования. Это связано с особенностями места банков и иных кредитных учреждений в системе налоговых взаимоотношений и спецификой банковских операций. При этом главное место в системе ответственности банков и других кредитных учреждений за нарушение положений налогового законодательства принадлежит финансовым санкциям, предусмотренных главой 18 Налогового Кодекса РФ «Виды нарушений банком обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, и ответственность за их совершение».

Банки и иные кредитные учреждения по объему налоговых платежей в бюджет являются одними из крупных среди всех налогоплательщиков – юридических лиц. Однако, кроме функционирования банка или иного кредитного учреждения в качестве налогоплательщика, данные организации выполняют не менее важные функции. Особенность учреждений российской кредитной системы состоит в том, что они участвуют в кассовом ис-

полнении налогового законодательства, то есть они выступают в роли агентов фискального контроля (например, регистрируют счета недоимщиков, осуществляют проведение расчетных операций по перечислению налоговых и прочих обязательных платежей клиентов в бюджет, предоставляют сведения о состоянии счетов предприятий в налоговые органы и т.д.).

Анализ налогообложения коммерческих банков и других кредитных учреждений в Российской Федерации позволяет сделать вывод о необходимости детального изучения правовых основ банковской деятельности и налогового права за рубежом. Банковский сектор не должен иметь каких-либо льгот и привилегий по линии налогообложения. Вместе с тем, условия налогообложения в отношении кредитных организаций не могут быть хуже, чем для других юридических лиц. Принципиальное значение для кредитных организаций имеет адекватное определение доходов, расходов, относимых на себестоимость банковских услуг и налогооблагаемой базы.

Первоочередными, с точки зрения совершенствования системы налогообложения кредитных организаций, являются следующие вопросы:

- ставка налога на прибыль кредитных организаций должна быть установлена на уровне ставки налога на прибыль для предприятий небанковского сектора;
- из состава доходов и расходов, учитываемых для целей налогообложения, необходимо исключить переоценку средств в иностранной валюте, поступивших в оплату уставных капиталов кредитных организаций;
- в состав резервов, принимаемых в расчет налогооблагаемой базы по налогу на прибыль у кредитных организаций, должны включаться все резервы, сформированные в соответствии с нормативными актами Банка России под риски, вызванные добросовестными операциями и сделками;
- к расходам, учитываемым при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, следует отнести затраты капитального характера по объектам производственного назначения (имеющим непосредственное отношение к банковской деятельности), а также расходы, связанные с организацией банком филиалов и представительств;
- нематериальные активы следует отнести к объектам, имеющим отношение к банковской деятельности, что позволит относить начисленный по ним износ к расходам, включаемым в себестоимость оказываемых банками услуг и в расчет налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль;
- отменить налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте, как непродуктивный и стимулирующий теневой бизнес.

Развитие банковского дела в России и совершенствование налоговой системы – два параллельных и взаимосвязанных пути. С помощью государственного регулирования налогообложения кредитных организаций, проявления стимулирующей функции налогов можно достичь значительных успехов в уменьшении финансового дисбаланса и стабилизации экономики.

ПРАВОВОЙ СТАТУС И ПОЛНОМОЧИЯ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМОЙ

© Сорокина И.А.*

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

Управление налогообложением это важнейшая сфера научно-практических исследований. В статье рассматриваются актуальные вопросы управления налоговой системой в современных условиях. Рассмотрены функции и определена роль органов управления в этом процессе.

Богатый исторический опыт налогообложения позволяет не только более глубоко оценить динамику происходящего в данной области в сегодняшние дни и сделать определенные выводы о перспективах развития рассматриваемого вопроса в будущем, но и определить, какие эффективные методы и решения быть использованы в сегодняшней работе в сфере налогообложения.

В управлении налоговой системой на государственном уровне выделяют два функциональных элемента: общее управление и оперативное управление (контроль). Общее и оперативное управление налоговой системой РФ осуществляются на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

Общее управление на федеральном уровне осуществляется высшими органами государственной власти: Федеральным Собранием, Президентом РФ, Правительством РФ.

Федеральное Собрание РФ обеспечивает законодательно-правовое закрепление и детализацию основных направлений налоговой политики (перечень налогов и сборов, порядок их взимания, бюджетную принадлежность) с учетом вносимых Правительством РФ предложений об изменениях в налоговой системе.

Президент РФ определяет основные направления налоговой политики РФ и направления реформирования налоговой системы, вносит на рас-

* Аспирант кафедры Налогов и налогообложения

смотрение Государственной думы законопроекты или принимает указы для восполнения пробелов налогового законодательства. Правительство РФ разрабатывает и приводит в исполнение конкретные меры и законопроекты в целях реализации налоговой политики РФ. Реализует принятый порядок уплаты налогов и сборов.

На региональном уровне общее управление осуществляется законодательным органом субъектов РФ, главой субъекта РФ и исполнительным органом субъекта РФ. Законодательный орган субъекта РФ уточняет и детализирует в предусмотренных пределах налоговое законодательство РФ. Решает вопрос о введении на территории субъекта необязательных, но предусмотренных НК РФ региональных налогов и сборов.

Глава субъекта РФ осуществляет общее руководство и координацию действий органов власти субъекта РФ в области налогообложения. Исполнительный орган субъекта РФ осуществляет исполнительно-распорядительную деятельность по взиманию налогов и сборов на региональном уровне.

Общее управление налоговой системой на местном уровне власти осуществляется законодательным органом местного самоуправления, главой муниципального образования, местным органом исполнительной власти. Законодательный орган местного самоуправления решает вопрос о введении на территории субъекта необязательных, но предусмотренных НК РФ местных налогов. Глава муниципального образования осуществляет общее руководство и координацию действий органов местного самоуправления в области налогообложения. Местный орган исполнительной власти осуществляет исполнительно-распорядительную деятельность по взиманию налогов на местном уровне.

К системе органов оперативного управления налоговой системой РФ относятся:

1. Финансовые органы (Министерство финансов РФ).

Минфин России осуществляет координацию и контроль деятельности, находящихся в его ведении Федеральной налоговой службы, Федеральной службы страхового надзора, Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, Федеральной службы по финансовому мониторингу и Федерального казначейства.

Министерство финансов Российской Федерации осуществляет следующие основные полномочия в налоговой сфере:

- вносит в Правительство Российской Федерации проекты федеральных законов, нормативных правовых актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации и другие документы, по которым требуется решение Правительства Российской Федерации, по вопросам, относящимся к установленной сфере ведения Министерства и к сферам ведения подведомственных ему федеральных служб;

- на основании и во исполнение Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации Минфин России принимает следующие нормативные правовые акты:
- формы налоговых деклараций, расчетов по налогам и порядок заполнения налоговых деклараций;
- форму таможенного приходного ордера, на основании которого производится уплата таможенных пошлин, налогов физическими лицами при перемещении товаров для личных, семейных, домашних и иных не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности нужд при декларировании товаров;
- акты, определяющие случаи, когда уплата таможенных платежей может обеспечиваться договором страхования;
- форму требования об уплате таможенных платежей;
- форму решения о взыскании в бесспорном порядке таможенных платежей за счет денежных средств, находящихся на счетах плательщика в банках [3].

2. Налоговые органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы).

Налоговые органы Российской Федерации – единая централизованная система контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах. Эта система состоит из федерального органа исполнительной власти (ФНС России), уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальных органов.

Центральное звено в этой системе – ФНС России. Правовой статус службы как федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов, зафиксирован в ст. 30 НК РФ. В соответствии с Указом Президента РФ от 19 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» ФНС России находится в непосредственном ведении Минфина России. Структура ФНС России и ее территориальных налоговых органов установлена постановлением Правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе» и утверждена приказом Минфина России от 9 августа 2005 г. № 104-н «Об утверждении положений о территориальных органах «Федеральной налоговой службы» [4].

В соответствии с трехуровневой иерархией можно выделить три функционально различающихся блока задач налоговых органов.

На федеральном уровне решаются стратегические, методологические, организационные и координирующие задачи.

Налоговые органы уровня субъекта Федерации ответственны за решение тактических, интегрирующих и административных задач.

Территориальные налоговые органы решают оперативные задачи по контролю исполнения налогового законодательства. Структура и состав системы управления налогообложением России соответствуют ее административно-территориальному делению. Налоговая служба построена таким образом, чтобы обеспечить единство целей, при котором отдельные системы управления одного уровня функционируют по единой схеме, решают одинаковый набор задач по заранее разработанной методологии и технологии обработки данных [6, с. 16].

3. Таможенные органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области таможенного дела, подчиненные ему таможенные органы РФ).

Следующим видом органов, являющихся участниками налоговых правоотношений со стороны государства, выступают таможенные органы. В соответствии со статьей 401 Таможенного кодекса Российской Федерации таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему [10, с. 153].

Согласно статье 34 НК РФ таможенные органы пользуются правами и исполняют обязанности налоговых органов по взиманию налогов и сборов при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации в соответствии с таможенным и налоговым законодательством. Должностные лица таможенных органов реализуют в пределах своей компетенции права и обязанности налоговых органов [1].

4. Органы внутренних дел. В соответствии с Положением о Министерстве внутренних дел Российской Федерации (МВД России), утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 19.07.2004 № 927, МВД России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренних дел, в том числе в сфере миграции [2].

Согласно пункту 1 статьи 36 НК РФ по запросу налоговых органов органы внутренних дел участвуют вместе с налоговыми органами в проводимых налоговыми органами выездных налоговых проверках.

В соответствии с НК РФ и Законом № 1026-1 в целях организации взаимодействия между органами внутренних дел и налоговыми органами Приказом МВД России и МНС России от 22.01.2004 № 76/АС-3-06/37 утверждена Инструкция о порядке взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов при осуществлении выездных налоговых проверок.

Все вышеперечисленные органы управления налоговой системой преследуют одну основную цель системы управления – оптимальное и эффективное развитие экономики путем воздействия системой установленных законодательством налогов на объекты управления.

При этом, на наш взгляд, существует шесть основных направлений на которые необходимо обратить первоочередное внимание при управлении налоговой системой:

1. Формирование, правовое регулирование и обеспечение надлежащей деятельности налоговых органов государства;
2. Формирование системы налогов и сборов государства;
3. Осуществление налогового администрирования;
4. Установление прав и обязанностей участников налоговых отношений;
5. Установление ответственности за нарушение налогового законодательства;
6. Повышение уровня налоговой культуры.

В целом специфика управления налоговыми отношениями в современной российской экономике, обусловленная возникновением противоречий в результате взаимодействия интересов субъектов налоговых отношений, проявляется в изменениях, производимых по вышеуказанным основным направлениям регулирования. И от того, насколько эффективно будет реализовано каждое из вышеуказанных направлений органами системы управления налогообложением, насколько правильно будут расставлены приоритеты такой реализации, зависит эффективность налоговых отношений.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [от 31.07.1998 № 146-ФЗ] (ред. от 17.05.2008) // Российская газета. – 06.08.1998. – № 148-149.
2. Указ Президента РФ от 19.07.2004 № 927 (ред. от 03.07.2008) «Вопросы Министерства внутренних дел Российской Федерации» // СЗ РФ. – 26.07.2004. – № 30. – Ст. 3149.
3. Постановление Правительства Российской Федерации [от 30 июня 2004 года № 329] «О Министерстве финансов Российской Федерации» // СЗ РФ. – 02.08.2004. – № 31. – Ст. 3258.
4. Постановление Правительства РФ [от 30 сентября 2004 года № 506] (ред. от 22.02.2008) «Об утверждении положения о федеральной налоговой службе» // СЗ РФ. – 04.10.2004. – № 40. – Ст. 3961.
5. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / А.В. Аронов, В.А. Кашин. – М.: Магистр, 2007.
6. Красницкий В.А. Налоговый контроль в системе налогового администрирования / В.А. Красницкий. – М.: Финансы и статистика, 2008.
7. Лазовой Г.Н. Современные проблемы налогового администрирования / Г.Н. Лазовой // Финансы. – 2007. – № 4. – С. 73.
8. Лермонтов Ю.М. Практический комментарий к части первой Налогового кодекса Российской Федерации. Просто о сложном (постатейный) / Ю.М. Лермонтов. – Подготовлен для Системы КонсультантПлюс, 2007.

9. Налоговое администрирование: учебное пособие / кол. авторов; под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2009.

10. Титов А.С. Налоговое администрирование и контроль / А.С. Титов. – М.: ВК, 2007.

ВЛИЯНИЕ ЭМИССИОННОЙ И ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИК НА ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОРПОРАЦИИ

© Фокина Е.А.*

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В статье рассмотрены специфические особенности формирования финансовых ресурсов телекоммуникационной корпорации, способствующие проведению агрессивной долговой политики.

Современный рынок капитала чрезвычайно многообразен. Однако при всем многообразии применяемых на нем финансовых инструментов для корпорации существует лишь два направления привлечения капитала с открытого рынка:

1. долговое (кредиты, займы, облигации и др.);
2. доленое участие в собственности корпорации (акции).

В случае привлечения средств на доленой основе корпорация предоставляет поставщикам капитала право собственности на определенную часть корпорации. Особенно это выражено при выпуске обыкновенных акций, когда поставщик капитала получает права собственности на часть корпорации. При привлечении капитала на долговой основе корпорация не дает поставщику капитала права собственности на часть корпорации, но обязуется вернуть вложенные средства и заплатить процент за пользование капиталом [1].

Для корпораций в России весьма актуальна проблема эффективного проведения эмиссионных операций на рынке капитала и выработки эмиссионной политики. Привлечение капитала на основе эмиссии акций из необходимого условия организации бизнеса в форме акционерного общества трансформируется в реальный инструмент формирования финансовой структуры капитала корпораций. Необходимым условием повышения эффективности данного процесса являются увеличение количества корпораций, акции которых обращаются на фондовом рынке, рост капитализа-

* Старший преподаватель кафедры Экономической информатики и управления, кандидат экономических наук

ции корпораций, привлечение на рынок долгосрочного инвестиционного капитала.

Перспективным сегментом рынка для телекоммуникационных корпораций стал выпуск новых акций на рынок (рынок IPO). Первые шаги на международном рынке IPO стали предпринимать эмитенты телекоммуникационного сектора: корпорации «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), «Вымпелком».

В 2003 году IPO российских корпораций обеспечило общий объем привлечения 0,5 млрд. долл., в 2004 г. – 0,56 млрд. долл., а в 2005 г. отечественные компании смогли привлечь 4,9 млрд. долл., в 2006 году – 17,8 млрд. долл. За 2007 г. в ходе первичных и вторичных размещений российские корпорации привлекли около 31 млрд. долл. Всего за период с 2002 по 2006 год в результате проведения около 30 IPO на мировых и российских биржах российские корпорации увеличили капитализацию на 8,5 млрд. долл. По данным 2007 г., около 70 % всего биржевого оборота российских активов торгуется на ММВБ, остальные 30 % приходятся на LSE, NYSE, Deutsche Borse, NASDAQ и PTC [3]. В 2008 году общий объем сделок на Фондовой бирже ММВБ достиг 48,4 трлн. рублей (около 2,0 трлн. долларов) [6].

В современных экономических условиях одним из наиболее эффективных механизмов привлечения прямых зарубежных инвестиций для телекоммуникационных корпораций является выпуск и размещение среди потенциальных стратегических инвесторов американских депозитарных расписок (АДР). По определению Комиссии по ценным бумагам и биржам США, «АДР – это выпущенный американским депозитарием сертификат, подтверждающий право собственности на определенное количество американских депозитарных акций, которые, в свою очередь, предоставляют право собственности на определенное количество депонированных ценных бумаг иностранного эмитента» [7].

Потребность в выпуске корпорациями АДР на свои акции с целью привлечения прямого финансирования на международных фондовых рынках объясняется также тем, что согласно законодательству США, ценные бумаги иностранных эмитентов, выпущенные в форме иной, чем АДР, не допускаются к обращению на фондовом рынке США. Сами акции хранятся обычно в стране-эмитенте, а американский (западноевропейский) банк-корреспондент депонирует их на своем счете и на депонированное число акций выпускает АДР как собственные бумаги. Банк-корреспондент фактически выступает в роли номинального владельца акций, конвертирует дивиденды по наиболее выгодному курсу и выплачивает их владельцам АДР. Достоинством АДР является то, что они способствуют росту капитализации корпорации, повышению ликвидности рынка ее акций.

При размещении ценных бумаг на американский рынок российским корпорациям приходится следовать определенным правилам. Для этих целей специалисты условно выделяют спонсируемые АДР трех уровней.

Бумаги первого уровня выпускаются на акции, находящиеся во вторичном обращении, для предложения в основном частным инвесторам и только на внебиржевом рынке США. Для их выпуска корпорация-эмитент должна иметь заверенное аудиторское заключение. В комиссию по ценным бумагам и биржам США разрешается представлять финансовую документацию, соответствующую требованиям законодательства страны-эмитента.

При регистрации АДР второго уровня в комиссию по ценным бумагам представляется бухгалтерская отчетность, выполненная по международным стандартам отчетности. Данные АДР также выпускаются лишь на бумаги, находящиеся во вторичном обращении.

Депозитарные расписки третьего уровня позволяют эмитенту акций привлекать реальные инвестиции в твердой валюте, так как выпускают их на бумаги, находящиеся на стадии первичного размещения. Расписки данного уровня подразделяются на 2 подуровня: публичное размещение и частное размещение. Первые публикуются на фондовых биржах, а вторые размещаются среди узкого круга высококвалифицированных инвесторов.

Акции корпорации МТС вращаются также на ММВБ и на внебиржевом рынке в Европе, на биржах Лондона, Франкфурта, Берлина и Мюнхена. Рост АДР корпорации МТС в 2005 г. составил 1,1 %. Цена АДР в 2006 г. составляла – 46,8 долл. что на 28,1 % выше текущего уровня (36,55 долл.). Текущая цена АДР ОАО «МТС» на 4 июля 2007 г. – 63,19 долл. [5]. На 25 сентября 2009 г. цена АДР ОАО «МТС» составила – 46,49 долл. [8].

Инвестиционная привлекательность АДР телекоммуникационных корпораций обусловлена следующими факторами:

- высокими темпами роста присутствия на зарубежных рынках;
- сохранением доли рынка сотовой связи в России.

Одним из способов заимствования в телекоммуникационной отрасли являются синдицированные кредиты, они достаточно быстро погашаются или рефинансируются. Европейский банк реконструкции и развития (the European Bank for Reconstruction and Development) выдал в 2006 г. восьмилетний кредит корпорации МТС на сумму 112 млн. долл. Также в 2006 г. ОАО «МТС» заключило соглашение о привлечении синдицированного кредита на сумму 1,33 млрд. долл. от ряда зарубежных банков, таких, как Tokyo-Mitsubishi UFJ, Bayerische Landesbank, HSBC, ING Bank, Raiffeisen, Sumitomo Mitsui [4]. В 2009 г. планируется предоставление Европейским инвестиционным банком (European Investment Bank – EIB) кредита в размере 115 млн. евро на модернизацию и дальнейшее развитие мобильных сетей с целью повышения качества и доступности широкополосных услуг связи на территории РФ [2].

Привлечение крупных кредитов не повлияло на финансовую устойчивость корпорации, так как ее капитализация на 2002 г. – 3 млрд. долл., а на 2005 г. составляла более 13 млрд. долл., на начало 2009 г. составляла 18,7 млрд. долл. [2] к тому же у корпорации МТС репутация надежного заемщика, а процентная ставка достаточно низкая для корпорации российского телекоммуникационного сегмента.

При оценке кредитного качества основными факторами являются:

- отраслевая принадлежность корпорации;
- структура капитала;
- наличие правовых или налоговых рисков;
- наличие и уровень кредитных рейтингов (от международных рейтинговых агентств);
- формат публикуемой финансовой отчетности (МСФО, аудит отчетности);
- финансовое состояние эмитента (уровень долговой нагрузки, рентабельность, динамика развития).

Отраслевая принадлежность эмитента на российском рынке не носит столь однозначного характера для включения в тот или иной «эшелон». Однако отраслевые риски оказывают существенное влияние на кредитное качество эмитентов, а следовательно, можно сделать обобщение об эшелонной принадлежности тех или иных отраслей. Так, к первому «эшелону» традиционно относят компании нефтегазовой и энергетической отраслей. Второй «эшелон» более диверсифицирован, к нему, как правило, относят компании из химической и нефтехимической, телекоммуникационной, транспортной, металлургической и машиностроительной отраслей. К третьему «эшелону» чаще всего относят компании строительной, пищевой и торговой отраслей [9].

Обоснованная и грамотно проведенная эмиссия позволяет решить ряд актуальных финансовых и управленческих задач. Основными задачами эмиссионной политики телекоммуникационной корпорации являются:

- решение задач по привлечению финансовых ресурсов на развитие корпорации;
- снижение средневзвешенной стоимости капитала корпорации;
- получение эмиссионного дохода от размещения ценных бумаг.

На наш взгляд, заслуживают внимания следующие факторы, которые оказывают влияние на эмиссию телекоммуникационной корпорации:

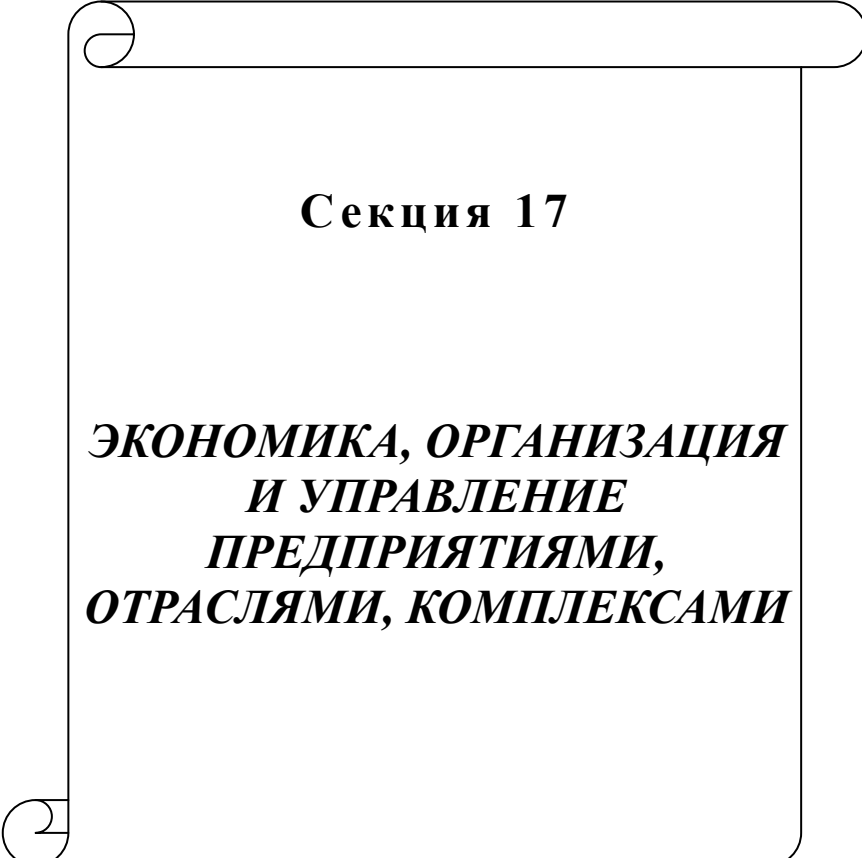
1. экономический рост страны;
2. валютная либерализация, интеграция российской экономики в мировую и увеличение притока иностранных инвестиций;
3. укрепление курса рубля, и соответственно, рост доверия инвесторов и приток капитала в страну;
4. улучшение информационной прозрачности телекоммуникационных корпораций и их открытости для инвесторов;

5. повышение ликвидности вторичного рынка корпоративных ценных бумаг;
6. эффективное использование фондовых инструментов долгового финансирования;
7. совершенствование корпоративной культуры и корпоративного управления;
8. вовлечение средств отечественных частных инвесторов.

Говоря о российских хозяйствующих субъектах, необходимо отметить сохранение определенных барьеров входа на международные финансовые рынки. Это объясняется во многом переходным характером российской экономики, характеризующимся некоторой неопределенностью и отличной от Запада практикой ведения бизнеса. Поэтому можно сделать вывод, что использование преимуществ международных рынков капитала доступно корпорациям, активы которых способны генерировать значительные денежные потоки на стабильной основе.

Список литературы:

1. Бекетов Н.В. Основные инструменты привлечения иностранного капитала: внутреннее и внешнее финансирование компании // Финансы и кредит. – 2007. – № 41 (281). – С. 39.
2. Данные ежеквартального отчета ОАО «МТС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.company.mts.ru.
3. Марголит Г. Рынок IPO: Ориентация на внутренний спрос // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 4 (335). – С. 68.
4. МТС кредитуются по новому [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.CNews.ru.
5. ОАО Банк Петрокоммерц. Рынок акций ОАО «МобильныеТелеСистемы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pkb.ru.
6. Официальное издание Национальной ассоциации участников фондового рынка [Электронный ресурс] // Вестник НАУФОР. – 2009. – № 4. – Режим доступа: www.naufor.ru.
7. Официальный сайт Комиссии по ценным бумагам и биржам США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sec.gov.
8. ООО «Альфа Брокер Капитал». Ежедневный аналитический обзор «Ваш консультант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.skrin.ru.
9. Пашкова Н.А. Привлечение долгового финансирования для средних российских компаний: возможности рынка облигаций [Электронный ресурс] // Корпоративные финансы. – 2007. – № 2. – Режим доступа: www.ecsocman.edu.ru

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top and bottom, with the ends of the scroll visible on the left and right sides.

Секция 17

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

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

© Волкова Ю.В.*

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Активное использование информационных технологий является одним из основных факторов, определяющих экономический рост государства. С учетом основных долгосрочных тенденций развития мировой экономики, которая по своей сущности на современном этапе является информационной, и международного опыта регулирования процессов информатизации актуальной становится проблема выбора основных направлений государственного регулирования информатизации промышленных предприятий России. Таковыми направлениями являются:

1. Стимулирование процесса информатизации промышленных предприятий путем воздействия на факторы спроса, так как в той или иной степени оно касается промышленных предприятий любых форм собственности. Согласно теории конкурентных преимуществ, ключевыми направлениями государственного регулирования через факторы спроса являются следующие: а) обеспечение спроса на товары и услуги на «раннем этапе», стимулирующем предложение отечественными компаниями передовых технологий и услуг; б) «требовательные и разборчивые покупатели» – государство должно устанавливать строгие спецификации на изделия, в идеале – превосходящие характеристики потребностей в других странах; в) государственные закупки должны включать элемент конкуренции, что должно содействовать развитию отечественной промышленности. На современном этапе наиболее перспективным является сектор производства программного обеспечения.

2. Развитие инфраструктуры доступа к информационным сетям путем снижения стоимости компьютерного и телекоммуникационного оборудования и услуг для промышленных предприятий и населения. Для этого необходимо снятие излишних административных барьеров на деятельность интернет-провайдеров (сертификация используемого оборудования, лицензирование), развитие инфраструктуры обмена трафиком, обеспечивающей снижение издержек и расширение возможностей интернет-провайдеров на подключение к ним, в том числе за счет прямых бюджетных инвестиций; активизация контроля за тарифами на услуги точек обмена трафика в рамках антимонопольного законодательства, разработка территориальных (региональных, муниципальных) программ развития сети досту-

* Аспирант

па, предполагающих наряду с политикой развития общественного доступа, стимулирование ускоренной амортизации компьютерной техники.

3. Повышение эффективности использования средств, выделяемых государством для финансирования услуг на использование информационных технологий, так как это служит опосредованным толчком информатизации промышленных предприятий. В настоящее время процедуры распределения бюджетных средств характеризуются низкой прозрачностью, отсутствием четких критериев формирования целевых программ, однозначной связи между объемами финансирования и результирующими показателями их деятельности, не проработаны методические основы для проведения подобной оценки. На низком уровне находится мотивация к результативному использованию информационных технологий в целях повышения качества, расширения объемов и снижения себестоимости услуг, оказываемых бюджетными учреждениями и органами государственного управления, в том числе и промышленным предприятиям.

4. Качество образования и квалификация рабочей силы. Среди преимуществ российского образования в области информационных технологий участниками рынка отмечается [1, 2]:

- математические традиции ведущих университетов;
- фундаментальное базовое образование;
- наличие эффективной системы поиска и отбора одаренных детей через математические школы, кружки, олимпиады и т.д.

5. Изменение институциональных основ государственного регулирования информатизации промышленных предприятий. Необходима координация различных инструментов экономической политики – налоговой, таможенной, антимонопольной, регулятивной, бюджетных инвестиций, кредитов, гарантий, финансирования расходов в области образования, содействия экспорта, развития инфраструктуры, обеспечивающая как непосредственное решение задач по формированию необходимых стимулов для участников рынка, так и создание благоприятных ожиданий, влияющих на привлечение и осуществление инвестиций для проведения информатизации промышленных предприятий. Необходимо совершенствование регулирования рынка телекоммуникационных услуг в России. Практика показывает, что действующий механизм регулирования цен в отечественной экономике не создает стимулов для операторов телекоммуникационных услуг в повышении эффективности собственной деятельности. Совокупный уровень тарифов призван обеспечивать операторам покрытие фактической себестоимости и получение определенной массы прибыли для финансирования капитальных вложений. Такие правила подталкивают операторов неэффективно использовать собственные средства и наращивать издержки для обоснования необходимости повышения тарифов, что существенно сужает возможности информатизации промышленных предприятий. Требуется уточнение

системы целей государственного вмешательства в этот сектор и существенного совершенствования законодательства, связанного с разработкой, внедрением и использованием информационных технологий. В качестве основных направлений такого совершенствования могут быть:

- нормативная регламентация правового статуса отдельных видов информации, в том числе по критерию открытости (ограничения доступа) к ней; порядка формирования и использования государственных информационных ресурсов, обеспечения их открытости, порядка информационного взаимодействия в сфере государственного управления; механизмов обеспечения конституционных прав граждан и организаций в информационной сфере;
- устранение неоправданных барьеров для деятельности организаций (в т. ч. промышленных предприятий) и граждан в сфере создания и использования информационных технологий, оказания информационных услуг; упрощение (в необходимых случаях – отмена) неэффективных механизмов контроля (включая процедуры лицензирования, сертификации, регистрации, получения разрешений);
- внесение изменений в действующие процедуры внешнеторгового (таможенного) регулирования, направленные на устранение неоправданных ограничений в деятельности российских организаций по сравнению с зарубежной практикой;
- создание соответствующей международным обязательствам Российской Федерации нормативной базы по охране объектов интеллектуальной собственности, а также эффективных правоприменительных механизмов в данной области;
- приведение отраслевого законодательства в соответствие с реалиями использования современных технологий информационного обмена, в том числе международного, развития сети Интернет как эффективного многофункционального инструмента в реализации разнообразных гражданско-правовых отношений в соответствии с потребностями развития электронной торговли, в том числе электронных закупок товаров (услуг) для государственных нужд;
- уточнение нормативных правил, связанных с защитой информации; снятие неоправданных ограничений для деятельности российских промышленных предприятий в этой области.

6. Содействие продвижению отечественных товаров и услуг в сфере информационных технологий на мировые рынки, поскольку это будет существенно способствовать заинтересованности в их внедрении на российских промышленных предприятиях [3]. Ключевыми мероприятиями в области содействия информированию потенциальных зарубежных контрагентов о возможностях российских информационных технологий, формированию позитивного имиджа российского бизнеса должны стать:

- оказание официальной поддержки зарубежным мероприятиям с участием представителей российского ИТ-бизнеса;
- организаций конференций и семинаров по перспективам развития российских ИТ;
- информационное содействие продвижению на мировые рынки продуктов и технологий российского производства.

Информационное содействие продвижению на мировые рынки информационных продуктов и технологий российского производства предполагает активное использование таких инструментов как публичные выступления представителей федеральных органов исполнительной и законодательной власти, ориентированные на зарубежную аудиторию российские средства массовой информации и информационные агентства, интернет-сайты федеральных органов исполнительной власти и торговых представительств и др.

Одним из главных направлений государственной поддержки продвижения информационных товаров и услуг отечественного производства на внешние рынки должно стать софинансирование маркетинговых расходов предприятий-экспортеров товаров и услуг в сфере ИТ.

Условия софинансирования, подразумевающие привязку выделяемых средств к объему подтвержденного экспорта (и уплату всех начисленных налогов), должны обеспечить действенные стимулы к отказу от сокрытия российскими фирмами, осуществляющими разработку информационных товаров и услуг, доходов с целью минимизации налогообложения.

Распространенная практика уклонения от налогообложения российскими предприятиями, работающими в сфере ИТ, отчасти объяснимая высоким по сравнению с мировой практикой уровнем номинальной налоговой нагрузки, приводит не только к недополучению налоговых доходов бюджетами всех уровней, но и выступает сдерживающим фактором в привлечении ими кредитов и инвестиций вследствие непрозрачности отчетности.

Содействие государства участию российских бизнес-ассоциаций сферы ИТ в профильных международных организациях должно быть реализовано через предоставление политической и организационной поддержки проведению в России мероприятий международных организаций. Кроме того, необходимо обеспечить учет позиции бизнес-ассоциаций при разработке предложений российской стороны в рамках работы в профильных международных правительственных организациях, а также участие представителей профильных бизнес-ассоциаций в составе рабочих органов двусторонних межправительственных комиссий.

Практическая реализация всего комплекса мероприятий в рамках указанных направлений позволит существенным образом стимулировать процесс информатизации отечественных промышленных предприятий, обеспечить кардинальное повышение эффективности их функционирования.

Список литературы:

1. Кулагин А., Курнышева И. Национальное богатство России и инновационный потенциал (информационные проблемы) // Вопросы экономики. – 1993. – № 5.
2. Фальцман В., Корепанов Е., Давыдова Л. Факторы спроса на отраслевую науку // Вопросы экономики. – 1997. – № 9.
3. Поваляев Е. Экспорт российского софта. Тенденции и перспективы // КомпьютерПресс. – 2002. – № 1.
4. Постановление Правительства Российской Федерации № 65 от 28 января 2002 г. «О федеральной целевой программе «Электронная Россия» (2002-2010 гг.)».
5. Прохоров А. Лучшие отечественные программные продукты // КомпьютерПресс. – 2002. – № 12.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ СТРУКТУРАМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

© Городнова Н.В.^{*}, Чернов С.С.[♦], Безродный Д.В.[♥]

Уральский государственный технический университет – УПИ
им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

Установление в России рыночных отношений и повышение роли акционерных обществ в развитии экономики и роли государства в корпоративном секторе обусловили необходимость осознания важности проблемы корпоративного управления, возникновение которой неизбежно связано с переходом на новую систему хозяйствования. Результатом массовой приватизации стало появление на рынке множества компаний, неспособных продолжать свою деятельность и развиваться без привлечения инвестиционных ресурсов, что, в свою очередь, невозможно без усовершенствования корпоративного управления [3].

Под эффективностью управления крупными интегрированными структурами, по нашему мнению, следует понимать показатель влияния системы управления на достижение поставленных целей и задач функциониро-

^{*} Доцент кафедры «Экономика и управление строительством и рынком недвижимости», кандидат экономических наук, доцент, докторант

[♦] Заместитель декана факультета Энергетики, заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Магистрант кафедры Систем управления и экономики энергетики

вания объединенными компаниями при прочих равных условиях или на степень использования потенциальных возможностей интеграции предприятий с учетом внешних и внутренних факторов.

Оценка эффективности управления может проводиться, во-первых, в ретроспективе, то есть путем исследования ранее созданных систем управления и их функционирования в деятельности интегрированных структур. Однако практически невозможно количественно выделить долю управления в результативности хозяйственных операций, отделив управление от других факторов, к примеру, состояния основных средств, обеспеченности материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, управления информационными потоками, качества человеческого капитала, профессионализма персонала, геополитических факторов и др.

Во-вторых, оценка эффективности управления может осуществляться путем прогнозирования, при котором ставится цель получения конкретных показателей эффективности управления корпорацией до проведения хозяйственной операции.

Такая задача может быть решена методом моделирования системы управления и хозяйственной операции (физического, математического и комбинированного), а также отдельными видами и комплексами расчетов. В результате могут быть получены показатели внутренней и внешней эффективности системы управления корпорацией, а также сравнительные оценки различных вариантов организации и осуществления управления в корпоративных структурах. Наиболее надежным способом получения сравнительных характеристик различных вариантов организации системы управления корпоративными структурами, на наш взгляд, является математическое моделирование ситуации, основанной на ретроспективном анализе результатов хозяйствования как минимум за три прошедших периода в широком континууме интегрированных компаний. Для исключения влияния других факторов на процесс и результативность финансово-хозяйственных операций все параметры операций, кроме параметров, характеризующих систему управления корпорацией, остаются неизменными [1, 5, 6].

Кроме того, математическое моделирование системы управления крупными корпоративными структурами, как способ получения сравнительных оценок различных вариантов системы управления по множеству показателей, является также и наиболее экономичным. Оно осуществляется с помощью моделей, в которых всесторонне учтено влияние на ход и результат функционирования различных параметров, характеризующих систему управления, а также управляемость информационными потоками различных уровней иерархии в системе управления корпорацией. Для комплексной оценки эффективности управления могут быть использованы отдельные виды расчетов по определению численных значений частных критериев с последующим сведением их в интегральные и общий показатели сравнительной эффективности различных систем управления.

Для определения степени требований системы оперативного управления, то есть для получения численных значений таких показателей, которые характеризуют взаимосвязи между отдельными уровнями системы управления, может служить метод построения и расчетов сетевых графиков производства работ, составляемые отделами оперативного планирования корпорации. При этом определяется перечень работ, лежащих на критическом пути, общая продолжительность которых равна затратам времени на решение стоящих перед системой управления задач, то есть продолжительность осуществления всего одного цикла управления.

Пользуясь графическим изображением определяем величину математического ожидания требуемого отрезка времени, среднеквадратического отклонения фактического времени выполнения определенных работ и запланированных действий от величины математического ожидания времени позднего и раннего начала работ, раннего и позднего их окончания, резервы времени, критический путь, вероятность завершения всего комплекса работ в установленные сроки, а также вероятность своевременной реакции системы управления на возникновение и изменение как внешних, так и внутренних факторов, влияющих на функционирование корпорации [1, 5, 6].

Для каждой из частных работ известны оценки минимальной (t_{min}), максимальной (t_{max}) и наиболее вероятной ($t_{не}$) их продолжительности.

Тогда математическое ожидание продолжительности каждой частной работы ($t_i^{ож}$) может быть определено следующим образом:

$$t_i^{ож} = \frac{t_{i\min} + 4t_{iне} + t_{i\max}}{6} \quad (1)$$

Среднеквадратическое отклонение фактического времени выполнения каждой работы от математического ожидания определим по следующей формуле:

$$\sigma_i^{ож} = \frac{t_{i\max} - t_{i\min}}{6} \quad (2)$$

Математическое ожидание (М) как сумма математических ожиданий продолжительности выполнения частных работ, лежащих на критическом пути, будет равна:

$$M = \sum t_i^{ож} \quad (3)$$

Среднеквадратическое отклонение фактического времени выполнения задач управления корпорацией от математического ожидания равно:

$$\sigma M = \sqrt{\sum \sigma_i^{ож2}} \quad (4)$$

где под знак суммы входят среднеквадратические отклонения времени выполнения тех работ, которые лежат на критическом пути.

Получив эти величины можно определить главный, по нашему мнению, критерий – вероятность завершения всего комплекса работ в располагаемое время или заданные вышестоящим органом управления корпорации сроки (T_p).

Поскольку процесс управления крупными интегрированными структурами состоит из множества мероприятий, то согласно центральной предельной теореме теории вероятностей можно с достаточным основанием считать, что распределение времени завершения всего комплекса мероприятий подчиняется нормальному закону. Это позволяет использовать график, представляющий собой значения интегральных функций нормального распределения (рис. 1). Аргументом графика служит величина нормированной переменной, которую определим следующим образом:

$$X = \frac{T_p - M}{\sigma M} \quad (5)$$

На выходе из графика считается значение P – вероятность завершения всего комплекса работ в заданные сроки.

Таблица 1

Критические пути производства работ

№ пп.	Продолжительность работ										
	2008 г.						2009 г.				
	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5
1.											
2.											
3.											
4.											
12.											
13.											
14.											
15.											
16.											
17.											
18.											
19.											
20.											
21.											
23.											
23.											

Предположим, что для производства i -го количества работ потребуются 12 месяцев и после анализа и расчета возможны три варианта системы управления. Построены соответствующие графики производства работ: первый вариант рассчитан исходя из наиболее вероятных сроков продол-

жительности строительства, второй – исходя из максимальных сроков, третий – минимальных сроков продолжительности работ.

Предположим также, что отделом оперативного планирования разработан сетевой график работ органа управления корпорации при решении той или иной конкретной задачи и определены работы, лежащие на критическом пути.

В табл. 1 критические пути выполнения строительно-монтажных работ на конкретном объекте строительства выделены черным и темно-серым маркерами [2, 4].

Нами предлагается расчет критического пути производства работ, выделенного черным маркером по трем следующим вариантам, представленным в табл. 2-4.

Таблица 2

Вариант 1 (реальный календарный план)

№ пп	Наименование работ	Продолжительность, мес.			Мат. ожидание $t_{i,ок}$	Среднеквадратическое отклонение $\sigma_{t_{i,ок}}$	$\sigma_{t_{i,ок}^2}$
		по плану $t_{i,пл}$	мин $t_{i,min}$	макс $t_{i,max}$			
1.	1	2	1,8	3	2,13	0,2	0,04
2.	26	5	4,9	6,5	5,23	0,27	0,0729
3.	27	3	2,5	4	3,08	0,25	0,0625
4.	43	1	1	1,5	1,08	0,08	0,0064
	Σ	11	10,2	15	11,52	0,8	0,1818

Таблица 3

Вариант 2 (запас времени действия)

№ пп	Наименование работ	Продолжительность, мес.			Мат. ожидание $t_{i,ок}$	Среднеквадратическое отклонение $\sigma_{t_{i,ок}}$	$\sigma_{t_{i,ок}^2}$
		по плану $t_{i,пл}$	мин $t_{i,min}$	макс $t_{i,max}$			
1.	1	2,25	2	3,1	2,35	0,18	0,0324
2.	26	5,25	5	6,5	5,42	0,25	0,0625
3.	27	3,25	3	4,1	3,35	0,18	0,0324
4.	43	1,25	1	1,6	1,27	0,1	0,01
	Σ	12	11	15,3	12,39	0,71	0,1373

Таблица 4

Вариант 3 (дефицит времени действия)

№ пп	Наименование работ	Продолжительность, мес.			Мат. ожидание $t_{i,ок}$	Среднеквадратическое отклонение $\sigma_{t_{i,ок}}$	$\sigma_{t_{i,ок}^2}$
		по плану $t_{i,пл}$	мин $t_{i,min}$	макс $t_{i,max}$			
1.	1	2	2	2,1	2,02	0,02	0,0004
2.	26	5	5	5,3	5,05	0,05	0,0025
3.	27	3	3	3,1	3,02	0,02	0,0004
4.	43	1	1	1,1	1,02	0,02	0,0004
	Σ	11	11	11,6	11,11	0,11	0,0037

По (4) для варианта 3 $\sigma_M = 0,060$, исходя из выражения (5) $X = 1,48$.

	1 вариант	2 вариант	3 вариант
М, мес.	11,52	12,39	11,11
σ_M , мес.	0,426	0,371	0,60

Вычислив величину нормальной переменной X и войдя с ней в график, получим следующие вероятности (рис. 1).

	1 вариант	2 вариант	3 вариант
X	1,127	- 1,05	1,48
P	0,89	0,15	0,92

Исходя из расчетов, вариант 3 системы управления обеспечивает почти полную вероятность того, что оперативность управления корпорацией будет достигнута. В двух других вариантах вероятность оперативности будет ниже. Следовательно, только по критерию оперативности следует отдать предпочтение третьему варианту системы управления корпорацией. Однако с учетом и других факторов (стоимость, устойчивость, информативность), по нашему мнению, предпочтителен вариант 1.

Баланс времени реакции корпорации на изменение какого-либо внешнего или внутреннего фактора зависит не только от темпов работы административно-управленческого персонала, но от других факторов [1].

Закон соответствия располагаемого и потребного времени требует, чтобы соблюдалось следующее условие:

$$T_n \leq T_p \quad (6)$$

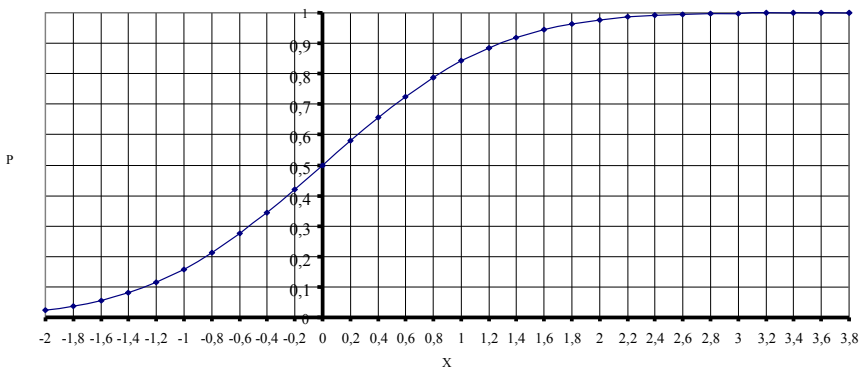


Рис. 1. Интегральная функция нормального распределения

Потребное время складывается из цикла управления T_y и цикла действия T_o сотрудников корпорации. Располагаемое время – это время, предоставляемое корпорации внешней (внутренней) средой. Если цикл управления и цикл действия совместно превышают располагаемое время, то это может привести к критической ситуации.

Назовем располагаемое время критическим, то есть таким, по истечении которого действия корпорации не приведут к желаемому результату или окажутся менее эффективными, чем планировалось.

Тогда должно выполняться неравенство:

$$T_y + T_\delta \leq T_{кр} \quad (7)$$

Отсюда вытекает первая количественная формулировка требования своевременной реакции системы управления корпоративной структурой на изменение какого-либо фактора:

$$T_y \leq T_{кр} - T_\delta \quad (8)$$

Значит, необходимо, чтобы затраты времени на цикл управления не превышал разности между критическим временем и временем на выполнение сотрудниками корпорации поставленных задач.

Чтобы обеспечить выполнение этого условия, необходимо не только стремиться к сокращению времени цикла управления, но и повышать уровень профессионализма сотрудников корпорации, а также различными способами увеличивать критическое время, то есть подходить к проблеме комплексно.

Поскольку затраты времени носят вероятностный характер, их следует рассматривать как средние значения или математическое ожидание. Фактически они будут колебаться в достаточно широком диапазоне относительно своих средних значений (математических ожиданий).

Согласно закона больших чисел и учитывая, что рассматриваемые времена T_y , T_δ и $T_{кр}$ являются суммами большого числа составляющих времен, также имеющих случайные отклонения, то можно считать распределенными по нормальному закону.

В этом случае вероятность своевременной реакции на воздействие внешней среды (P) может быть рассчитана по графику интегральной функции нормального распределения, представленному на рис. 1, входом в который служит нормированная переменная (X):

$$X = \frac{T_{кр} - (T_y + T_\delta)}{\sqrt{\sigma T_{кр}^2 + \sigma T_y^2 + \sigma T_\delta^2}} \quad (9)$$

где $\sigma T_{кр}^2$, σT_y^2 , σT_δ^2 – соответствующие среднеквадратические отклонения.

Значения среднеквадратических отклонений могут быть определены различными способами: построение и анализ сетевого графика производства работ, а также применение статистических данных обработки времени. Если статистической обработкой данных установлено, что то или иное время может отклониться от его среднего (нормального) значения на величину $\pm \Delta T$, то приближенная величина среднеквадратического отклонения может быть принята за $\frac{1}{2} \Delta T$.

Так, например, если установлено, что $T_{кр} = 11,52 \pm 0,8$ мес. $T_y = 2,5 \pm 0,6$ мес., $T_\delta = 8,5 \pm 1,6$ мес., получаем $\sigma T_{кр} = 0,4$ мес., $\sigma T_y = 0,3$ мес., $\sigma T_\delta = 0,8$ мес.

$$X = \frac{11,52 - (2,5 + 8,5)}{\sqrt{0,4^2 + 0,3^2 + 0,8^2}} = 0,55.$$

С величиной $X = 0,55$ входим в график интегральной функции нормального распределения (рис. 1) и находим искомую вероятность своевременной реакции $P = 0,70$.

Это означает, что хотя $T_y = 2,5$ мес., то есть меньше разности $T_{кр} - T_{\partial} = 11,52 - 8,5 = 3,02$ мес. (имеется запас времени в 0,52 мес.), но из-за возможных колебаний всех этих времен гарантия того, что компания своевременно среагирует на внешнее воздействие, составляет лишь 70%. Для получения $P > 0,7$ необходимо, чтобы нормальная переменная X составляла не менее 0,7.

Таким образом, второй количественной формулировкой требования оперативности управления корпорацией является выполнение условия:

$$T_y \leq T_{кр} - T_{\partial} - 0,7 \sqrt{\sigma T_{кр}^2 + \sigma T_y^2 + \sigma T_{\partial}^2}.$$

Обеспечить выполнение этого условия можно сокращением продолжительности цикла управления, увеличением быстрой реакции корпорации, заблаговременной вскрытием внешних факторов воздействия. На практике достичь высокой вероятности своевременной реакции компании удастся, как правило, лишь комплексным использованием всех возможностей и путей.

Так, среднее время цикла управления при прочих равных условиях должно быть сокращено до величины $11,52 - 8,5 - 0,7 \sqrt{0,89} = 2,36$, то есть на 0,66 мес. меньше, по сравнению с первоначальным.

Для получения $P = 0,8$ и выше необходимо, чтобы нормальная переменная X составляла не менее 0,9.

$$T_y \leq T_{кр} - T_{\partial} - 0,9 \sqrt{\sigma T_{кр}^2 + \sigma T_y^2 + \sigma T_{\partial}^2}$$

$11,52 - 8,5 - 0,9 \sqrt{0,89} = 2,17$ мес. то есть на 0,85 мес. меньше по сравнению с первоначальным.

Для получения $P = 1,0$ необходимо, чтобы нормальная переменная X составляла около 3,2.

$$T_y \leq T_{кр} - T_{\partial} - 3,2 \sqrt{\sigma T_{кр}^2 + \sigma T_y^2 + \sigma T_{\partial}^2}$$

$11,52 - 8,5 - 3,2 \sqrt{0,89} = 3,2$ мес. (то есть $T_{кр} - T_{\partial} = 11,52 - 8,5 = 3,02$)

Это означает, что максимальная величина нормированной переменной X в данной системе управления составляет 3,2, что соответствует вероят-

ности своевременной реакции $P = 1,0$. Тогда система исчерпывает запас времени 0,52 мес., и при этом не имеет возможности тратить время на управление, а среднее время цикла управления составляет 0 мес. Расчеты показывают, что в данном случае наиболее вероятно сократить время цикла управления до 1,876 мес., а это соответствует нормированной переменной $X = 1,22$.

Однако это не всегда может оказаться возможным. Тогда необходимо будет найти дополнительные пути достижения высокой вероятности своевременной реакции на внешнее воздействие.

Аналогично рассчитывает 2 и 3 варианты развития событий.

По формуле (4) для варианта 2 $\sigma M = 0,371$, исходя из выражения (5) $X = -1,05$.

$T_{кр} = 12,39 \pm 0,71$ мес., $T_y = 3,5 \pm 0,5$ мес., $T_\phi = 8,5 \pm 1,6$ мес., получаем $\sigma T_{кр} = 0,355$ мес., $\sigma T_y = 0,25$ мес., $\sigma T_\phi = 0,8$ мес.

$$X = \frac{12,39 - (3,5 + 8,5)}{\sqrt{0,355^2 + 0,25^2 + 0,8^2}} = 0,38$$

С величиной $X = 0,38$ входим в график интегральной функции нормального распределения (рис. 1) и находим вероятность своевременной реакции $P = 0,42$.

Это означает, что хотя $T_y = 3,5$ мес., то есть меньше разности $T_{кр} - T_\phi = 12,39 - 8,5 = 3,89$ мес. (имеется запас времени в 0,39 мес.), но из-за возможных колебаний всех этих времен гарантия того, что компания своевременно среагирует на внешнее воздействие, составляет 42%.

Для получения $P = 0,8$ и выше необходимо, чтобы нормальная переменная X составляла не менее 0,9.

$$T_y \leq T_{кр} - T_\phi - 0,9 \sqrt{\sigma T_{кр}^2 + \sigma T_y^2 + \sigma T_\phi^2}$$

$12,39 - 8,5 - 0,9 \sqrt{0,83} = 3,07$ мес. то есть на 0,43 мес. меньше по сравнению с первоначальным.

3 вариант: $T_{кр} = 11,11 \pm 0,2$ мес., $T_y = 2,3 \pm 0,4$ мес., $T_\phi = 7,5 \pm 1,2$ мес., получаем $\sigma T_{кр} = 0,1$ мес., $\sigma T_y = 0,2$ мес., $\sigma T_\phi = 0,6$ мес.

$$X = \frac{11,11 - (2,3 + 7,5)}{\sqrt{0,1^2 + 0,2^2 + 0,6^2}} = 2,05$$

С величиной $X = 2,05$ входим в график интегральной функции нормального распределения и находим искомую вероятность своевременной реакции $P = 0,98$.

Это означает, что хотя $T_y = 3,5$ мес., то есть меньше разности $T_{кр} - T_\phi = 11,11 - 7,5 = 3,61$ мес. (имеется запас времени в 0,11 мес.) но из-за

возможных колебаний всех этих времен гарантия того, что компания своевременно среагирует на внешнее воздействие, составляет 98 %.

Полученные результаты сводим в табл. 5.

Таблица 5

Результаты расчетов по 3 вариантам

№ пп	Первый вариант			Второй вариант			Третий вариант		
	X	P	T_y	X	P	T_y	X	P	T_y
1.	0,55	0,7	2,5	0,38	0,42	3,5	2,05	0,98	3,61
2.	0,7	> 0,7	2,36	0,8	0,9	3,07			
3.	0,9	0,8	2,17						
4.	1,22	0,85	1,876						
5.	3,2	1,0	0						
По исходному сетевому графику (1 критический путь)									
6.	1,27	0,89		- 1,05	0,15		1,48	0,92	

В табл. 5 курсивом выделены параметры систем управления, соответствующие возможному сокращению времени цикла управления примерно на 25 %.

Внешнее окружение, создавая определенные финансово-экономические условия, оказывает прямое влияние на эффективность функционирования корпоративных структур. Не меньшее значение для эффективного функционирования корпораций имеет проблема совершенствования системы управления.

Следствием преодоления неблагоприятных условий нестабильной экономики должно стать формирование принципов динамической стратегии системы управления, смысл которых сводится к следующему:

- преобладание временных структур, имеющих возможность быстро меняться и приспосабливаться к стремительно изменяющимся внешним условиям;
- развитие госкорпорации с быстрой, насыщенной информацией, подвижной системой организации и управления, состоящих из мобильных ячеек (рабочих групп);
- развитие мобильности системы управления;
- непрерывная реорганизация оргструктуры госкорпорации.

В практике функционирования корпоративных структур случается, что быстрота и качество выполнения мероприятий вступают в конфликт. Высокое качество управления предполагает комплексную обоснованность принимаемых управленческих решений и оптимальность отработанных планов за счет сравнительного анализа нескольких вариантов.

Количественное выражение требований оперативности системы управления позволяет оценить не только степень своевременной реакции

объединенных компаний при решении конкретной задачи управления, но и целесообразность тех или иных мероприятий, направленных на совершенствование системы управления корпорацией.

Однако с помощью только математических методов можно оценивать не все внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование крупных корпоративных структур, и сложные зависимости между ними. Поэтому математические методы позволяют, как правило, получать не сами решения, а объективные количественные данные для их обоснования.

Для принятия управленческого решения, кроме результатов расчетов, необходим теоретический и комплексный анализ внешней среды и внутренних составляющих, базирующийся на знаниях, опыте, логике и интуиции управляющих интегрированными компаниями. Система корпоративного управления представляет собой взаимосвязь двух функций (входной и выходной), которая направлена на выработку реакции системы управления интегрированной структуры с госучастием на внешние факторы и управление внутренними характеристиками ИСГУ. При этом возникает четыре портала, характеризующих функционирование интегрированной структуры с госучастием: портал управления инвестиционными проектами, портал управления инновациями ИСГУ, применение информационных технологий, портал управления персоналом ИСГУ. Каждый портал включает в четыре взаимоувязанных группы событий: внешние входные, внешние выходные, внутренние входные, внутренние выходные, которые дают возможность представить корпоративное управление крупной интегрированной структурой в виде матрицы корпоративного управления ИСГУ (рис. 2).

Основная задача высшего уровня управления заключается в наиболее полном внутреннем согласовании текущей деятельности всех четырех групп событий для их адекватного соответствия скорости изменения внешних факторов. Каждая отдельная группа событий управляется тремя другими, при этом осуществляется одновременный процесс согласования результатов по всем равнозначным показателям, что способствует повышению эффективности деятельности и управления ИСГУ. Таким образом, процесс изменения внешних факторов, влияющих на деятельность всей системы корпоративного управления ИСГУ, может быть охвачен определенной моделью корпоративного управления. При этом внутренняя устойчивость и эффективность функционирования интегрированной структурой с госучастием зависит от совместной стабильной работы всех уровней системы управления ИСГУ.

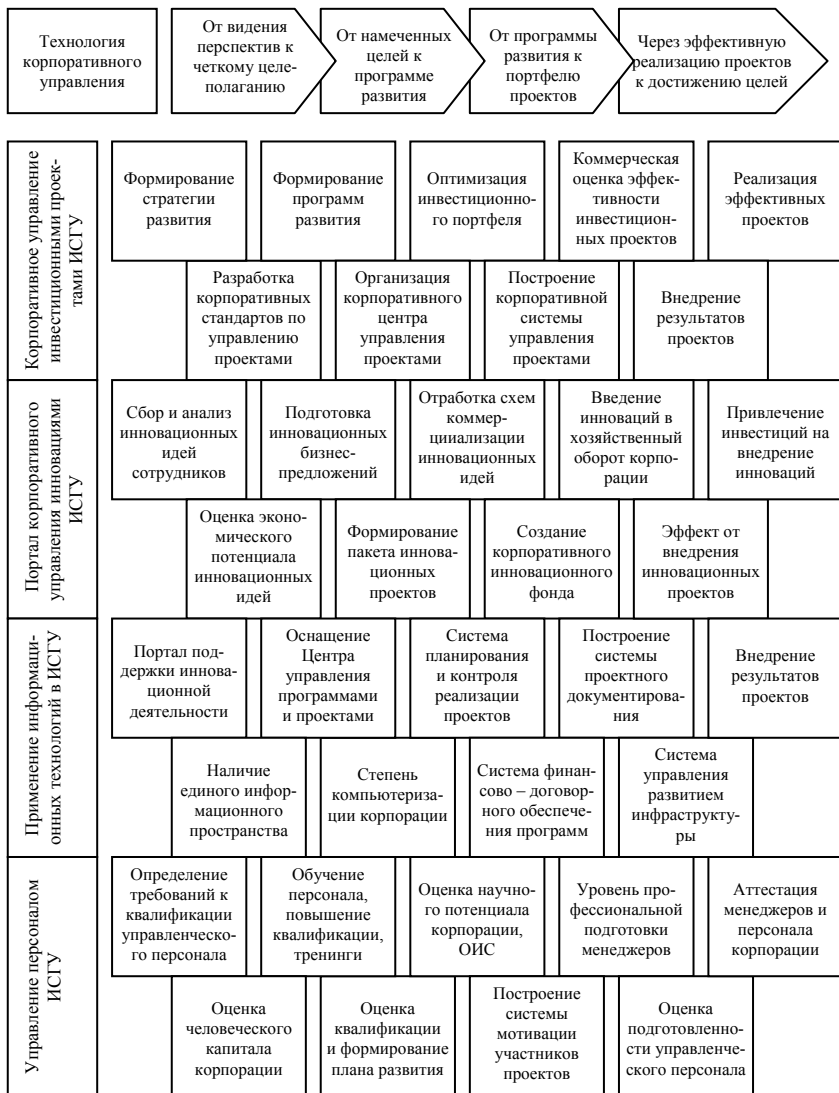


Рис. 2. Матрица корпоративного управления
интегрированной структуры с госучастием (ИСГУ)

Список литературы:

1. Основы теории управления войсками / П.К. Алтухов, И.А. Афонский, И.В. Рыболовский, А.Е. Татарченко / Под ред. П.К. Алтухова. – М.: Воениздат, 1984. – 221 с.

2. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / А.В. Акишева, Е.В. Богданова, Н.В. Городнова и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 4. – Новосибирск: ЦРНС – Изд-во «СИБПРИНТ», 2008. – 355 с.

3. Буланов М.И. Экономика регионов. – СПб., 2005.

4. Городнова Н.В. Оценка эффективности инвестиционного проекта: Учебное пособие. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2004. – 91 с.

5. Бородин А.Н. Элементарный курс теории вероятностей и математической статистики: учебное пособие, 6-е изд., стер. – СПб.: Издательство «Лань», 2006. – 256 с. – (Учебник для вузов. Специальная литература).

6. Выварец А.Д., Криворотов В.В., Могилевских О.П., Уланов В.Л. Математическое моделирование экономических процессов: учебное пособие. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2000. – 230 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

© Дудина А.В.*

Братский государственный университет, г. Братск

В данной статье отражена ситуация в ЖКХ, сложившаяся на современном этапе. Отрасль находится в крайне запущенном состоянии и назрела необходимость применения кардинальных мер. Рассматривается экономическая сторона реформирования ЖКХ.

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. Функционирование жилищно-коммунального комплекса – это обеспечение сохранности и эффективного использования жилищного фонда, бесперебойного обеспечения жилищно-коммунальными услугами, необходимыми для жизни и деятельности человека, дальнейшего повышения уровня благоустройства и санитарного состояния территорий муниципальных образований, общего комфорта проживания. Это подчеркивает высокую социальную значимость данной отрасли городского хозяйства.

Действующая система управления жилищно-коммунальным хозяйством характеризуется рядом недостатков, без устранения которых в принципе невозможно вести речь о нормализации функционирования отрасли,

* Старший лаборант кафедры Экономики и менеджмента, аспирант

повышении надежности и качества, а также обеспечении стабильной стоимости жилищно-коммунальных услуг. Основой экономических отношений в отрасли была и остается сегодня система бюджетного дотирования предприятий жилищно-коммунального комплекса. Дотационность отрасли и отсутствие у получателей услуг возможности влиять на их количество и качество в сочетании с сохранившейся со времен административной экономики централизацией управления жилищно-коммунальными предприятиями и отсутствием конкуренции являются основными причинами следующих существующих проблем жилищно-коммунального хозяйства:

- хронический дефицит финансирования;
- высокая затратность и отсутствие экономических стимулов снижения издержек;
- неэффективная и бесприбыльная работа предприятий жилищно-коммунального комплекса;
- высокий уровень потерь ресурсов.

Совмещение функций собственника жилищного фонда и хозяйственной деятельности по управлению и обслуживанию этого фонда создает серьезный внутренний конфликт интересов, результатом которого является отсутствие стимулов для повышения эффективности управления жилищным фондом и его эксплуатации.

В отличие от многих стран, в России ЖКХ является убыточным сектором экономики, который непосильным грузом «висит» на бюджете, но все равно находится в запущенном состоянии. Такая ситуация требует особого внимания, тщательного анализа и соответствующих организационно-экономических мер, способных коренным образом изменить положение дел в жилищно-коммунальной сфере, необходимо реформирование ЖКК.

Основные цели реформирования:

- обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества;
- снижение издержек производителей услуг и тарифов на соответствующие услуги при повышении их качества;
- совершенствование системы управления и организации работы предприятий коммунальной сферы;
- создание условий для развития конкурентной среды в сфере строительства, управления жилищным фондом и эксплуатации;
- реформирование системы оплаты жилья и коммунальных услуг;
- отработка и внедрение действенных мер по социальной защите населения.

Для решения возникших проблем и в обеспечение перехода к новой модели устойчивого функционирования ЖКК 17 ноября 2001 года Постановлением Правительства РФ № 797 утверждена подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы.

Согласно этой подпрограмме, новая система экономических отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве предполагает принципиальное изменение, как функций ее участников, так и механизмов их взаимодействия и организации финансовых потоков. Коренным образом должна быть изменена система текущего финансирования предприятий ЖКХ. Основной идеей экономической реформы является передача права распоряжения всеми бюджетными ресурсами, выделяемыми в настоящее время на дотирование отрасли, от коммунальных предприятий непосредственно гражданам – субъектам, в наибольшей степени заинтересованным в эффективном расходовании этих средств.

Будет ликвидировано существующее разделение направлений бюджетного финансирования жилищно-коммунального хозяйства. В рамках системы персонифицированных социальных счетов граждан будут объединены все виды финансовой помощи государства, включая оплату жилья и коммунальных услуг (жилищные субсидии и льготы). Главными участниками экономических отношений в ЖКХ, таким образом, станут жилищно-коммунальные предприятия и непосредственно потребители их услуг – граждане, а бюджетные средства, расходуемые на дотирование отрасли, будут полностью переориентированы на предоставление адресной целевой помощи непосредственно гражданам (кроме граждан с высокими доходами, в отношении которых дотирование будет прекращено).

Использование системы социальных счетов будет способствовать самоорганизации граждан в жилищной сфере, появлению стимулов для развития товариществ собственников жилья и иных объединений граждан, усилению контроля со стороны населения за объемом и качеством жилищно-коммунальных услуг, развитию рынка профессиональных услуг по управлению жилищным фондом. Эта мера позволит повысить прозрачность расходования бюджетных средств и усилить социальную направленность бюджетной политики.

Изменится и система финансирования мероприятий по модернизации и развитию жилищно-коммунального хозяйства. Инвестиционное финансирование жилищно-коммунального комплекса будет осуществляться в основном за счет привлечения заемных ресурсов. Бюджетное финансирование инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство будет осуществляться в ограниченном объеме и будет не альтернативой, а дополнением к заемному финансированию.

Основные направления реформирования жилищно-коммунального комплекса показаны на рис. 1.

Финансовое оздоровление предприятий жилищно-коммунального хозяйства включает в себя инвентаризацию, реконструкцию и ликвидацию накопившейся многолетней задолженности. Без решения этой первоочередной задачи никакие другие мероприятия не дадут положительного эффекта.



Рис. 1. Основные направления реформирования жилищно-коммунального хозяйства

Передача распоряжения бюджетными средствами на дотирование отрасли от предприятий к жителям осуществляется в комплексе с мерами социальной защиты малоимущих граждан. Предусматривается переход на полную оплату всеми категориями потребителей затрат на содержание и ремонт жилья и на предоставление коммунальных услуг. Вместо дотирования предприятий введена система адресных жилищных субсидий.

Разделение функций собственника, управляющего жилищным фондом и обслуживающих организаций на основе договорных отношений между ними позволит демонополитизировать систему управления многоквартирными домами, их обслуживания и ремонта, обеспечить замену административных отношений в данной сфере на рыночные, создать конкурентную среду в сфере управления и обслуживания жилищного фонда, создать предпосылки для повышения качества жилищно-коммунальных услуг.

Изменение тарифной политики включает в себя введение государственного регулирования тарифов на услуги естественных монополий и ежегодное установление федеральным законом предельной стоимости жилищно-коммунальных услуг на 1 м² жилой площади. На все виды жилищно-коммунальных услуг должны быть разработаны экономически обоснованные тарифы, обеспечивающие покрытие текущих затрат организаций ЖКХ и затрат на ремонты. При этом должны быть созданы эффективные механизмы целевого использования таких составляющих тарифа, как амортизационные отчисления и прибыль, на цели модернизации и развития.

При условии установления экономически обоснованных тарифов на оплату жилищно-коммунальных услуг содержание жилищного фонда и системы инженерного обеспечения становится привлекательным для частных инвесторов. Особенно это касается системы тепло- и водоснабжения, где за счет ресурсосберегающих мероприятий может быть достигнут крупный экономический эффект. Предусматривается в основном переход с бюджетной на заемную основу инвестирования отраслей жилищно-коммунального комплекса с частичным бюджетным софинансированием.

Особо важным и крупным шагом в реформировании жилищно-коммунального комплекса станет передача управления многоквартирными домами с разным набором собственников от муниципальных органов к собственникам помещений.

Ключевой проблемой реформирования ЖКХ является совершенствование системы договорных отношений. Для создания конкурентной среды в жилищной сфере необходимо осуществить разделение функций и формирование договорных отношений между собственником жилья (или организацией, им уполномоченной), управляющими компаниями (службами заказчика) и подрядными организациями. В результате развития конкурентных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве будет повышена эффективность его функционирования, что обеспечит общее снижение расходов на его содержание не менее чем на 20 % и привлечение дополнительных финансовых ресурсов для модернизации.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что перевод отношений между предприятиями ЖКХ и получателями их услуг на договорную основу, отделение выполнения функций собственника жилищного фонда от осуществления хозяйственной деятельности по управлению и обслуживанию этого фонда в муниципальном секторе, совершенствование системы и принципов регулирования тарифов на услуги локальных монополистов в коммунальном хозяйстве позволит:

- перейти на полную оплату стоимости жилищно-коммунальных услуг населением без увеличения в составе такого платежа доли собственных расходов граждан, за исключением семей с высокими доходами, не имеющих права на получение жилищной субсидии;
- потребителям непосредственно влиять на объем и качество жилищно-коммунальных услуг путем воздействия на жилищно-коммунальные предприятия с целью повышения уровня оказываемых услуг;
- производить конкурсный отбор управляющих компаний и подрядных организаций, предлагающих более качественные услуги по наименьшей цене;
- стимулировать энергоресурсосбережение как со стороны жилищно-коммунальных предприятий (для снижения производственных издержек), так и со стороны потребителей (для уменьшения стоимости потребляемых услуг).

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ « О подпрограмме «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 – 2010 годы» № 797 от 17 ноября 2001 г. (с изменениями от 21 октября 2004 г.);
2. Грабовый П.Г. Основы организации и управления жилищно-коммунальным комплексом: учебно-практическое пособие. – М.: «АСВ», 2004.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

© Ерохин В.Л.* , Наumenко Р.Н.♦

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

Страхование в сфере агробизнеса в России сейчас переживает достаточно бурное и насыщенное различными событиями и новациями время. Это касается формирования конкурентоспособной структуры рынка, выхода на этот рынок качественно новых страховщиков, предлагающих большой выбор нетрадиционных видов страхования и направлений страховой деятельности. Однако, чтобы характеризовать положение страхового рынка России в данной сфере, необходимо рассмотреть исторические предпосылки становления и развития аграрного страхования в нашей стране.

Известно, что страхование появилось еще во времена царской России, примерно в XVIII в. Однако зарождение национального страхового рынка относится ко второй половине XIX в. после отмены крепостного права. Причем страховой рынок этого периода был представлен акционерными и взаимными страховыми компаниями, но помимо этого существовало и государственное страхование.

После революции 1917 года страхование во всех видах и формах являлось государственной монополией. Все частные страховые компании были ликвидированы. А в 1920-ых гг. было отменено имущественное страхование, что означало начало разгрома страхового дела в стране.

Поэтому, говоря об особенностях сегодняшнего страхового рынка России, надо понимать, что они обусловлены полнейшим изменением и восстановлением нормальной системы страхования.

Законодательную базу правового регулирования национального страхового рынка заложил Закон РФ «О страховании» от 27 ноября 1992 г.,

* Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук

♦ Аспирант кафедры Мировой экономики

вступивший в силу 12 января 1993 г. В это же время был создан Росстрахнадзор – Федеральная служба России по надзору за страховой деятельностью, которой были приданы контрольные функции за отечественным страховым рынком. В 1996 г. Росстрахнадзор был преобразован в Департамент страхового надзора Министерства финансов РФ [1].

Можно рассмотреть особенности современного российского страхового рынка на примере наиболее доступного пониманию личного страхования. Естественно, что особенности его состояния (так же, как и других отраслей страхования) определены общей экономической нестабильностью в стране, глубокими инфляционными процессами, затронувшими все сферы производства и услуг.

Главными моментами, характеризующими особенности развития личного страхования в 1990-ых гг. явились:

- увеличение доля рисковых, краткосрочных видов личного страхования;
- появление на рынке вариантов договоров страхования, заключаемых сроком от одного месяца до года на условиях долгосрочного смешанного страхования жизни;
- заключение основной массы договоров личного страхования в коллективной форме за счет средств предприятий.

Все три указанных момента в основном связаны с инфляцией, существенным образом обесценивающей все отсроченные страховые выплаты, делающей долгосрочное страхование невыгодным ни для страхователя, ни для страховщика [2].

В мае 1994 г. приказом еще существующего тогда Росстрахнадзора № 02-02/08 от 19.05.94 г., утвердившим новые Условия лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации, по существу был введен запрет на проведение страхования жизни сроком менее одного года. Это привело к необходимости поисков страховщиками путей привлечения страхователей к договорам страхования жизни на год и более.

Говоря о социальном страховании, необходимо подчеркнуть его особую важность для России. К сожалению, особенности, характеризующие современную систему социального страхования в стране довольно плачевны.

Из фондов, традиционно относящихся к учреждениям социального страхования, у нас действуют только следующие:

- пенсионный фонд, имеющий довольно разнообразные функции, относящиеся по большей степени не к сфере социального страхования;
- фонд социального страхования, также не могущий служить основой для создания в России стройной системы социального страхования;
- фонд занятости, основной задачей которого должно быть страхование на случай безработицы;

- фонд медицинского страхования, который фактически так же к страхованию имеет весьма отдаленное отношение, воплощая в себе все ту же бюджетную медицину с несколько иными источниками формирования бюджета.

Нет в России такого важного вида социального страхования, как страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, которые, по сути, есть в любой стране. Нет фонда страхования заработной платы, который существует в некоторых странах мира и, который был бы весьма актуален в нынешних условиях повсеместной поддержки заработной платы. А те фонды, которые есть, не связаны между собой в систему.

Но не все особенности и признаки современного страхования в России так печальны. К особенностям современного страхования в целом можно отнести и то, что сейчас формируются крупные государственные коммерческие компании, специализирующиеся на проведении отдельных видов страхования. В связи с этим проводится активная деятельность по образованию новых форм взаимодействия между ними. Создаются добровольные ассоциации страховых организаций, устав которых помимо координации работ и оказания взаимопомощи предусматривает возможность взаимного перестрахования [3].

Преобладающей формой собственности на страховом рынке России становится акционерная форма.

Конечно, проблем в формировании нового страхового рынка в стране довольно много, поэтому необходимо поговорить и о путях дальнейшего развития России в отношении страхования, отметить наиболее подходящие модели страхового рынка.

Анализ показывает, что на страховом рынке России доминируют тенденции отрицательного характера. Так, по данным за девять месяцев 2006 г. в общем, объеме страховых взносов на долю обязательного страхования приходится 46,6 % (в 2005 г. – 30,5 %) при этом свыше 91 % платежей обязательного страхования дает обязательное медицинское страхование. Соответственно доля взносов добровольного страхования за девять месяцев 2006 г. составила 53,4 % (в 2005 г. – 69,4 %).

Безусловно, через страхование государство должно участвовать в решении социальных проблем развития общества. Совершенно закономерно и экономически оправдано в сегодняшних условиях проведение за счет средств бюджета обязательного личного страхования военнослужащих и членов их семей, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Это определяется сегодняшним экономическим состоянием страны и вытекает из необходимости повышения социальной защищенности населения в условиях рынка. Но обязательное страхование следует рассматривать как временную меру, переходный этап в решении социальных проблем общества.

Развитие страхового рынка России требует значительной поддержки со стороны государства. Необходимо решить вопрос о налогообложении страховой деятельности и ее государственном регулировании. Ликвидация Федеральной службы страхового надзора как самостоятельного органа и передачи ее функций Министерству финансов России может рассматриваться как временная мера по совершенствованию страхового надзора. Очевидно, что страховой надзор должен быть самостоятельным федеральным органом с более широкими полномочиями. Финансирование его содержания следует решать через внебюджетный фонд, создаваемый за счет отчислений от страховых взносов.

На страховом рынке наметилась также тенденция к сокращению числа страховых организаций и численности агентов. За девять месяцев 2006 г. по сравнению с 2005 г. количество страховых организаций уменьшилось на 6 %. В том числе филиальная сеть сократилась более чем на 15 %. Численность страховых агентов уменьшилась почти на 26 %.

В настоящее время сложилось крайне неравномерное распределение страховых компаний по регионам России. В Центральном районе их насчитывается более 35 % общего числа. Только в Москве – 530 страховых организаций, в то время как в регионах Западно-Сибирского, Уральского, Восточно-Сибирского, Дальневосточного районов число страховых организаций незначительно.

Сейчас получают развитие финансово-промышленные группы, численность которых на 01.01.2007 г. равнялась 46 единицам. Среди них такие гиганты, как «Волжско-Камская финансово-промышленная группа» – производство легковых и грузовых автомобилей; «Межгосударственная финансово-промышленная группа Интеррос» – производство и экспорт химических удобрений, алюминия и др. Финансово-промышленные группы получают развитие, растет удельный вес продукции, производимой ими. Кроме промышленных предприятий, в группу входят банковские и страховые структуры. Но организация самостоятельной страховой компании для каждой финансово-промышленной группы сдерживает развитие страхования рамками группы.

Страхование должно развиваться как самостоятельный экономический инструмент, постоянно расширяя операции. Для российского страхового рынка было характерно появление кэптивных страховых организаций в рамках отдельных бывших министерств и ведомств. Этот процесс, безусловно, положительно складывается на развитии страхового рынка, но только в переходный период. Страхование в своем развитии не должно сдерживаться границами отрасли или предприятий, объединенных в финансово-промышленную группу.

Страховые компании должны идти по пути объединения между страховщиками: обмен акциями, взаимное участие в уставных капиталах. Это

наиболее реальный путь развития страхового бизнеса в условиях российского рынка. Вопрос взаимоотношения страхового и банковского рынков имеет огромное значение для цивилизованного развития экономики.

Характерным признаком отечественного рынка страховых услуг является крайне высокая потребность в международном перестраховании, что объясняется достаточно низкой капитализацией национального страхового и перестраховочного рынков. Вместе с тем, несмотря на объективную обусловленность перестрахования наиболее крупных рисков за рубежом, порядок и масштабы этого процесса должны регулироваться как экономически (повышением емкости российского рынка), так и юридически (определением условий и пределов такого перестрахования).

Анализ текущего состояния и важнейших тенденций развития национальной системы страхования свидетельствуют о возможности качественного повышения роли страхования в социально-экономической системе государства, а также повышения уровня государственного регулирования рынка. При этом в процессе развития страхового сектора экономики не должно наблюдаться стремления перешагнуть через целые эпохи развития отрасли, пройденные западными страховщиками. Ведь это чревато крупными издержками, некоторыми отступлениями в поступательном движении отрасли, иногда неразрешимыми проблемами.

Первоочередными задачами в настоящее время являются включение страхового дела в сферу общегосударственной экономической политики, совершенствование правовой базы, форм организации и государственного регулирования страховой отрасли, либерализация национального страхового рынка и его последующая интеграция в мировой рынок.

Список литературы:

1. Никитин А.В. Страхование в сельском хозяйстве / А.В. Никитин // Организационно-экономические проблемы стабилизации и развития аграрного сектора экономики: Сб. науч. Ст. науч-практ конф. 9-10 ноября 2005 г. – Том 2. – Мичуринск: Изд-во Мич. гос. агр. ун-та, 2005.
2. Подтуркина Н.И. Классификация рисков в сельском хозяйстве // Проблемы реформирования российской экономики XXI века в контексте мирового экономического развития: Сборник материалов II Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Ставрополь: АГРУС, 2005.
3. Страхование земельно-имущественного комплекса сельхозпредприятий / Ю.С. Долгорукова, В.И. Нилиповский // АПК: Экономика, управление. – 2007. – № 4. – С. 33-36.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ АГРОБИЗНЕСА

© Ерохин В.Л.^{*}, Науменко Р.Н.[♦]

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

Программы страхования рисков в сфере агробизнеса в настоящее время активно развиваются во многих странах мира, в том числе и в России. Большинство из них было разработано в течение последних десятилетий. Однако, разные страны используют различные стратегии для развития страхования в сфере агробизнеса, что делает изучение международного опыта в данной сфере одним из определяющих условий успешности построения систем агрострахования в нашей стране.

Системы агрострахования произошли от страхования сельскохозяйственных производителей от града и отдельных рисков. Правительства некоторых стран понимали необходимость развития более комплексных и специализированных программ для производителей. Мультириск является наиболее сложным продуктом, которому присущие такие фундаментальные страховые проблемы, как моральный вред, неверный выбор страхователей, асимметрия информации и большое влияние системных (катастрофических) рисков. Системы страхования во всех странах предпринимают меры для смягчения влияния этих проблем. Новые страховые продукты разрабатываются и внедряются для измерения воздействия системных рисков и для уменьшения возможностей для страхового мошенничества и морального вреда [1].

Страховые субсидии можно направлять через специализированные государственные агентства (США, Канада, Испания) или выплачивать непосредственно производителям по соглашениям страхования субсидирующих страховых продуктов (Италия, Украина, Россия, Молдова, некоторые страны ЕС, и тому подобное).

Наиболее развитые системы агрострахования существуют в странах где правительство учредило специальные агентства или создало партнерские программы вместе с частными страховыми компаниями. Такая стратегия требует активного участия государства и значительной финансовой поддержки. Системы агрострахования позволяют правительствам лучше контролировать процесс распределения страховых субсидий. Государственные агентства определяют необходимые страховые продукты и формулируют стратегию развития системы управления агрорисками в стране.

^{*} Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук

[♦] Аспирант кафедры Мировой экономики

Для выполнения своих функций государственным агентствам требуется постоянная бюджетная поддержка. Эти учреждения аккумулируют статистические данные и часто выступают распространителями информации и институциональными инвесторами. Партнерские программы обходятся государству дешевле, т.к. многие функции передаются частным страховым компаниям. Партнерские программы позволяют частным компаниям добавлять к рассчитанным ставкам премий административные расходы и процент ожидаемой прибыли. Обе системы (агентства и партнерства) позволяют эффективно управлять портфелем агорисков путем региональной диверсификации и передавать ожидаемые катастрофические убытки на международные рынки перестрахования. Обычно обе системы удерживают большую часть наиболее распространенных в стране рисков в общем рисковом портфеле. Наиболее эффективным подходом является такой, при котором государство компенсирует некоторую часть катастрофических рисков страховым компаниям, а затем перестраховывает крупные риски (которые случаются раз в 30-100 лет) в международных компаниях-перестраховщиках [1].

Большинство стран имеет особые подразделения при правительственных органах или руководящих структурах партнерских программ, которые предоставляют арбитражное сопровождение сторонам, участвующим в страховых соглашениях. Такие подразделения помогают в разработке принципов эффективной страховой практики и в разрешении проблемных ситуаций между страхователями и страховыми компаниями. К примеру, арбитражный комитет AFSC (Канада, Альберта) разрешает приблизительно 95 % споров по соглашениям агрострахования, тем самым экономя время и средства для производителей и страховщика. Подобные структуры существуют в Агентстве по управлению рисками (США) и «Агросегуро» (Испания). Предлагается предусмотреть создание профессионального арбитражного органа при разработке стратегии национальной программы страхования и управления рисками в агросекторе.

В Канаде существуют специализированные «королевские корпорации» (государственные компании), которые являются основными поставщиками финансовых и страховых услуг для агросектора в провинциях. Эти корпорации предлагают пакеты разных продуктов для производителей, включающие сезонные субсидированные кредиты, кредиты для новых фермеров, страхование урожая и дохода, и тому подобное. Частные страховые компании предлагают простые страховые продукты – град, отдельные риски, но не могут конкурировать с королевскими корпорациями. В сложные годы правительство оказывает финансовую поддержку корпорациям, выступая внутренним перестраховщиком, но государственные агентства пытаются поддерживать безубыточность рискованных портфелей и редко обращаются за помощью. Королевские корпорации перестра-

хovyвают часть катастрофических рисков на международных рынках перестрахования. Агентства имеют своих актуариев и региональную сеть представителей для предоставления финансовых и страховых услуг производителям сельскохозяйственной продукции. Финансовые и страховые продукты связаны системно, и производитель должен страховать скот или культуры при получении субсидированных кредитов или инвестиций. Канадская система требует от всех производителей предоставлять регулярные отчеты о результатах деятельности и позволять представителями государственных агентств проводить контрольный осмотр полей в любое время.

Программы страхования урожая являются добровольными для всех производителей, и королевские корпорации обязаны предоставлять услуги любому хозяйству, отвечающему квалификационным требованиям. Программа устанавливает определенные ограничения, которые обеспечивают долгосрочные деловые отношения между производителями и государственными агентствами. В случае, если производитель решает выйти из программы субсидирующего страхования, он / она не сможет принимать участие в государственных программах поддержки в течение некоторого времени (3 года – требование, установленное в 2002 году). Приблизительно 60 % пашни и 55 % хозяйств в Канаде застрахованы по программе государственного субсидирования.

Королевские корпорации предлагают стандартное соглашение страхования и полис с указанием культуры и застрахованной площади. Агентства также предлагают субсидированные программы страхования скота. Производители могут выбирать из нескольких уровней покрытия и ценовых опций для страхования производства. Программы по большей части построены по схеме мультириска, но предлагаются продукты по отдельным рискам, индексам погоды и урожайности, и страхованию дохода хозяйства. Страховые продукты разработаны для полевых культур, овощей, фруктов, масличных и других культур. Производители платят приблизительно 50 % от общей суммы премии, но сумма субсидии зависит от уровня покрытия. Оставшаяся часть суммы премии компенсируется страховщику из провинциального и государственного бюджета.

Королевские корпорации постоянно разрабатывают и внедряют новые страховые продукты. Провинции Альберта и Онтарио первыми в мире предложили страхование по индексу погоды и индексу спутниковых измерений, популярность которого с каждым днем растет во всем мире. Канадские государственные страховые компании активно сотрудничают с коллегами с других стран, оказывая им профессиональную поддержку. В начале этого столетия они помогали правительству Чили в создании системы страхования урожая.

Система агрострахования в Испании возникла в 1979 г. с принятием Королевского Декрета об агростраховании. Этим документом была основана система партнерства между специальным государственным агентством ENESA и консорциумом страховых компаний «Agroseguro» (38 компаний-членов в 2004). Система страхования агрорисков развивалась от простых продуктов (град и отдельные риски) к схеме мультирискового страхования. На сегодняшний день в стране предлагается более 80 продуктов для страхования растений и животных, которыми могут воспользоваться производители во всех регионах, включая острова. Сельскохозяйственное страхование является добровольным для производителей, но страховщики обязаны работать со всеми производителями, отвечающим требованиям страховых программ [3].

В 2004 году страховой портфель «Агросегуро» насчитывал 289000 соглашений по растениеводству и 176000 соглашений по страхованию скота на общую страховую сумму 9 миллиардов евро. В 2000 году страховалось 30 % производителей, которым предлагалось 58 страховых продуктов. В 2005 в стране застраховалось приблизительно 60 % производителей (80 % сельскохозяйственной продукции). Уровень убыточности системы субсидирующего страхования в 2004 году составил 88,06 %, а аккумулированный уровень убыточности за период 1980-2004 годов – 99,66 %. В 2004 году производители больше всего страховали озимые зерновые (69,58%), фрукты (83,19 %), бананы (100 %), томаты, виноград и цитрусовые (приблизительно 40 % объемов производства по каждой группе культур). Производители платили 43,9 % от общей суммы премии, а остаток субсидировался ENESA и правительствами автономных регионов. Сектор агрострахования в Испании является самым большим в Европе и третьим по размеру в мире после США и Канады.

Начало системе агрострахования в США было положено в 1930-х годах прошлого столетия, когда после Великой Депрессии производителям была предложена программа страхования от града. К 1980 году государственная поддержка предоставлялась в виде прямых выплат производителям после катастрофических погодных событий. Современная система агрострахования возникла в 1980 году с принятием Федерального Закона о сельскохозяйственном страховании. Позже, в 1994 году, система была переделана согласно Акта о реформировании федеральной системы сельскохозяйственного страхования. Реформированная система объединила программу мультирискового страхования и программу страхования от катастрофических убытков (CAT). В 1990-х годах Правительство США пыталось ввести обязательное страхование урожая, но через год эта инициатива была прекращена из-за негативной реакции производителей и давления политиков [2].

Все программы агрострахования в США разрабатываются и регулируются Агентством по управлению рисками (RMA), специальным органом, который работает по отдельным правилам и подчиняется Департаменту сельского хозяйства (USDA). RMA руководит Федеральной корпорацией по страхованию урожая (Federal Crop Insurance Corporation (FCIC)), которая сотрудничает с частными страховыми компаниями.

RMA имеет три подразделения: подразделение страховых услуг (внедрение программ, администрирование и поддержка внедрения), исследовательской работы и развития (разработка продуктов) и подразделение контроля (контроль за выполнением требований программы производителями и страховыми компаниями).

FCIC осуществляет контроль над актуарной сбалансированностью федеральной программы страхования урожая и деятельностью производителей и страховщиков. FCIC подписывает стандартные соглашения о перестраховании с частными страховыми компаниями (13 в 2006, 16 в 2005 годах). Стандартные соглашения о перестраховании (сельскохозяйственные и аква- культуры и животные) предусматривают заключение договоров о консолидированной финансовой поддержке между FCIC и страховыми компаниями. Каждое соглашение определяет условия и сроки предоставления субсидий и перестраховочной поддержки по договорам страхования производителей. Чтобы принять участие в программе, страховые компании должны соответствовать квалификационным требованиям. FCIC предлагает пропорциональное и непропорциональное перестрахование рисков. Кроме того, FCIC предоставляет страховым компаниям субсидии для компенсации операционных расходов. Страховые премии платятся производителями и также субсидируются.

Налицо разнообразие систем страхования аграрных рисков и принципов их построения, которые сегодня используются различными странами мира. Оптимальное использование лучших зарубежных практик в данной сфере необходимо для формирования эффективной системы агрострахования в современной России.

Список литературы:

1. Современные тенденции развития страхования сельскохозяйственных рисков в Европейском Союзе / Ю.С. Долгорукова // Агрострахование и кредитование. – 2005. – № 10. – С. 29-33.
2. Организация управления рисками в сельском хозяйстве Соединенных Штатов Америки / Ю.С. Долгорукова // Агрострахование в России. – 2005. – № 4. – С. 47-50.
3. Сельскохозяйственное страхование в Испании / Ю.С. Долгорукова // Агрострахование и кредитование. – 2005. – № 12. – С. 30-31.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

© Ерохин В.Л.^{*}, Науменко Р.Н.[♦]

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

Наличие системы страхования агробизнес рисков является одним из факторов стабильного развития агробизнес сектора. Необходимо заметить, что страхование (передача риска другой стороне за определенную плату) – это только одна из возможных стратегий управления рисками и к ней необходимо прибегать тогда, когда агробизнес предприятие идентифицировало все возможные риски для себя и определило риски, которые желательно застраховать. Обычно к страхуемым агробизнес рискам относят неблагоприятные погодные условия и, реже, риск недополучения запланированного дохода.

Производители сельскохозяйственной продукции в разных странах в качестве наиболее значимых для своего предприятия рисков указывают производственные и погодные, ценовые риски, а также риски связанные с изменением законодательства. По данным исследований и опросов Международной Финансовой Корпорации в 2002-2003 годах, сельскохозяйственные предприятия в России также указывают, что цены, изменяющееся законодательство и погода являются основными факторами риска для них. Учитывая то, что законодательная база России находится в стадии формирования, а рыночная инфраструктура не соответствует потребностям агробизнес сектора, нельзя ожидать, что страховые компании могут помочь в управлении этими рисками.

Более того, страховой сектор в настоящее время не может предложить эффективные инструменты по управлению погодными рисками.

Агробизнес сектор имеет большое значение для экономики практически любой страны. Часто государство оказывает помощь как непосредственно производителям, так и страховым компаниям. Целью такой помощи является развитие страховой инфраструктуры, стандартизация условий страхования, повышение качества страховых услуг и снижение стоимости страховых продуктов для агробизнес пользователей. Международная практика предлагает различные варианты развития системы страхования для агробизнес сектора:

^{*} Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук

[♦] Аспирант кафедры Мировой экономики

- предоставление страховых услуг частными страховыми компаниями без помощи государства (Швеция);
- предоставление финансовой помощи для покрытия катастрофических убытков (Германия, Италия, США, Канада);
- участие государства в пулах перестрахования (Португалия, Испания);
- субсидирование страховых премий по некоторым страховым продуктам (град, заморозки и др. в Испании, Франции, Австрии);
- субсидирование программ страхования от многих рисков (multi-risk) (Канада, США, др.).

При создании систем страхования для агробизнес сектора государственные органы консультируются с представителями коммерческого страхового сектора, и работа обычно включает несколько этапов. Необходимо отметить, что системы страхования не являются статичными. Они изменяются, практика и ошибки анализируются, и государство, совместно со страховыми компаниями, пытается найти наиболее оптимальное решение для предоставления эффективных и финансово доступных инструментов по управлению рисками. В настоящее время подобные изменения происходят в Греции, Италии, Канаде, США и некоторых других странах. В связи с принятием Единой Сельскохозяйственной Политики в ЕС (т.н. CAP – Common Agricultural Policy) и планируемым уменьшением субсидий агросектору, система страхования в странах ЕС также будет существенно изменяться в ближайшее время.

Основные принципы стратегии и системы страхования для агробизнес сектора:

1. Необходимость участия государства – ни в одной стране не существует 100 % эффективной системы государственной поддержки страхования и управления рисками в агросекторе. Государственная поддержка всегда требует средств из бюджета и, в большинстве случаев, вызывает определенные искажения в секторе и неэффективное использование средств (потенциальная коррупционная составляющая – «rent seeking»).
2. Добровольность участия – обязательность агрострахования всегда воспринимается производителями как дополнительный налог, поэтому необходимо предусмотреть другие меры для стимулирования агросектора и обеспечить добровольность участия в страховании.
3. Определение четких правил вмешательства (помощи) государства при наступлении катастрофических рисков. Такая помощь не должна быть обязательной, иметь четкие критерии предоставления и быть свободной от административного распределения, т.е. должна иметь место обязательность получения возмещения всеми пострадавшими, квалифицированными на основании определенных признаков.

Характеристика возможных программ страхования:

1. Страхование от отдельных рисков. Страхование единичных и комплексов некоторых рисков может успешно выполняться коммерческими страховыми компаниями без участия государства (например, страхование от града).
2. Страхование от нескольких рисков (multi-risk insurance). Такие программы требуют тщательной разработки и районирования. Эти программы чаще всего поддерживаются государством посредством различных мероприятий. Помощь государства не должна вытеснять коммерческие страховые компании с рынка. Государство может оказывать поддержку страховых продуктов для определенных отраслей или видов сельскохозяйственной продукции, которые имеют стратегическое значение.
3. Индексное страхование (index insurance). Страхование на основе различных индексов (погодных параметров, урожайности, падежа скота и др.). Относительно новый вид страхования, который применяется в разных странах и может поддерживаться государством, так как требует единовременных и незначительных затрат.

Все нижеперечисленные формы государственной поддержки должны быть оценены по их потенциальной эффективности, в зависимости от состояния страхового сектора в стране, целей и задач государственного участия, и, конечно, от возможностей государственного бюджета. Эти формы поддержки имеют соответственно как положительные, так и отрицательные стороны [1].

Международная практика показывает, что лучше внедрять ограниченную и простую программу страхования отдельных культур от отдельных рисков, которая соответствует возможностям бюджета, чем замахиваться на масштабные программы, на которые в государственном бюджете нет средств.

- Инфраструктурные инвестиции – государство может профинансировать разработку страховых продуктов, проведение актуарных расчетов, установку современного метеорологического оборудования, др.
- Оплата административных расходов – государство может компенсировать часть или полную стоимость администрирования и/или мониторинга страховых договоров в агросекторе. При такой поддержке страховые компании получают стимул для продвижения других коммерческих страховых продуктов в сельской местности одновременно со стратегически важными с точки зрения государства.
- Субсидирование страховых платежей – государство может компенсировать страховым компаниям часть страховых платежей по отдельным страховым продуктам, если агропредприятия не в состоянии оплатить актуарно-обоснованную стоимость страховки.

- Финансирование платежей по катастрофическим страховым продуктам – государство может полностью взять на себя оплату стоимости катастрофических страховых продуктов (полная гибель урожая вследствие катастрофических событий) по которым уровень покрытия является незначительным. Данная форма государственной поддержки является более эффективной, чем хаотические выплаты в случае катастрофических событий, так как позволяет повысить культуру страхования у производителей. Кроме того, катастрофические программы позволяют четко и заблаговременно планировать резервные средства на непредвиденный случай.
- Участие в финансировании катастрофических фондов (пулов) – государство может частично со страховыми компаниями или самостоятельно формировать и аккумулировать фонды выплат на случай катастрофических рисков. Такая форма помощи может четко определить условия предоставления помощи в случае необходимости.
- Участие / учреждение перестраховочных фондов (пулов) – государство может участвовать или учреждать перестраховочные фонды, средства из которых будут направляться страховым компаниям для осуществления выплат пострадавшим клиентам. Такие структуры могут выступать посредниками для перестрахования объемных рисков за рубежом. Участие государства может помочь быстрее стандартизировать процедуры страхования, обращения клиентов за выплатами и определить приоритетные направления страхования. При достижении финансовой стабильности и достаточности резервов, государство может перейти от активного участия к мониторингу деятельности такой структуры, что позволяет более эффективно использовать государственные ресурсы, не теряя контроль над ситуацией в секторе.
- Финансирование/создание службы независимых андеррайтеров и страхового арбитража – в страховом секторе сторонам часто приходится разбирать спорные случаи и, чаще всего, страхователи имеют меньше возможностей убедиться в объективности оценки ущерба и суммы возмещения. Соответственно, наличие независимых специалистов является фактором стабильности страховой системы и более высокого доверия страхователей к страховому сектору [2].

При внедрении системы страхования или масштабных страховых продуктов, необходимо информировать потенциальных страхователей о новых и имеющихся на рынке страховых продуктах, процедурах и условиях страхования. Опыт зарубежных стран показывает, что посредством государственной помощи и инициатив в области финансирования и стра-

хования, можно заставить руководителей сельскохозяйственных предприятий улучшить культуру землепользования и повысить уровень производства. Можно улучшить сбор статистических данных и повысить уровень финансовой отчетности сельскохозяйственных предприятий. Все эти изменения могут значительно улучшить ситуацию в аграрных регионах за счет повышения финансовой стабильности предприятий и уровня доходов населения, как в сельской местности, так и в целом в стране.

Постоянный мониторинг и критический анализ результатов страховой программы позволяют изменить или модифицировать условия страхования или продукты. Такой подход может помочь действительно эффективно использовать как средства государственного бюджета, если государство оказывает финансовую поддержку, так и средства непосредственно сельскохозяйственных предприятий, которые оплачивают стоимость страховки.

Очевидно, что создание системы страхования агрорисков является масштабной и трудоемкой задачей. Системы эффективного страхования агросектора в России пока нет, но, последовательно разработав систему страхования, проведя профессиональную оценку возможных страховых продуктов и форм государственной поддержки, государство и страховой сектор смогут создать такую систему управления агробизнес рисками, которая поможет решать разнообразные и комплексные задачи.

Список литературы:

1. Никитин А.В. Резервирование средств при страховании сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой: от критики к реальным изменениям / А.В. Никитин // Агрострахование и кредитование. – 2007.
2. Никитин А.В. Становление системы страхования сельскохозяйственных культур в России / А.В. Никитин, О.В. Матушкина // Вопросы современной науки и практики. – 2006. – № 3 (5).

СТРАТЕГИЯ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

© Житникова Н.С.*

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

Современное состояние российской экономики актуализирует необходимость разработки долгосрочной стратегии поведения субъектов аграрного рынка, обеспечивающей компенсацию негативных эффектов возросшей рискованности сельскохозяйственного производства вследствие

* Доцент кафедры Экономики и управления

нестабильности внешнего окружения и его влияния на экономические и производственные процессы в компании. Негативное влияние проявляется в общей экономической нестабильности, снижении доходности ранее прибыльных направлений деятельности, демографических изменениях, миграции населения и так далее. В то же время открываются новые перспективы. Наблюдается тенденция перфекционизма в отношении отечественных товаропроизводителей, импортозамещения основных продуктов питания, особое внимание к вопросам продовольственной безопасности государства.

Государством предпринимаются меры государственной поддержки, направленные на модернизацию материально-технической базы сельхозпредприятий, повышение объемов производства сельскохозяйственной продукции. Вектор устремлений сельскохозяйственных предприятий и государства стал однонаправленным.

В то же время анализ финансово-хозяйственной деятельности множества сельскохозяйственных предприятий показывает, что и рост объемов производства и меры государственной поддержки далеко не всегда ведут к повышению экономической эффективности конкретного предприятия.

Причиной такого парадокса, по нашему мнению, является кризис управления в большинстве предприятия. Когда на смену выживанию приходит развитие, многие руководители не имеют представления, в каком именно направлении их предприятие должно развиваться, каковы должны быть этапы развития.

Характерный признак многих быстроразвивающихся предприятий – отсутствие сформулированной стратегии. Разумеется, и собственник и руководители предприятия имеют свое представление о желаемых перспективах, но зачастую эти представления не совпадают друг с другом и не подкреплены никакими обоснованиями и расчетами. Для целенаправленного движения вперед предприятию необходима формализованная и действительно «работающая» стратегия.

Четко сформулированная стратегия компании обеспечивает сельскохозяйственному предприятию следующие преимущества:

1. создается основа для согласия и взаимопонимания между собственниками и руководителями предприятия;
2. определяются приоритеты для принятия инвестиционных решений;
3. сокращаются сроки принятия решений;
4. формируется основа для совершенствования производственных процессов;
5. создаются условия для делегирования полномочий и ответственности на средние и нижние уровни управления;
6. обеспечивается основа для мотивации сотрудников; предприятие становится более привлекательным для работников, повышается

ее конкурентоспособность на рынке труда, возможность привлекать квалифицированные кадры, улучшать демографическую ситуацию в регионе;

7. повышается привлекательность предприятия для поставщиков и покупателей продукции, усиливаются конкурентные позиции в отрасли;
8. возрастает инвестиционная, в том числе кредитная привлекательность предприятия, появляется возможность привлечения капитала на максимально выгодных для предприятия условиях.

Наличие «работающей» стратегии дает предприятию самое большое конкурентное преимущество – возможность действовать целенаправленно.

Помимо разработки стратегии необходимо предпринять меры, чтобы она не осталась формальным, «бумажным» документом, а реально наполнила всю деятельность организации. Для этого необходимо:

- донести стратегию до всех работников предприятия;
- привязать мотивацию работников к целям предприятия;
- скоординировать стратегический и оперативный планы управления предприятием, так, чтобы оперативные планы были направлены исключительно на достижение стратегических целей.

Предприятие должно быть готово к тому, что невозможно выработать оптимальную стратегию во всех деталях в определенный промежуток времени. Но к оптимальной стратегии можно приближаться, чутко реагируя на сигналы внутренней и внешней среды. Из этого следует, что разработкой стратегии нужно заниматься на регулярной основе.

Список литературы:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999.
2. Минтцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д.. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2005.
3. Криппендорф К. 36 стратегий для победы в эпоху конкуренции. – М.; СПб.: Питер, 2005.
4. Дойль П. Стратегический менеджмент и маркетинг. – СПб., 1999.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. – М.; СПб.: Вильямс, 2005.
6. Ансофф И.И. Стратегическое управление. – М., Экономика, 1999.
7. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Л. Фазй, Р. Рэнделл. – М.: Альпина Бизнес-Букс, 2005.
8. Дафт Р.Л. Менеджмент. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006.
9. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Экономист, 2005.
10. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2006.

11. Маленков Ю.А. Приоритетные проблемы развития российской экономики и общества: коллективная монография. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2003.

12. Маленков Ю.А. Проблемы измерения качества жизни: коллективная монография / Под ред. Л.М. Чистова. – СПб.: Международный фонд истории науки, 2002.

13. Маленков Ю.А. Виды и задачи современного менеджмента. – СПб.: СПбГИТМО, 2002.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Заев В.А.^{*}, Моисеева Н.С.[♦], Юрина Ю.В.[♥]

Новосибирский технологический институт Московского
государственного университета дизайна и технологии, г. Новосибирск

Статья рассматривает процесс совершенствования организации производства на предприятиях швейной промышленности. Проводится разработка математического аппарата, позволяющего автоматизировать процесс проектирования моделей одежды из унифицированных деталей. Данный подход наилучшим образом позволяет решить задачи расширения количества моделей при минимальных затратах производства на проектирование, улучшение параметрической и геометрической адаптации конструкции с телом потребителя.

Современные компьютерные технологии открывают новые перспективы для совершенствования процесса организации производства на швейных предприятиях. В связи с этим в последнее время значительное внимание уделяется разработке САПР одежды. Успешное продвижение в указанном направлении требует более широкого использования математического аппарата, особенно из области оптимизации и исследования операций.

На основе разработанных баз данных (БД) унифицированных и оригинальных деталей и математического аппарата, несущего информацию о сочетаемости рассматриваемых элементов, проводят процесс комбина-

^{*} Заместитель директора по научно-исследовательской деятельности, профессор кафедры Технологии и дизайна швейных изделий, доктор технических наук

[♦] Заведующая кафедрой Технологии и дизайна швейных изделий, доктор технических наук, профессор

[♥] Ассистент кафедры Технологии и дизайна швейных изделий

торного синтеза моделей одежды. Рассмотрим этапы данного процесса на примере проектирования модели юбки.

1. Представление целостной совокупности существующих унифицированных деталей.
2. Выбор любой интересующей нас детали, являющейся характерной особенностью проектируемой модели юбки. Так, например, на рис. 1 зеленым прямоугольником выделена передняя часть юбки.
3. Следующим этапом является расформирование целостной совокупности унифицированных элементов на детали, сочетающиеся с исходной деталью (рис. 2) и не сочетающиеся, т.е. не применимые для дальнейших этапов комбинаторного синтеза.

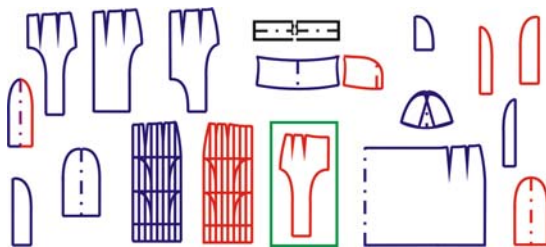


Рис. 1. Выборочная совокупность унифицированных деталей № 1



Рис. 2. Выборочная совокупность унифицированных деталей № 2

4. Дальнейший процесс комбинаторного синтеза проектируемой модели многократно проходит по цепочке этапов 1-2-3. То есть каждый раз после расформирования действующей совокупности унифицированных деталей выбирается следующая интересующая нас деталь. Затем снова проводится «отсевание» неприменимых унифицированных деталей и т.д. Так на рис. 2 представлен выбор второй интересующей нас детали проектируемой модели юбки: деталь задней части юбки выделена зеленым прямоугольником.
5. Таким образом, многократно выполняя этапы 1-2-3, получаем итоговый набор унифицированных деталей, составляющих конструкцию проектируемой модели (рис. 3).
6. Завершающим этапом комбинаторного проектирования одежды из унифицированных элементов является добавление деталей, занесенных в библиотеку оригинальных элементов конструкции.

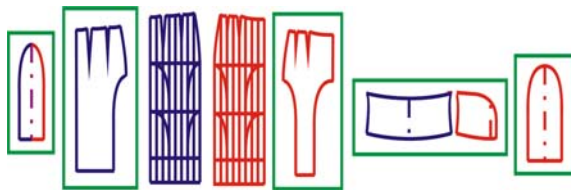


Рис. 3. Итоговый набор унифицированных деталей, составляющих конструкцию проектируемой модели юбки

При подготовке проектных решений особенно важную роль играют ограничения логического типа, поскольку они существенно влияют на основную структуру будущего изделия и его характеристики. Поэтому нами рассматривается постановка задачи, в которой требуется выбрать элементы, удовлетворяющие логическим условиям с учетом их важности.

Логические ограничения естественным образом возникают и учитываются дизайнером при использовании различных положений и рекомендаций, вытекающих из теории гармонизации костюма. Важность логических условий связана с тем, что при проектировании костюма требуется не только найти оптимальное расположение деталей, их размеры и формы, но и получить гармоничное изделие в целом.

Примером таких ограничений может быть нежелательность сочетания определенных элементов в одной модели или необходимость повторения подобных форм в различных деталях и изделиях при разработке серии моделей для сохранения общей идеи и т.п. Значительное число логических и других ограничений возникает при проектировании женских юбок. Логические ограничения для каждой конкретной ситуации могут быть «жесткими», т.е. обязательными и достаточно «мягкими», допускающими нарушения при определенных условиях. Кроме того, при проектировании одежды должны быть выполнены технологические, экономические и ряд других ограничений.

Для математической формулировки задачи проектирования швейных изделий введем следующие обозначения:

V_j – составляющая изделия, $j = 1, \dots, n$;

X_j – логическая переменная, которая принимает значение истина, если V_j входит в состав изделия, и значение ложь – в противном случае;

S_j – вес V_j , характеризующий степень целесообразности включения V_j в изделие;

P – нижняя граница для суммарного веса V_j , включенных в изделие;

C_i – логическая формула, соответствующая i -му логическому ограничению, $i = 1, \dots, m$, которая представляет собой дизъюнкцию переменных X_j и / или их отрицание $\bar{X}_j$; формулы с номерами $i = 1, \dots, m'$ должны быть обязательно выполнены, $0 \leq m' \leq m$;

D_i – вес формулы C_i , характеризующий степень необходимости ее выполнения, $i = m' + 1, \dots, m$;

A_{kj} – объем k -го ресурса, требуемого для изготовления j -й составляющей изделия, $k = 1, \dots, g$; $j = 1, \dots, n$;

B_k – имеющийся объем k -го ресурса, $k = 1, \dots, g$.

Таким образом, задача состоит в отыскании значений логических переменных, при которых выполняются формулы C_i с номерами $i = 1, \dots, m'$, ограничения по ресурсам и по суммарному весу включенных в изделие составляющих V_j , $j = 1, \dots, n$, а вес выполненных формул C_i для $i \geq m' + 1$ будет максимальным.

Чтобы построить модель целочисленного программирования, необходимо от логических переменных перейти к булевым, а логические ограничения заменить эквивалентными им линейными неравенствами.

Введем множества индексов переменных $C_i^{\wedge}$ и $C_i^{\vee}$, входящих в состав C_i с отрицанием и без него соответственно. Заменяем X_j на булеву переменную Y_j , ее отрицание – на $1 - Y_j$, а символ дизъюнкции – на знак «+». Условию выполнимости логической формулы C_i соответствует разрешимость следующего линейного неравенства:

$$\sum_{j \in C_i^{\vee}} Y_j - \sum_{j \in C_i^{\wedge}} Y_j \leq |C_i^{\wedge}| - 1 \quad (1)$$

Если формула C_i при определенных условиях не выполняется, то для нее вводится вспомогательная булева переменная Z_i и строится неравенство:

$$\sum_{j \in C_i^{\vee}} Y_j - \sum_{j \in C_i^{\wedge}} Y_j + Z_i \leq |C_i^{\wedge}| \quad (2)$$

Итак, модель целочисленного линейного программирования для сформулированной выше задачи проектирования швейных изделий имеет вид:

$$Y_0 = \sum_{i=1}^m D_i Z_i \rightarrow \max \quad (3)$$

Если в оптимальном решении этой задачи для некоторого i имеет место $Z_i = 1$, то соответствующая формула C_i принимает значение истина. Для решения задачи могут быть применены различные методы и пакеты прикладных программ.

Полученное решение задачи дает вариант проектируемого изделия с учетом сформулированных требований и степени их важности. Однако оптимальное решение часто не является единственным, поэтому в процес-

се проектирования могут оказаться полезными и другие решения, которые будут порождать новые модели изделий. Фактически на данном этапе осуществляется выделение подмножества перспективных моделей юбок. На следующем этапе можно применить другие математические конструкции с целью более детальной проработки модели изделия.

Для оптимизации выбора подходящих моделей швейных изделий можно использовать еще ряд критериев, например, минимизировать трудоемкость изготовления изделия, повысить эксплуатационные характеристики и другие, т.е. перейти к многокритериальной оптимизации.

Предложенный подход представляется достаточно перспективным для автоматизации проектирования одежды. На его основе можно получать и анализировать модели швейных изделий различной сложности. Логические формулы, задачи и методы целочисленного программирования оказались удобными для описания ограничений и оптимизации выбора интересных и разнообразных моделей одежды. Важной чертой разработанных математических моделей является возможность их развития и адаптации к более сложным ситуациям (введение новых составляющих: ассортимент одежды, свойства материалов, сезонность и т.д.). Таким образом, внедрение рассмотренных рекомендаций на предприятиях швейной промышленности позволит существенно модернизировать производственные процессы.

Список литературы:

1. Мокеева Н.С. Системное проектирование гибких потоков в швейной промышленности. – М.: ИИЦ МГУДТ, 2003. – 240 с.
2. Халафян А.А. Статистический анализ данных. – М.: БИНОМ, 2007. – 412 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АСУТП НА ПРОИЗВОДСТВО

© Зиганшин Э.Ш.*

Камская государственная инженерно-экономическая академия,
г. Набережные Челны

Рассматривается применение технологии процессно-задачного бюджетирования к процессу оценки эффективности внедрения АСУТП. В

* Аспирант кафедры «Математические методы и информационные технологии в экономике»

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.

Введение

Внедрение автоматизированной системы управления технологическими процессами (АСУТП) на производственном предприятии способствует снижению себестоимости продукции за счет оптимизации трудовых издержек производства. Для того чтобы произвести стоимостную оценку этой оптимизации необходимо произвести бюджетирование расходов. В современном представлении о деятельности предприятия, как совокупности взаимосвязанных бизнес-процессов, а каждый бизнес-процесс как совокупности последовательно-параллельно взаимосвязанных бизнес-задач (процессно-задачный подход) [1], объектами затрат и бюджетирования являются все продукты бизнес-задач. Поэтому для расчета себестоимости продуктов решения бизнес-задач будет применяться процессно-задачная методология бюджетирования бизнес-процессов [2]. Данная методология заключается в следующем: на основе нормативов (временных, ресурсных) [3] определяется стоимость решения бизнес-задач, а эта стоимость совместно со стоимостью входных продуктов других бизнес-задач формирует себестоимость продуктов решения бизнес-задач.

Бюджетирование

Приведем типовой состав бизнес-задач бизнес-процесса «Основное производство» на промышленном предприятии.

Если предприятие выпускает продукцию по нескольким технологиям, то в составе данного бизнес-процесса необходимо выделить подпроцессы, соответствующие каждой из технологий:

1. *Производство по технологии № 1.*
2. *Производство по технологии № 2.*
3. *Производство по технологии № 3.*

В составе подпроцесса «Производство по технологии № 1» выделим следующие задачи:

- 2.1. *Производство по технологии № 1.*
 - 2.1.1. Календарное планирование производства по технологии № 1.
 - 2.1.2. Формирование плана-графика производства по технологии № 1 по рабочим местам.
 - 2.1.3. Формирование плана-графика потребности ресурсов для производства по технологии № 1.
 - 2.1.4. Формирование заказ-нарядов на производство по технологии № 1.
 - 2.1.5. Производство продукции по технологии № 1.

- 2.1.6. Анализ качества и учет брака производства по технологии № 1.
- 2.1.7. Складирование продукции 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.
- 2.1.11. Ведение табеля учета рабочего времени производства по технологии № 1.
- 2.1.12. Расчет показателей эффективности производства по технологии № 1.

Проведем бюджетирование подпроцесса «Производство по технологии № 1» бизнес-процесса «Основное производство» согласно процессно-задачной методологии в случае, когда на предприятии отсутствует автоматизация производства средствами АСУТП. Согласно данному подходу себестоимость продуктов решения бизнес-задачи имеет две составляющие: прямые затраты в виде бюджета решения бизнес-задачи и себестоимости входящих продуктов решения других бизнес-задач. Бюджет (стоимость) решения бизнес-задач включает: материальные, трудовые затраты, амортизацию основных средств, и т.д. Стоимость статьи затрат высчитывается с учетом продолжительности решения бизнес-задачи. Процесс процессно-задачного бюджетирования подпроцесса покажем на пример бизнес-задачи 2.1.5. «Производство по технологии № 1». Получим табл. 1. Таким образом, себестоимость задачи «Производство продукции по технологии № 1» составила 1661,75 руб.

Рассчитаем бюджет данной бизнес-задачи с учетом внедрения АСУТП. Составим таблицу расчета себестоимости (табл. 2).

Таким образом, себестоимость задачи «Производство продукции по технологии № 1» с учетом внедрения АСУТП составила 1581,12 руб., а сумма экономии только на выполнении данной задачи за один рабочий день составит $(1661,75 - 1581,12) \times 48 = 3870,24$ руб.

Совокупная стоимость подпроцесса «Производство по технологии № 1» бизнес-процесса «Основное производство» за плановый период (здесь, 1 рабочий день равный 8 часам) составит сумму себестоимостей входящих в него бизнес-задач.

В рассматриваемом случае при расчете совокупной стоимости бизнес-процесса следует учесть, что внедрение АСУТП повлечет резкое сокращение затрат на персонал в тех бизнес-задачах, которые автоматизируются средствами АСУТП. Произойдет это вследствие того, что выполнение технологического процесса будет осуществляется не человеком (людьми), а АСУТП. Кроме того, АСУТП будет выполнять часть сопутствующих учетных бизнес-задач. В итоге, затраты на персонал распределятся на весь комплекс бизнес-задач, автоматизируемых средствами АСУТП. Другими словами, если на выполнение задач:

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. требовалось по одному человеку-исполнителю на учетные задачи и 10 человек на выполнение технологических операций, то теперь на выполнение данных бизнес-задач потребуется всего один человек.

Заключение

Итак, внедрение АСУТП уменьшило себестоимость продукции производства по технологии № 1. Полученная сумма экономии показывает, что внедрение АСУТП является важным источником сокращения производственных затрат. Учитывая, что улучшение показателей одного бизнес-процесса влечет за собой изменение показателей эффективности других бизнес-процессов и возникновение синергетического эффекта, то в масштабах производственного предприятия экономический эффект от внедрения АСУТП, интегрированного в информационную систему предприятия, окажется существенно больше.

Экономический эффект от внедрения АСУТП будет также возрастать пропорционально количеству человек, необходимых для выполнения технологических операций без использования 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.

2. Смирнов Ю.Н. Методология бюджетирования бизнес-процессов предприятия // Научно-практический журнал «Интеграл». – 2008. – № 4.

3. Смирнов Ю.Н. Об экономике бизнес-процессов предприятия // Научно-практический журнал «Интеграл». – 2008. – № 2.

МАРКЕТИНГОВАЯ РАЗВЕДКА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ АГРОБИЗНЕСА

© Коленцев Ю.В.*

Орловский государственный технический университет, г. Орел

В статье изложены основные направления использования маркетинговой разведки при стратегическом планировании агробизнеса. Также

* Аспирант кафедры Государственного управления и финансов

на основе обобщения научного материала предложена классификационная модель стратегий применяемых в агробизнесе.

Агробизнес – это сектор рыночной экономики, связанный с процессами поставки материально-технических ресурсов в сельскохозяйственное производство, с производством, переработкой, хранением и распределением произведенных продуктов.

В структурном отношении агробизнес в основном равнозначен агропромышленному комплексу, однако, его эффективное функционирование не возможно без применения новейших бизнес-технологий, включающих в себя маркетинговые исследования и брэндирование качественной продукции и услуг.

Современные подходы к формированию эффективной системы маркетинга предусматривают перестройку организационно-экономического механизма агробизнеса, затрагивающую процессы не только реализации продукции, но и ее производства. На этом фоне возрастает роль стратегического планирования. Стратегическое планирование агробизнеса должно иметь обоснованную маркетинговую направленность, рассматривающую эффективный сбыт продукции как основной критерий [1].

Первым этапом маркетингового планирования агробизнеса должно стать:

- повышение качества продукции;
- соответствие объемов производства емкости регионального рынка;
- рост рентабельности сбыта продукции;
- выход на новые рынки сбыта.

Следующий этап маркетингового планирования предусматривает создание системы, поддерживающей соответствие используемых технологий составу и качеству продукции. В данном контексте в задачи стратегического планирования включается оценка производственного потенциала агробизнеса с позиций освоения выпуска востребованной рынком продукции [2].

На третьем этапе рыночного позиционирования осуществляется выбор маркетинговой стратегии бизнеса, основывающейся на учет комплекса данных о внешней и внутренней среде маркетинга, сбор и анализ которых обеспечивает маркетинговая разведка.

Маркетинговая разведка – постоянная деятельность по сбору текущей информации об изменении внешней среды маркетинга, необходимой как для разработки, так и корректировки маркетинговых планов. В то время как внутренняя информация фокусируется на полученных результатах, маркетинговая разведка исследует то, что может произойти во внешней среде.

Источники получения текущей внешней информации могут быть самого различного характера, для ее сбора используются формальные и не-

формальные процедуры. Подобная информация получается путем изучения книг, газет, публикаций торговли, отчетов фирм-конкурентов; в результате бесед с потребителями, поставщиками, дистрибьюторами и другими внешними по отношению к организации лицами, которых следует эффективно мотивировать на сбор и предоставление нужной информации; на основе бесед с другими менеджерами и сотрудниками, например, сотрудниками сбытовых служб данной организации; путем проведения промышленного и коммерческого шпионажа (хотя в зарубежных книгах много пишут об этических проблемах маркетинговых исследований).

Маркетинговые исследования в отличие от маркетинговой разведки предполагают сбор и анализ данных по конкретным маркетинговым ситуациям, с которыми организация столкнулось на рынке. Подобная информация не собирается в двух ранее рассмотренных системах. Такая деятельность осуществляется периодически, а не непрерывно, по мере появления определенных проблем, на основе использования специальных методов сбора и обработки собранных данных.

Данные, интересующие службу маркетинговой разведки, могут часто попадать в поле зрения ответственных работников фирмы, работников регистратуры, обслуживающего персонала, агентов по закупкам и торговых представителей. Но служащие, к сожалению, часто слишком заняты своими непосредственными обязанностями, чтобы передавать эту информацию заинтересованным лицам. Поэтому фирма должна оплачивать их работу как сборщиков информации и учить добывать разведывательные данные и докладывать кому надо о всех интересных изменениях на рынке. Менеджеры обязаны постоянно инструктировать об этом своих подчиненных.

Маркетинговые разведывательные данные включают в себя всю повседневную информацию обо всех изменениях в рыночной среде, помогающую менеджерам разрабатывать план маркетинга и тактику его реализации. Служба маркетинговой разведки определяет источники информации и затем собирает ее и доставляет в соответствующей форме менеджерам по маркетингу.

После сбора и анализа маркетинговых разведанных принимается решение о выборе стратегии. На основе обобщения научного материала предлагается следующая классификационная модель стратегий применяемых в агробизнесе.

Стратегия лидерства в издержках – это агрессивная стратегия, направленная на достижение эффективности производства и обеспечения жесткого контроля всех видов расходов. Стимулом ее использования является наличие в отрасли опытной кривой, или, другими словами, эффекта масштаба и привлечения большого числа потребителей, для которых цена является определяющим фактором выбора. Такая стратегия требует оптимальных размеров производства, развития сбытовой сети, захвата доли

рынка, использования ресурсосбережения, осуществления контроля накладных расходов и других постоянных издержек. Доминирующая роль в данной стратегии играет производство.

Российские предприятия, в том числе и сельскохозяйственные, пока не проявляют особого интереса к анализу издержек и снижению себестоимости, так как в условиях высокой инфляции в этом особого смысла не было. Однако по мере снижения инфляции данная стратегия, прежде всего для сельскохозяйственных товаропроизводителей, становится все более перспективной.

Стратегия дифференциации продукции или, другими словами, обособление товара на рынке означает способность предприятия обеспечить уникальность и более высокую ценность по сравнению с конкурентами продукта для покупателя с точки зрения уровня качества, наличия его особых характеристик, методов сбыта. Дифференциация – вполне реальный путь получения прибылей выше среднеотраслевого уровня, так как возникающая благодаря специфическим характеристикам продукта приверженность покупателей торговой марке снижает их чувствительность к ценам. Она предполагает необходимость гибкого производства, позволяющего оперативно модифицировать продукцию в соответствии с меняющимися требованиями рынка; развитой маркетинговой службы предприятия, способной своевременно улавливать предпочтения покупателей. Однако в современных условиях российские предприятия пока недостаточно применяют возможности стратегии дифференциации, особенно дифференциации торговых марок. Ее следует особенно активно использовать предприятиям перерабатывающей и пищевой промышленности.

Стратегию фокусирования можно определить как выбор ограниченной по масштабам сферы хозяйственной деятельности с резко очерченным кругом потребителей. Она предполагает концентрацию деятельности предприятия на относительно небольшой целевой группе потребителей, части товарного ассортимента, каком-либо аспекте деятельности, но радикально отличается от предыдущих стратегий, поскольку основана на выборе узкой области конкуренции внутри отрасли (рыночной ниши). Ниша рынка может быть определена с точки зрения географической уникальности, специальных требований к использованию продукции или ее особых характеристик, важных только для участников ниши. Причиной выбора такой стратегии часто является отсутствие или недостаток ресурсов, однако более важная причина – усиление барьеров входа в отрасль или на рынок. Именно поэтому стратегия фокусирования присуща, как правило, небольшим предприятиям, хотя ею могут воспользоваться и крупные предприятия. Данная стратегия может быть рекомендована для крестьянских (фермерских) хозяйств (например, возделывание лекарственных трав), птицефабрик, звероводческих предприятий и т.д.

Стратегия первопроходца, связанная с предложением на рынок нового оригинального товара или услуги, мало пригодна для сельскохозяйственных предприятий, поскольку перечень производимой продукции неизменен и во многом определяется почвенно-климатическими условиями региона. Ее можно рекомендовать для предприятий переработки сельскохозяйственной продукции (расширение ассортимента продуктов переработки). Высокий риск данной стратегии связан с неопределенностью как самой разработки, так и реакции рынка на новинку.

Стратегия синергизма – это стратегия получения конкурентных преимуществ за счет соединения двух или большего числа бизнес-единиц (хозяйственных подразделений) в одних руках и предполагает повышение эффективности деятельности за счет совместного использования ресурсов (синергия технологий и издержек), рыночной инфраструктуры (совместный сбыт) или сфер деятельности (синергия планирования и управления). Значение стратегии синергизма заключается, в том, что она помогает получить более высокую рентабельность производства при взаимосвязи бизнес-единиц, чем в ситуации, когда они управляются раздельно.

Стратегия синергизма лежит в основе создания различных союзов, агрохолдингов, финансово-промышленных групп как на региональном, так и на национальном и международном уровнях. В региональном масштабе результатом такой стратегии является создание маркетинговых сетей различного вида, которые позволяют использовать синергетический эффект взаимодействия производства и сбыта [3].

Подводя итог, необходимо отметить, что формирование и реализация стратегий развития предприятий агробизнеса сопряжено с высоким уровнем риска от неверного стратегического выбора, однако применение технологий маркетинговой разведки позволяет изучить сильные и слабые стороны организации во внешней среде и избежать ошибок при выборе стратегии.

Список литературы:

1. Серов В.М. Формирование программно-целевого управления региональным АПК: орловский опыт: монография. – Орел: издательство ОрелГАУ, 2004. – 169 с.
2. Серов В.М. Трансформация форм и методов управления развития регионального АПК. (Опыт Орловской области: теория и практика). – М.: АгриПресс, 2005. – 288 с.
3. Береславская В.А. Методологические аспекты формирования стратегии развития агропромышленного комплекса // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. – 2005. – Выпуск 2. – С. 112-119.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ АПК НА ОСНОВЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

© Коляда А.А.*

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

Рассмотрен механизм совершенствования управления развитием АПК, положен выбор оптимального варианта развития аграрного сектора экономики с учетом территориального размещения предприятий АПК в крае.

Повышение эффективности управления развитием регионального АПК, особенно в условиях мирового кризиса, актуализирует необходимость совершенствования механизма регионального управления. Важно отметить, что значимость любого воздействия на развитие регионального АПК будет определяться через множественность показателей, характеризующих текущее состояние экономики комплекса в будущем, социально-экономическое благополучие жителей региона, полноту использования его ресурсного потенциала, экономическую стабильность устойчивого развития территориального субъекта федерации. В связи с этим, становится принципиально важным решение следующих основополагающих задач регионального управления:

- постановка целей и определение приоритетов при разработке программы развития регионального АПК;
- разработка механизма управления максимально эффективно содействующего процессу регионального развития.

Чтобы учесть все основные цели развития, необходимо принимать во внимание формирования программы развития регионального АПК с учетом всех критериев. Как правило, цели развития в определенном смысле противоречивы. Так, достижение финансово-экономических целей приводит часто к росту экологического риска, что особенно важно для отрасли на 70 % зависящей от экосистемы. Помимо этого, большие затраты на повышение уровня жизни, что является социальной целью и приобретает собственную актуальность как фактор мотивации в управлении процессами, затрудняют достижение финансово-экономических целей. Поэтому задача формирования механизма управления, а также программы развития агропромышленного комплекса в регионе с учетом социальных, экономических и экологических целей является задачей многокритериальной оптимизации.

Еще одним важным моментом, который необходимо учесть в ходе проводимого исследования, является трансформация экономики в услови-

* Аспирант кафедры Экономики и управления на предприятии

ях рынка. Реформирование экономики России привело к институциональным преобразованиям. Следует отметить, что исследование отраслей и даже комплексов экономики, в изоляции от общей совокупности производств национальной экономики, приводит к искажению информации для изучения. Нам представляется, что отраслевая структура все больше утрачивает свою актуальность.

В докладе экспертной группы Комитета Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей) по промышленной политике и конкурентоспособности присутствует следующая оценка исследуемого процесса: «Предприятия, формально относясь к определенным отраслям промышленности, диверсифицируют свою экономическую деятельность. Виды деятельности, которые ведут те или иные предприятия, зачастую плохо соотносятся с наименованиями отраслей, к которым формально относятся эти предприятия».

Весьма показательным является тот факт, что с 1 января 2005 года окончательно вступил в силу Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД). С этого же момента прекратил действие Общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства (ОКОНХ), разработанный для управления плановой экономикой и принятый еще в 1976 году. ОКВЭД был построен Минэкономразвития России на основе соответствующего классификатора Евросоюза.

Таким образом, виды экономической деятельности пришли на смену отраслям. И это не просто явилось результатом следования европейским статистическим стандартам. В новом классификаторе находит отражение специфика современной хозяйственной жизни и это особенно важно для сельскохозяйственной отрасли, где происходит не только производство, но частичная и полная переработка сельскохозяйственного сырья.

Кластерный анализ наиболее ярко отражает черты многомерного анализа в классификации признаков. Сущностное понимание кластерного анализа обращено к истокам появления термина «cluster» английского происхождения, что дословно на русский язык переводится как «гроздь», «скопление».

Основным назначением кластерного анализа служит разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные в соответствующем понимании группы или кластеры. Важнейшим преимуществом кластерного подхода к развитию экономики, которое сделало его столь популярным, является то, что он фокусирует внимание на связях между отраслями и фирмами и предпосылках конкурентоспособности, то есть на развитии системы факторов производства и конкуренции, снижении транспортных издержек, повышении производительности труда и достижении дополнительных системных выгод от улучшения информационно-го обмена между фирмами и отраслями.

Взаимодействие отраслей, их синергетический эффект особенно важны на региональном уровне, где должен формироваться кластер. Имеющийся в науке и на практике опыт, показывает, что особенно важным является выявление и поддержка «точек роста» кластера, в качестве которых на территории агропромышленных зон могут выступать населенные пункты, являющиеся местом локализации предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, племенных и семеноводческих работ, научные, опытно-производственные и учебные хозяйства. Агропромышленные зоны организуются на территориях с развитым сельским хозяйством и предприятиями инфраструктуры или имеющими потенциал их развития на перспективу. В связи с небольшими размерами территорий административных районов организация зон АПК целесообразна на межрайонной основе.

Управление экономикой АПК на основе региональных инновационных кластеров также имеет свои преимущества: позволяет переориентировать убыточные агропредприятия, что, в свою очередь, способствует увеличению налогооблагаемой базы и налогового потенциала региона; обеспечивает увеличение социального благосостояния сельского населения за счет повышения уровня его занятости; обеспечивает прозрачность инвестиционной политики государства в области финансовой поддержки аграриев; стимулирует предпринимательскую активность на рынках регионального АПК; развить инновационный потенциал предприятий АПК посредством быстрого распространения инноваций на все предприятия кластера.

Участниками агропромышленного кластера могут быть: сельскохозяйственные предприятия (поставщики сырья); предприятия сельскохозяйственного машиностроения (поставщики оборудования); перерабатывающие предприятия пищевой индустрии; агропромышленные интегрированные комплексы (корпорации); консалтинговые организации; научные институты; образовательные учреждения; законодательные институты; органы власти; финансовые институты. Пригодность кластерных технологий для применения их в АПК обеспечивается, прежде всего, привязкой отдельных направлений производства к природно-климатическим условиям производства на ограниченной территории.

При исследовании механизма управления региональным развитием АПК, началом должен служить анализ возможно существующих в региональной экономике кластеров, причем анализ проводится с помощью распознавания и моделирования кластера с учетом местных (территориальных) особенностей.

В основу формирования территориальных кластеров должны быть положены следующие признаки: территориальная общность (выделение географически сопряженных территорий), тяготение к транспортным ма-

гистральям, относительная однородность специализации хозяйства, уровень интегрированности в экономику края, экономический потенциал социально-экономической территории.

На территории Ставропольского края сложилась четкая зональная специализация аграрного производства, при этом следует отметить, что на сегодняшний день на территории края не существует полноценного агрокластера, однако, нами отмечено наличие, так называемых, «точек роста», характеризующихся скоплением предприятий схожих по производству и переработке однородного сельскохозяйственного сырья, активно внедряющих инновационные прогрессивные технологии и передовой опыт агропроизводства.

Следовательно, на территории Ставропольского края имеются все необходимые предпосылки для формирования и развития агрокластера и в настоящее время, учитывая включение формирования кластерной политики в стратегию развития региона до 2020 года, считаем, своевременным проведение оценки направлений производственной деятельности предприятий, потенциально способных сформировать кластерную систему в крае.

На основании проведенного исследования, можно выделить следующие наиболее четко определившиеся «кластерные точки роста» в Ставропольском крае: зерновой, мукомольно-крупяной, молочно-продуктовый, виноградарско-винодельческий, птицеводческий и овцеводческий.

С целью совершенствования механизма управления развитием регионального АПК, что соответствует утвержденной стратегии развития края до 2020 года. Роль органов государственной и муниципальной власти приобретет совершенно иное значение в кластерной экономике и процессах кластеризации. Инновационное начало кластеров потребует от центра управления, прежде всего, инновационного обеспечения и инновационных ресурсов высокого качества, таких как высокие технологии, специализированные кадры и развитая производственная инфраструктура.

Следовательно, роль государственной поддержки в процессах развития АПК региона приобретает еще более сложный характер взаимодействия всех элементов кластерной структуры. Достижение финансово-экономических целей приводит часто к росту экологического риска. Большие затраты на повышение уровня жизни (социальная цель) затрудняют достижение финансово-экономических целей. Поэтому задача формирования программы развития с учетом социальных, экономических и экологических целей является задачей многокритериальной оптимизации.

Список литературы:

1. Воронин Е.А. Кластерные технологии и их применение в АПК / Е.А. Воронин, В.В. Яковлев // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования. – 2004.

2. Лазарева Е.И. Кластерная политика эффективной интеграции региона в процесс качественного экономического роста / Е.И. Лазарева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – № 3. – С. 279-285

3. Лозинский С., Праздничных А.. Конкурентоспособность и отраслевые кластеры: новая повестка дня для российского бизнеса и власти // Мир Стройиндустрии. – Февраль 2003.

4. Миграян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html.

5. Николаев М.В. Кластерная концепция эффективной интеграции регионов в глобальную экономику / М.В. Николаев // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1/2. – С. 132-136.

6. Чеботарев В.Ф., Белов И.В. Кластерная политика как основа стратегического инновационного развития региона // Регионоведение. – 2008. – № 1.

7. Яшева Г.А. Кластерная политика в повышении конкурентоспособности национальной экономики: методика формирования [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. – 2007. – № 11. – Режим доступа: www.e-journal.spa.msu.ru/images/File/2007/11/Jasheva.pdf.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА МУНИЦИПАЛИТЕТОВ ПЕРМСКОГО КРАЯ

© Котомина О.В.*

Государственный университет – Высшая школа экономики,
Пермский филиал, г. Пермь

В современных условиях существующая форма организации деятельности системы управления сельским хозяйством не отвечает новым требованиям экономических отношений в данной области. Главный фактор несоответствия заключается в том, что структура, функции и задачи действующей муниципальной системы управления не соответствуют объективному характеру рыночных отношений в АПК.

Сельское хозяйство является одной из наиболее консервативных отраслей. Именно поэтому, многие считают ее развитие неперспективным. Потребность преобразований в области сельского хозяйства означает фундаментальный сдвиг. В действительности, грамотное управление, хорошо налаженные связи, а также создание и развитие инфраструктуры бизнеса в АПК могут кардинально изменить ситуацию.

* Преподаватель кафедры Общего менеджмента

В данной статье будет рассмотрен вопрос оптимизации функциональных структур управлений (отделов) сельского хозяйства муниципалитетов Пермского края для максимально полного достижения целевых показателей развития АПК Пермского края.

Функциональная структура представляет собой совокупность функций, выполняемых работниками, логически распределенных между ними с точки зрения эффективности их выполнения и достижения цели организации.

Пермский край состоит из 37 сельскохозяйственных муниципальных районов. Управление сельского хозяйства на уровне муниципальных районов осуществляется с помощью управлений сельского хозяйства либо отделов сельского хозяйства при администрации муниципального района. Они являются самостоятельными юридическими лицами, обособленно ведут бухгалтерский учет и отчетность.

В качестве основного подхода к изучению функциональных структур управлений (отделов) сельского хозяйства муниципалитетов Пермского края была использована концептуальная модель, построенная исследователем на основе изученного теоретического материала таких авторов, как Т.В. Никонова, Ю.Г. Одегов, Г.Г. Меликьян, Р.П. Колосова, Е.А. Митрофанова.

Результаты исследования функциональных структур районных управлений сельского хозяйства показали, что существует ряд функций, которые должны выполняться сотрудниками. Это такие функции как перспективное планирование и прогнозирование, разработка муниципальных целевых программ, реализация полномочий по господдержке, работа с малыми формами хозяйствования, составление отчетности по различным направлениям деятельности и др. Однако были выявлены следующие особенности.

Для сельского хозяйства в Программе социально-экономического развития Пермского края разработано 3 целевых показателя – число рабочих мест, средний уровень заработной платы во внебюджетной сфере, производительность труда. В управлениях же говорят о других целевых показателях – о сохранении села и предприятий, вне зависимости от уровня их эффективности, о введении в оборот новых земель. Сотрудники производственных направлений деятельности, как правило, в первую очередь отмечают целью своей работы повышение продуктивности скота, увеличение урожайности сельскохозяйственных культур.

При этом, как правило, начальник управления может продекларировать, что целевой показатель – это Фонд оплаты труда в сельском хозяйстве во внебюджетной сфере, но ни один из сотрудников 5 исследуемых управлений не смог пояснить, как его деятельность может прямо или косвенно влиять на этот показатель.

Анализируя имеющуюся информацию по муниципальным районам, очевидной становится проблема иждивенчества сельхозпредприятий из-за чрезмерной опеки управлений сельского хозяйства. Считая своей первоочередной задачей сохранение села, а, следовательно, и сельхозпредприя-

тий, сотрудники управлений зачастую берут на себя функции, которые предприятия должны выполнять самостоятельно.

В случае отсутствия на предприятии того или иного специалиста (агронома, зоотехника и пр.) работники управления могут оказывать услугу, но абсолютно бесплатно для сельхозтоваропроизводителя. Очевидно, что в целях экономии средств, последний не заинтересован в поиске и найме соответствующего специалиста. Кроме того, в случае неудач или убытков, есть возможность переложить ответственность, обвинив во всем работников управления.

Получается определенное противоречие. Сотрудники управления замещают функционал предприятия, утверждая, что без этого предприятие не сможет выжить, однако тем самым изолируют его от условий, в которых он будет вынужден покупать данную услугу на рынке, для того чтобы сохранить свою конкурентоспособность.

У сотрудников управлений сельского хозяйства нет понимания того, что сельское хозяйство района необходимо поддерживать не личным трудом бесплатным для сельхозпредприятия, а развитием данной сферы, привлечением высококвалифицированных кадров, средств Федеральных и Региональных целевых программ, частных инвестиций.

Следующим важным моментом является дублирование функций сотрудниками управлений. Сразу несколько работников управления занимаются составлением отчетов по различным программам, что включает получение первичных документов от предприятий и составление единого сводного отчета управления. Распределение этих обязанностей осуществляется по функциональному признаку. Как отметил агроном одного из хозяйств: «Если есть в программе слово земля – значит, отчет будет делать агроном». В действительности же, это функции, которые не требуют высокой специализации в определенной сфере. (В сфере агрономии в нашем примере). Это операторская работа, для которой необходимо лишь ознакомиться с нормативно-правовыми документами и иметь навыки работы с компьютером.

В процессе исследования была выявлена недостоверность предоставляемых данных. Здесь важно отметить специфику российской действительности. Сельское хозяйство – отрасль крайне консервативная. Каждое внедрение какого-либо изменения наталкивается на мощное сопротивление со стороны персонала. В частности оптимизация функциональной структуры рассматривается как грядущее сокращение сотрудников управлений. Несовпадение данных, на наш взгляд, может объясняться тем, что увеличивая процент времени, сотрудники одних управлений пытались подчеркнуть свою важность и необходимость, а уменьшая процент времени сотрудники других пытались доказать, что не выполняют лишних функций, чтобы отвести от себя угрозу увольнения.

Полученная в ходе исследования информация легла в основу разработки рекомендаций по оптимизации функциональной структуры управлений.

Безусловно, ситуация с ограниченной самостоятельностью сельхозпредприятий и зависимостью их от сотрудников управления сельского хозяйства в корне неправильная. Решением проблемы с точки зрения функциональной оптимизации является исключение функций, которые реализуются в виде бесплатных услуг сельхозпредприятиям, из функционала управления сельского хозяйства и развитие рынка аутсорсинговых услуг в АПК.

Плюс использования аутсорсинга для сельхозтоваропроизводителя в том, что он получает услугу, за качество которой аутсорсер несет ответственность, за приемлемую цену. Плюс для аутсорсеров в том, что, обслуживая несколько предприятий, они могут получать достойную прибыль и постоянно совершенствоваться в своей сфере деятельности.

При этом аутсорсерами могут стать сами работники управлений, если создадут свою организацию по оказанию услуг предприятиям муниципального района. Достоинство этой ситуации в том, что уже налажены связи, хорошо известны особенности предприятий. Недостаток же в том, что гражданская служба, даже при небольшой заработной плате является местом более стабильным, чем частный бизнес в условиях конкуренции, и более, того, довольно престижным.

Следующим предложением по оптимизации структуры является группирование однородных функций в функционал отдельной должности. Так, например, в управлениях может быть специалист, который будет заниматься исключительно составлением отчетов. Безусловно, количество специалистов будет зависеть от количества сельхозтоваропроизводителей в муниципальном районе и количества составляемых отчетов.

Кроме того, важным элементом выполнения данных функций, будет постепенный переход на электронный документооборот с предприятиями. Это будет предполагать прием отчетов от предприятий и, впоследствии, от муниципалитетов исключительно в электронном виде, что облегчит и сократит время составления конечного сводного отчета.



Рис. 1. Элементы преобразования Ф.Ж. Гуияра и Дж.Н. Келли

Проводя оптимизацию функциональной структуры необходимо учитывать целый ряд факторов, таких как корпоративная культура, единое понимание целей и направлений деятельности, а также взаимосвязи с внешней средой. Изменения необходимо осуществлять комплексно. Именно на это направлена модель Ф.Ж. Гуиера и Дж.Н. Келли, которая была рекомендована как основа проводимых изменений.

Таким образом, основным механизмом развития сельскохозяйственной отрасли является стимулирование привлечения внебюджетных инвестиций и наращивание эффективности менеджмента с позиции современных технологий. Одним из шагов на пути повышения эффективности деятельности агропромышленного комплекса является усовершенствование системы управления предприятиями и личными подсобными хозяйствами путем оптимизации функциональной структуры управлений и отделов сельского хозяйства муниципалитетов Пермского края.

Список литературы:

1. Программа социально-экономического развития Пермского края на 2009-2012 годы и на период до 2017 года. [Электронный ресурс] / Пермский региональный сервер. – Режим доступа: www.perm.ru/economy/pser.
2. Гуиер Ф.Ж. Преобразование организации: Пер. с англ. / Ф.Ж. Гуиер, Дж.Н. Келли. – М.: Дело, 2000.
3. Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала / Т.В. Никонова, Ю.Г. Одегов – М.: Альфа-Пресс, 2006.
4. Murem Sharpe. Outsourcing, Organizational Competitiveness, and Work // Journal of labor research. – 1997. – № 4.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ГРАФИКА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

© Курбанов Л.М.*

Ижевский государственный технический университет, г. Ижевск

Рассматривается алгоритм расчета лизинговых платежей, учитывающий отраслевые особенности деятельности предприятий лесопромышленного комплекса, в основе которого лежит принцип синхронизации денежных потоков.

Эффективность лизинговой операции во многом определяется как суммой, так и графиком лизинговых платежей [1]. Особенностью лесо-

* Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности»

промышленного комплекса является наличие сезонности в деятельности предприятий лесозаготовительной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Учет фактора сезонности необходим для обеспечения более эффективной реализации лизинговой операции. В связи с этим, предлагается разработать алгоритм расчета лизинговых платежей, учитывающий особенности деятельности лизингополучателей-предприятий ЛПК.

Предлагаемый алгоритм, основанный на Методических рекомендациях [2], подразумевает следующую последовательность проведения расчетов:

- построение денежного потока, генерируемого в результате эксплуатации предмета лизинга;
- расчет графика уплаты привлекаемых лизингодателем средств для приобретения предмета лизинга;
- расчет базовой величины лизинговых платежей;
- расчет компенсации лизингодателю за предоставление льготного периода уплаты лизинговых платежей;
- построение графика лизинговых платежей.

Денежный поток, генерируемый в результате эксплуатации предмета лизинга, представляет собой чистые поступления денежных средств, связанные непосредственно с эксплуатацией предмета лизинга. В общем случае, его расчет будет осуществляться по следующей формуле.

$$ДП_i^{эксн} = B_i - МЗ_i - ФОТ_i - ЕСН_i - НП_i - НДС_i^{эксн} - ПрЗ_i \pm ТФП_i \quad (1)$$

где $ДП_i^{эксн}$ – денежный поток от эксплуатации предмета лизинга в i -ом периоде;

B_i – выручка от реализации продукции, произведенной на полученном в лизинг оборудовании в i -ом периоде;

$МЗ_i$ – затраты на сырье и материалы, используемые для производства продукции на полученном в лизинг оборудовании в i -ом периоде;

$ФОТ_i$ – затраты на оплату труда работников, осуществляющих производство продукции на полученном в лизинг оборудовании и обслуживание предмета лизинга в i -ом периоде;

$ЕСН_i$ – отчисления на социальные нужды, уплачиваемые лизингополучателем с фонда оплаты труда работников, осуществляющих производство продукции на полученном в лизинг оборудовании и обслуживание предмета лизинга в i -ом периоде;

$НДС_i^{эксн}$ – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый в связи с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде;

$ПрЗ_i$ – прочие затраты, связанные с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде;

$НП_i$ – величина налога на прибыль, уплачиваемая при эксплуатации предмета лизинга в i -ом периоде;

$ТПФ_i$ – потребность в текущем финансировании, связанная с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде.

Расчет графика уплаты привлекаемых лизингодателем средств для приобретения предмета лизинга осуществляется следующим образом: в периоды, когда денежный поток, генерируемый эксплуатацией предмета лизинга положителен, лизингодателем в соответствующей пропорции уплачивается сумма основного долга по привлекаемым средствам.

Расчет базовой величины лизинговых платежей в целом соответствует Методическим рекомендациям и предполагает проведение расчетов с учетом текущих реалий функционирования субъектов лизинговых отношений.

В соответствии с принципом изменения стоимости денег во времени, предоставление льготного периода уплаты лизинговых платежей подразумевает наличие определенной платы за указанный период.

Действительно, лизингодатель для оплаты предмета лизинга продавцу, во-первых, может привлекать кредитные средства, во-вторых, инвестировать собственные средства, в-третьих, нести затраты по осуществлению текущей деятельности, в-четвертых, нести риск, связанный с тем, что до момента ввода в эксплуатацию, предмет лизинга не генерирует денежные потоки. Соответственно, величина компенсации лизингодателю за предоставление льготного периода уплаты лизинговых платежей предлагается рассчитывать следующим образом:

$$K_{лп} = (1 + \frac{T_{ндс}}{100}) \cdot (ПК_{лп} + KB_{лп} + ПР_{лп}) \quad (2)$$

где $K_{лп}$ – величина компенсации лизингодателю за предоставление льготного периода уплаты лизинговых платежей;

$ПК_{лп}$ – плата за используемые кредитные ресурсы в течение льготного периода;

$KB_{лп}$ – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга в течение льготного периода;

$ПР_{лп}$ – премия за риск в денежном выражении, устанавливаемая лизингодателем;

$T_{ндс}$ – ставка НДС.

Общая сумма лизинговых платежей, подлежащих оплате лизингополучателем за весь период действия договора лизинга, определяется по формуле:

$$ЛП = ЛП_B + K_{ЛП} - АВ + ВС \quad (3)$$

где $ЛП$ – общая сумма лизинговых платежей, подлежащих оплате лизингополучателем за весь период действия договора лизинга;

$ЛП_B$ – базовая величина лизинговых платежей;

$АВ$ – величина авансового платежа подлежащего зачету в счет уплачиваемых базовых лизинговых платежей;

$ВС$ – выкупная стоимость, подлежащая уплате в соответствии с договором лизинга.

Построение окончательного графика лизинговых платежей осуществляется с учетом коэффициента покрытия лизинговых платежей, который предлагается рассчитывать по формуле:

$$K_{ЛП} = \frac{ДП_i^{экс}}{ЛП_i^{max}} \quad (4)$$

где $K_{ЛП}$ – коэффициент покрытия лизинговых платежей;

$ЛП_i^{max}$ – фактическая сумма лизинговых платежей, которые могут быть уплачены в i -ом периоде.

Коэффициент покрытия лизинговых платежей характеризует величину денежного потока, генерируемого эксплуатацией предмета лизинга, приходящегося на единицу оттока денежных средств при реализации лизинговой операции. Соответственно, определив диапазон значений данного показателя, можно сформировать приемлемый, с точки зрения влияния на денежный поток, график лизинговых платежей. Очевидно, что величина коэффициента покрытия лизинговых платежей должна быть не менее 1, так как в противном случае уплачиваемые лизинговые платежи превысят денежный поток, генерируемый эксплуатацией предмета лизинга.

Установление окончательного графика уплаты лизинговых платежей предлагается осуществлять пропорционально фактической сумме лизинговых платежей, которые могут быть уплачены в конкретном периоде.

Расчет и построение графика лизинговых платежей для имущественного комплекса деревообрабатывающего цеха, приобретаемого ООО «Промтехинвест», представлен в табл. 1.

Предложенный алгоритм позволяет учесть фактор сезонности, предусмотреть льготный период уплаты лизинговых платежей, синхронизировать денежные потоки, генерируемые эксплуатацией предмета лизинга, уплату лизинговых платежей лизингополучателем и график возврата привлекаемых лизингодателем заемных источников.

Таблица 1

**Расчет и построение графика лизинговых платежей
для имущественного комплекса деревообрабатывающего цеха,
передаваемого в лизинг ООО «Промтехинвест», тыс. руб.**

Квартал	$ДП_i^{эсп}$	$K_{длп}$	$ЛП_i^{max}$	$ЛП_B$	AB	BC	$ЛП_i$
1	- 282,50	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	2053,68	1,10	1866,98	1888,55	293,37	0,00	1595,17
3	- 81,37	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4	- 1728,39	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	4909,83	1,10	4463,48	4515,04	701,38	0,00	3813,66
6	1462,92	1,10	1329,93	1345,29	208,98	0,00	1136,31
7	4429,38	1,10	4026,71	4073,22	632,75	0,00	3440,48
8	2181,14	1,10	1982,85	2005,76	311,58	0,00	1694,18
9	603,74	1,10	548,85	555,19	86,25	0,00	468,95
10	6036,02	1,10	5487,29	5550,68	862,26	0,00	4688,42
11	- 230,82	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	3615,23	1,10	3286,58	3324,54	516,45	0,00	2808,10
13	603,74	1,10	548,85	555,19	86,25	0,00	468,95
14	6036,02	1,10	5487,29	5550,68	862,26	0,00	4688,42
15	- 230,82	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16	3615,23	1,10	3286,58	3324,54	516,45	0,00	2808,10
17	603,74	1,10	548,85	555,19	86,25	0,00	468,95
18	6036,02	1,10	5487,29	5550,68	862,26	0,00	4688,42
19	- 230,82	1,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
20	3615,23	1,10	3286,58	3324,54	516,45	0,00	2808,10
Итого	43748,24	-	41 638,11	42 119,10	6542,93	0,00	35576,17

Научная новизна состоит в развитии существующих в теории и практике подходов к расчету и установлению графика лизинговых платежей в части их совершенствования за счет, во-первых, разработки формул, позволяющих более детально учитывать элементы лизинговых платежей; во-вторых, разработки и формализации метода расчета компенсации лизингодателю за предоставление льготного периода уплаты лизинговых платежей; в-третьих, разработки и формализации метода построения графика лизинговых платежей.

Список литературы:

1. Курбанов Л.М. Особенности управления лизинговыми операциями на предприятиях лесопромышленного комплекса / Л.М. Курбанов // Экономика и управление. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. акад. управления и экономики, 2009. – № 8. – С. 87-93.
2. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей / Минэкономики РФ [Электронный ресурс]: в ред. от 16.04.1996 г. – Электрон. дан. – СПС КонсультантПлюс.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

© Лобанова Е.Г.*

Марийский государственный технический институт,
г. Йошкар-Ола

Любая целевая программа разрабатывается в соответствии с некоторыми принципами. Выделим основные из них [1-8]:

- целевой принцип означает, что исходным моментом в разработке программы является цель развития страны на данном этапе;
- ресурсный принцип определяет, что программ учитывает и формирует производственно-технологическую (отраслевую и пространственную) структуру ресурсов;
- принцип вариантности означает, что целевая программа учитывает ограниченность и взаимозаменяемость ресурсов, что требует разработки и анализа альтернативных вариантов;
- принцип неполной определенности указывает на особое значение вероятностных факторов в формировании целей и определении ресурсов на каждом этапе программирования;
- принцип поэтапной реализации программ означает, что конкретизация целей и реализация долгосрочных программ обеспечиваются через среднесрочные и текущие программы, разрабатываемые на ее основе;
- принцип преемственности планирования учитывает исходное состояние и основные тенденции развития системы, а также другие цели, которые воздействуют на определение путей достижения целей;
- принцип нормативно-правового соответствия указывает на строгое соответствие разрабатываемых целевых программ нормативным документам в рамках действующего законодательства;
- принцип единства означает, что разработка целевых программ регионального уровня должна осуществляться в направлении единого вектора общегосударственной цели социально-экономического развития;
- принцип гибкости означает, что целевые программы имеют способность к частичному изменению своей направленности при изменившихся условиях и определенные резервы, т.е. происходит корректирование программных мероприятий для адаптации к изменившимся условиям, как внешним, так и внутренним;
- принцип точности требует детализации и конкретизации мероприятий программы, а также их обоснованности и соответствия имеющимся ресурсам;

* Доцент кафедры Экономики и управления

- принцип мультипликативного эффекта реализации целевых программ означает, что бюджетные средства финансирования должны выступать стимулятором привлечения средств из внебюджетных источников;
- принцип результативности означает достижение планируемого конечного результата и получение необходимого социально-экономического эффекта в ходе реализации целевой программы.

Швецов Ю.Г. и Миркина И.В. в своих работах указывают на то, что функционирование системы целевых программ (как федерального, так и субфедерального уровня) обязательно должно строиться на принципах, вытекающих из устройства и современного состояния бюджетной системы, к числу которых они относят [9]:

- принцип разграничения полномочий и ответственности между органами власти (определяется степень участия в программах каждого из заинтересованных ведомств, в целевых программах полномочия должны определяться и для государственного заказчика, и для органов государственной власти всех уровней бюджетной системы, осуществляющих разработку и принятие проекта программы, ее реализацию и финансовое обеспечение);
- принцип уникальности задач и программных мероприятий (устранение дублирования мероприятий в рамках всей системы целевых программ, т.е. невозможно будет создать новую программу, если ее провозглашенные цели коррелируют с целями уже существующих программ, а также будет обеспечена реализация однородных по своему содержанию мероприятий одним государственным заказчиком);
- принцип единства нормативно-правовой базы (создание для всей системы целевых программ общей правовой базы, единых критериев оценки задач и результатов программных мероприятий, типовых процедур привлечения средств внебюджетных источников, единых механизмов преобразования программ);
- принцип соблюдения экономических интересов всех участников (при реализации целевых программ распределение результатов между государством, регионами и частными инвесторами происходит пропорционально их вкладу в осуществление программных мероприятий);
- принцип инновационно-инвестиционной ориентации (в целевую программу включаются мероприятия инвестиционной направленности развития наукоемких производств);
- принцип актуальности и своевременности бюджетных расходов (взаимосвязь целевых программ с приоритетами государственной политики).

Перечисленные принципы характеризуют разные стороны организации системы целевых программ, поэтому одновременность и системность их соблюдения являются важным условием для достижения стратегических целей государства.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 20.07.1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации».
2. Постановление Правительства РФ от 23.03.1996 № 327 «Основные положения региональной политики в Российской Федерации».
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.08.2003 г. № 1163-р «Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 годы)»
4. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 17.06.2002 г. № 170 «О совершенствовании разработки, утверждения и реализации программ экономического и социального развития субъектов РФ».
5. Агафонов В.А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ / В.А. Агафонов. – М., 1998.
6. Балашов В.Г. Процедура, задачи и модели разработки и реализации региональной программы экономического развития / В.Г. Балашов, О.И. Дранко, В.А. Ириков, Г.В. Токарева // Системотехника. – 2004. – № 2. – С.32-38.
7. Запатрина И.В. Программы регионального развития / И.В. Запатрина // Теория и практика управления. – 2003. – № 2. – С. 18-26.
8. Ломидзе Ю. Основы программно-целевых методов управления в АПК / Ю. Ломидзе // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 37-42.
9. Швецов Ю.Г. Целевые программы как инструмент управления государственными расходами / Ю.Г. Швецов, И.В. Миркина // Финансы. – 2009. – № 4. – С. 15-17.

ЭКСПАНСИЯ ФИРМЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА

© Мичурина О.Ю.*

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

В рамках ресурсного подхода фирма трактуется не как набор бизнесов, а как набор ресурсов и компетенций. Экспансия фирмы развивается по трем измерениям: география, товарный рынок и вертикальная ин-

* Ведущий научный сотрудник НИЛ «Экономические проблемы Прикаспия», доцент кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», кандидат экономических наук, доцент

теграция по стоимостной цепи. Выгода от экспансии может быть получена фирмой либо от экономии на объемах, либо от экономии на масштабах. Сама по себе экспансия фирмы не гарантирует достижение эффектов от объемов или масштабов.

Одним из направлений развития ресурсной концепции стало исследование проблем диверсификации, которые изучались исследователями с точки зрения или анализа разнообразия продуктов и бизнесов фирмы, или с точки зрения географического разнообразия деятельности фирмы, или акцентировали внимание на формировании механизмов управленческого контроля в ситуации многопрофильной фирмы. Тис Д. полагал, что решение фирмы о расширении спектра ее продуктовых линий есть следствие наличия у нее избыточных (недоиспользуемых) ресурсов, накопленных ранее и имеющих широкое применение при создании различных продуктов [1]. Тисом Д. были изучены структуры управления, позволяющие извлекать конкурентные преимущества из собственных ресурсов, на примере диверсификации в нефтяной промышленности и в наукоемких фирмах. Тис Д. выдвигал и обосновывал идею о том, что диверсификация – есть экономически эффективная форма хозяйствования в случае, если экономия от разнообразия основана на использовании специализированных ноу-хау и активов [1, 2].

Наибольший интерес в научных и бизнес кругах к ресурсному подходу и проблемам диверсификации в его контексте возник после публикации в 1990 году статьи К.К. Прахалада и Г. Хамела «Ключевые компетенции в корпорации», в которой ученые сделали заключение о том, что настоящие источники устойчивых конкурентных преимуществ заключаются в способности менеджмента консолидировать рассредоточенные по корпорации технологии и производственные навыки в компетенции, наделяющие отдельные бизнесы потенциалом быстрой адаптации к изменяющимся рыночным возможностям [3]. Прахалад К.К. и Хамел Г. в своей статье доходчиво объяснили отличие концепции диверсифицированной корпорации как «портфеля компетенций» от концепции диверсификации как «портфеля бизнесов», предложили рассматривать компетенции как корни конкурентных преимуществ с помощью метафоры большого дерева, корневая система которого и является набором ключевых компетенций компании, в котором заключена ее сила, а конечные продукты и бизнесы – лишь видимая часть дерева – его листья.

По мнению старшего лектора класса МВА Гарвардской школы бизнеса Д. Коллиса и профессора Гарвардской школы бизнеса С. Монтгомери [4], экспансия фирмы развивается по трем измерениям: география, товарный рынок и вертикальная интеграция по стоимостной цепи. Масштабы каждой фирмы в любой заданный момент времени могут быть представ-

лены в этих трех измерениях, независимо от того выбрала она четкую конфигурацию или нет.

Авторы обозначают, что для большинства компаний экспансия начинается в рамках той же отрасли, в которой они первоначально работали, путем увеличения объемов производства, вертикального объединения, создания тесно связанных производств или выхода на новые территории. При этом подчеркивают, что, говоря о конкретном рынке или отрасли, сегодня достаточно трудно определить их конкретные границы. И действительно, в современной экономике отраслевые структуры состоят из взаимозависимых элементов, зачастую предприятия не конкурируют, а сотрудничают друг с другом и получают от этого экономические выгоды, повсеместно действуют сети, экономические паутины.

Фирмы могут стремиться к экспансии в целях увеличения своего размера или наращивания конкурентных преимуществ или, защищая позицию, занимаемую фирмой. При этом по Д. Коллису и С. Монтгомери выгода от экспансии может быть получена фирмой либо от экономии на объемах, либо от экономии на масштабах. «Экономия на объемах существует, когда средняя стоимость создания каждого нового подразделения становится тем меньше, чем больше подразделений, занимающихся производством товаров и услуг организовано» [4, с. 90]. Экономия на объеме может базироваться на одном факторе производства, а может на нескольких факторах. Если мы возьмем производство, то при его расширении какие-то затраты будут оставаться фиксированными, например, накладные расходы. Следовательно, с увеличением размера производственного подразделения увеличивается объем произведенной продукции на единицу определенных затрат, то есть производительность. Шерер П.М. отмечал «Экономии могут возникать при осуществлении других функций, поскольку фиксированные затраты распространяются на большие объемы производства» [5, с. 82-83].

Следующая причина интеграционных процессов между фирмами – это стремление достигнуть экономии на масштабах. Как определили Я. Панзар и Р. Виллинг «экономия на масштабах возникает в случае, когда «объединение двух или более производственных линий в одной фирме обходится дешевле, чем их отдельное функционирование» [6]. Такое соотношение формально может быть выражено следующим образом: $C(x + y) < C(x) + C(y)$. Голлоп Ф.и Монахан Д., исследуя статистические данные, сделали вывод о том, что через определенное время фирмы «переходят к более диверсифицированному портфелю, состоящему из все более однородных заводов. Технические экономии на объемах, по всей видимости, не объясняют расширение процесса диверсификации (на уровне фирмы)» [7]. Стрейтвейсер М. в статье 1991 года делает заключение, что «даже при том, что технические экономии на масштабах невелики, данное явление может

встречаться в действиях, явно не связанных с непосредственным производством, включая научные исследования, продажи и маркетинг, распределение, транспортировку и руководство всем этим» [8].

Необходимо отметить, что, рассчитывая на экономию на масштабах, фирмы возлагают надежды на отдачу не только от материальных ресурсов, но и на отдачу от нематериальных ресурсов, и это обосновано. Затраты, понесенные на накопление знаний, опыта и навыков, формирования способностей и ключевых компетенций фирмы, могут быть окуплены за счет экономии от масштаба при распространении данных компетенций на целую серию товаров или рынков. «В результате экономии на масштабах и объемах могут, очевидно, возникать при реализации любой функции и быть обусловлены как материальными, так и нематериальными факторами. Однако только когда увеличение объема или совместное производство двух или более изделий одной фирмой приводит либо к существенно более низким средним издержкам и лучшему качеству изделия, либо к повышению спроса со стороны клиентов, увеличение размеров или расширение масштабов фирмы обеспечивает экономическую выгоду» [4, с. 98].

Анализ основных идей ресурсной концепции, вклада исследователей в ее развитие, рассмотрение вопросов экспансии фирмы в рамках ресурсного подхода позволяют нам сделать следующие выводы:

1. В рамках ресурсного подхода фирма трактуется не как набор бизнесов, а как набор ресурсов и компетенций. Устойчивое функционирование фирм базируется на обладании редкими ресурсами и компетенциями, которые становятся источниками конкурентных преимуществ фирм и, как следствие, источниками экономических рент.

2. Собственное исследование соотношения основных понятий ресурсной концепции позволяет нам предложить к использованию следующие определения и зависимости. Ресурсы организации – это широкое понятие, объединяющее все факторы, позволяющие организации производить и реализовывать продукцию и услуги в соответствии с заданной стратегией развития. Все ресурсы организации делятся на входные, которые являются предметом купли-продажи на рынке, поступают в организацию из внешней среды, и организационные, которые вырабатываются и накапливаются в самой организации. Все ресурсы организации и входные и организационные делятся на материальные и нематериальные. Именно нематериальные организационные ресурсы имеют способность накапливаться в организации, и не расходоваться в процессе производства. Способности – это вид организационных нематериальных ресурсов, не отделимых от предприятия, связанных с человеческими знаниями. Навыками и опытом в области эффективного использования материальных и нематериальных ресурсов. Компетенции – это организационные механизмы, базирующиеся на человеческих знаниях, опыте, навыках, обеспечивающие оптималь-

ное сочетание различных видов ресурсов, в том числе способностей, приводящие к конечной эффективности организации через достижение определенных конкурентных преимуществ.

3. Экспансия фирмы развивается по трем измерениям: география, товарный рынок и вертикальная интеграция по стоимостной цепи. Масштабы каждой фирмы в любой заданный момент времени могут быть представлены в этих трех измерениях, независимо от того выбрала она четкую конфигурацию или нет.

4. Выгода от экспансии может быть получена фирмой либо от экономии на объемах, либо от экономии на масштабах. Экономия на объемах существует, когда средняя стоимость создания каждого нового подразделения становится тем меньше, чем больше подразделений, занимающихся производством товаров и услуг, организовано. При стремлении к экономии на объеме, важно учитывать: 1) издержки производства, 2) во-вторых, накопленный опыт, так как в ресурсной концепции определяющее значение в достижении конкурентных преимуществ и, как следствие, конечной эффективности предприятия играют не только ресурсы, но и способности и компетенции, которые базируются на накапливаемых знаниях, опыте и навыках.

5. При увеличении объема издержки не уменьшаются все время или всегда. В ряде случаев из-за изменения объемов возникают дополнительные издержки за счет: узких мест в материально-техническом обеспечении; дополнительных затрат на координацию деятельности; проблем с мотивацией работников; некоторых стратегических рисков, перемен в отрасли.

6. Экономия на масштабах возникает в случае, когда объединение двух или более производственных линий в одной фирме обходится дешевле, чем их отдельное функционирование. Экономия на масштабах фирмы возникает за счет отдачи не только от материальных ресурсов, но и от нематериальных ресурсов;

7. Сама по себе экспансия фирмы не гарантирует достижение эффектов от объемов или масштабов по следующим причинам: переоценка размера предполагаемых выгод от данной стратегии; трудности с реализацией; усложнение исполнения управленческих функций, неэффективность в связи с ростом бюрократизации из-за увеличения размера фирмы; интенсивный спрос на высококвалифицированные человеческие ресурсы, что становится причиной возрастания чистых издержек и негативно влияет на конкурентные преимущества; определенные методы конкуренции, принятые в отрасли; инерция фирм в области устоявшейся стратегии, системных процессов, организационной структуры; экспансия фирмы в сегменты рынка с продукцией со сходными характеристиками, но с различными ресурсами и ключевыми факторами успеха.

Список литературы:

1. Teece D.J. Economies of scope and the scope of the enterprise / D.J. Teece // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 1980. – V. 1 (3). – P. 223-247.
2. Teece D.J. Towards an economic theory of the multiproduct firm / D.J. Teece // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 1982. – V. 3 (1). – P. 39-63.
3. Прахалад К.К. Ключевая компетенция корпорации / К.К. Прахалад, Г. Хамел // *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент*. – 2003. – № 3. – С. 18-44.
4. Коллис Д. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Д. Коллис, С. Монтгомери. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 400 с.
5. Scherer P.M. Industrial Market Structure and Economic Performance / P.M. Scherer. – Boston, MA: Houghton Mifflin, 1980.
6. Panzar J.C. Economies of Scope / J.C. Panzar, R.D. Willig // *American Economic Review*. – 1981. – May. – P. 268.
7. Gollop F.A Generalized Index of Diversification: Trends in U.S. Manufacturing / F. Gollop, J. Monahan // *Review of Economics and Statistics*. – 1991. – P. 318-330.
8. Streitweiser M.L. The Extent and Nature of Establishment-Level Diversification in 16 U.S. Manufacturing Industries / M.L. Streitweiser // *Journal of Low & Economics*. – 1991. – October. – P. 503-534.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

© Осадчук Л.М.^{*}, Воробьева Л.Ю.[♦]

Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар

В статье рассматриваются динамика и основные тенденции развития производства продуктов питания в Краснодарском крае с учетом его географических и природных условий. Выделены основные направления повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности и их устойчивого развития.

Основу экономического потенциала Краснодарского края составляют транспортный, сельскохозяйственный, топливно-энергетический, курортно-рекреационный комплексы, пищевая промышленность, машиностроение

^{*} Доцент кафедры Налогообложения и инфраструктуры бизнеса, кандидат экономических наук, доцент

[♦] Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита

ние, лесное хозяйство, деревообработка и мебельное производство, промышленность строительных материалов.

Краснодарский край – один из ведущих регионов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продуктов питания в крупнейшие промышленные центры страны. Стержнем развития экономики агропромышленного комплекса края является пищевая промышленность. В пищевой промышленности Краснодарского края действует более 24 тысяч предприятий, из них 207 крупных и средних. Мощности крупных и средних предприятий пищевой промышленности позволяют перерабатывать до 6 млн. т. сахарной свеклы, 2 млн. т. семян масличных культур, 900 тыс. т. зерна [1].

Пищевая промышленность края является ведущей не только в экономике края, но и в Российской Федерации. В 2007 году в российских объемах производства удельный вес производимых в крае продуктов питания составил: сахара 22, 4 %, масла растительного – 19, 1 %, крупы – 24,8 %, всех видов консервов – 6,4 %. Краснодарский край является основным производителем сахара – песка в России [2].

Однако в динамике объемы производства основных продуктов питания в крае снижаются. На изменение объемов производства пищевой продукции оказывают влияние такие факторы, как состояние сырьевой базы, объемы и структура спроса на продукцию на национальном и мировом уровне. Ситуация ухудшается в условиях финансового кризиса.

Данные табл. 1 показывают, что производство пищевых продуктов по-прежнему занимает ключевое место в обрабатывающем производстве Краснодарского края и в значительной степени влияет на уровень продовольственной безопасности страны. В 2004 году доля производства пищевых продуктов в объеме обрабатывающего производства составляла 56,7 %, что свидетельствует о роли пищевой промышленности в отраслевой специализации края. Однако с каждым годом удельный вес производства пищевых продуктов в крае снижался и в 2008 году составил 47,1 % [2].

Таблица 1

**Основные показатели производства пищевых
продуктов в Краснодарском крае**

Показатели	Год				
	2004	2005	2006	2007	2008
Доля производства пищевых продуктов в объеме обрабатывающего производства, %	56,7	52,7	49,6	47,4	47,1
Индексы производства пищевых продуктов (в % к предыдущему году)	107,3	103,7	119,6	110,7	96,3
Численность занятых, тыс. чел.	94,9	83,9	83,8	85,9	84,6
Производительность труда, тыс. руб.	655,1	875,8	1055,6	1338,5	1612,4

Резко снизились темпы роста производства пищевой продукции. Если в 2007 году рост объемов производства составлял 110,7 % к предыдущему году, то в 2008 году произошло снижение до 96,3 %. Вместе с тем, динамика численности работающих в отрасли отставала от динамики объемов производства, что привело к росту стоимостного показателя производительности труда. Однако этот рост вызван в основном ценовым фактором.

Структура производства пищевых продуктов Краснодарского края постепенно меняется в сторону уменьшения доли переработки продукции животноводства и увеличения доли переработки продукции растениеводства. Это обусловлено как сокращением ресурсной базы животноводства, так и изменением структуры выращивания сельскохозяйственных культур.

Сокращение ресурсной базы ведет к росту импорта пищевой продукции, которая превосходит продукцию, выпускаемую в крае в оформлении и учете вкусов различных групп потребителей, хотя качество исходного сырья не уступает зарубежному в связи с ограниченным применением трансгенных технологий.

За последние годы на Кубани проведена большая работа по восстановлению благоприятных условий в экономической сфере, формированию адекватной рыночной экономики, институциональной среды и механизмов развития хозяйствующих субъектов. Стабилизации положения дел в промышленности в направлении развития высокотехнологичных, наукоемких и конкурентоспособных производств способствует реструктуризация предприятий, повышение конкурентоспособности продукции, расширение рынков сбыта.

Пищевые предприятия края являются привлекательными с точки зрения инвестиций, это подтверждается интересом иностранных инвесторов. В 2007 году пищевая промышленность являлась крупнейшим получателем прямых иностранных инвестиций, их доля составила почти семьдесят процентов от зарубежных инвестиций в промышленность Кубани. Однако не всегда процесс вовлечения зарубежных инвестиций увязывается с интересами экономического и социального развития края и отдельных его территорий. В этой связи масштабное вовлечение в экономику Краснодарского края не только зарубежных, но и отечественных инвестиций позволит использовать географические, природные условия для повышения конкурентоспособности продукции пищевых производств.

В последние годы значительное внимание уделяется разработке государственных мер, способствующих улучшению экономического положения предприятий, укреплению финансового состояния и формированию на этой основе собственных финансовых ресурсов.

Формирование инвестиционных ресурсов для обеспечения эффективного развития промышленных предприятий зависит также от использования эффективных мер активизации инвестиционной деятельности субъек-

тами РФ. Можно выделить общее направление правового регулирования указанных отношений, складывающихся в регионах – предоставление различных преференций для субъектов инвестиционной деятельности.

Органы государственной власти в регионах в основном используют две формы регулирования инвестиционной деятельности: создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений и прямое участие государства в этой деятельности. Так, на территории Краснодарского края действует Закон от 02 июля 2004 года № 731-КЗ (в редакции с изменениями от 29.12.2006 г.) «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае», в котором выделяется ряд мер по стимулированию инвестиционной деятельности:

1. предоставление инвесторам льгот по налогам, инвестиционного налогового кредита, также установление для них льготных условий пользования земель и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации и законодательству Краснодарского края;
2. участие органов государственной власти Краснодарского края в разработке и реализации приоритетных инвестиционных проектов, имеющих важное экономическое и социальное значение;
3. предоставление на конкурсной основе инвесторам бюджетных кредитов из краевого бюджета для финансирования инвестиционных проектов;
4. выпуск облигационных займов для финансирования приоритетных инвестиционных проектов;
5. поддержка ходатайств и обращений инвесторов в федеральные органы государственной власти, кредитные учреждения о применении в отношении инвесторов режима наибольшего благоприятствования;
6. субсидирование (возмещение) из краевого бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным инвесторами в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов, одобренных высшим исполнительным органом государственной власти Краснодарского края.

Обобщая накопленный опыт государственной поддержки инвестиционной деятельности на региональном уровне 20 марта 2007 года было принято Постановление Законодательного Собрания Краснодарского края № 2993-П «Об утверждении Положения об условиях предоставления отдельных видов государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов на территории Краснодарского края».

Субъектами признаются инвесторы в соответствии с Законом Краснодарского края «О государственном стимулировании инвестиционной дея-

тельности в Краснодарском крае» и лизинговые компании, предоставляющие машины, оборудование и транспортные средства для реализации инвестиционных проектов, одобренных высшим исполнительным органом государственной власти края.

Вышеуказанным Положением определены условия для принятия инвестиционного проекта исполнительным органом государственной власти края. Эти условия включают:

- достижение в результате реализации инвестиционного проекта одного или нескольких показателей;
- создание новых рабочих мест;
- создание нового производства;
- увеличение объема выпуска продукции;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- отсутствие просроченной задолженности по платежам в краевой бюджет;
- подтверждение источников финансирования инвестиционного проекта за счет собственных и (или) заемных средств.

Резюмируя вышеизложенное, следует подчеркнуть, что государственная поддержка восполнения нехватки инвестиционных ресурсов будет способствовать привлечению современных технологий производства и управления, а также реструктуризации предприятий в различных её формах.

Но для того, чтобы данная тенденция приобрела устойчивый характер, необходимо:

- активизировать поиск внутренних источников финансирования;
- создать необходимые институты и инструменты финансового рынка для направления привлекаемых средств на инвестиционные цели в соответствии с приоритетами социально-экономического развития региона;
- продолжать формировать для привлекаемых инвестиционных ресурсов благоприятную институциональную среду.

Развитие рынка ценных бумаг, применение таких инструментов инвестирования как выпуск ценных бумаг и займов в Краснодарском крае позволит расширить возможности для устойчивого развития пищевой промышленности.

Список литературы:

- 1.О программе социально-экономического развития Краснодарского края до 2012 года. Закон Краснодарского края от 3 февраля 2009 г. № 1692-КЗ.
2. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2008.
- 3.Краснодарский край в цифрах. 2008. – Краснодар, 2009.

ЛИЗИНГ КАК МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АПК

© Панина С.В.*

Рязанского государственного агро-технологического
университета им. проф. П.А. Костычева, г. Рязань

Лизинг является важнейшей финансовой мерой в государственном регулировании сельского хозяйства, одной из форм конкуренции. Государственная поддержка в этом направлении имеет огромное значение для развития отрасли. В данной статье рассматривается лизинг как мера государственного регулирования, в том числе как вид финансовых операций в Рязанской области.

Государственное регулирование аграрного сектора можно рассматривать как систему мер воздействия на него в целях создания оптимальных условий развития. Чаще всего государственное регулирование сельского хозяйства отождествляют с его поддержкой. В зависимости от применяемых методов государственное регулирование делится на административное и экономическое.

Финансовые меры, входящие в состав экономического регулирования, включают в себя субсидии и компенсации, различные схемы реструктуризации долгов, поддержку страхования, лизинг и стимулирование НТП [1].

Важнейшей мерой государственного регулирования является лизинг.

Лизинг представляет собой передачу в аренду средств производства, зданий и сооружений на условиях возвратности, срочности и платности с возможностью последующей их продажи арендатору за обусловленную цену с учетом ранее выплаченных за аренду сумм. Договоры финансового лизинга на продукцию машиностроения и племенной крупный рогатый скот заключаются на срок от двух до пяти лет, по другим племенным животным — до двух лет.

Исследования свидетельствуют, что лизинговые операции получают дальнейшее развитие. В первую очередь лизинг техники и оборудования для сельского хозяйства [2].

Лизинг становится одной из форм конкуренции промышленных предприятий для продвижения своей продукции на рынок. Важнейшее значение имеет развитие конкуренции среди лизинговых операторов, осуществление их отбора на конкурентной основе, привлечение средств региональных бюджетов, коммерческих банков и платежеспособности лизингополучателей. Вместе с тем, принципиальное значение имеет увеличение

* Аспирант кафедры «Организация сельскохозяйственного производства и маркетинга»

бюджетных ассигнований на государственную поддержку лизинга сельскохозяйственной техники, машин и оборудования.

До 1990-х годов лизинг не был востребован. Хозяйствующие субъекты не испытывали потребность в правильных схемах обновления средств производства. Переоснащение технического парка проводилось по плану, поэтому не всегда снабжение предусматривало поставку необходимых основных средств.

В настоящее время производственный потенциал в сельскохозяйственных предприятиях сохраняет тенденцию к сокращению и устареванию. За последние семь лет в сельскохозяйственных организациях количество тракторов и зерноуборочных комбайнов снизилось на 41 %, плугов – на 44 %, культиваторов – на 38 %, дождевальных и поливных машин – на 61 %, доильных установок и агрегатов – на 50 %.

За пределами сроков амортизации эксплуатируется 80 % тракторов, 74 % комбайнов, 75 % сельскохозяйственных машин. Коэффициенты обновления уменьшились по сравнению с 1990 годом с 7,1 % до 1; по тракторам, с 11 % до 2,9 % по комбайнам, а по плугам, культиваторам и сеялкам – с 6,5 % до 2,5 % [3].

Лизинг как вид финансовых операций в Рязанской области развился сравнительно недавно, с 1994 года, когда постановлением Правительства РФ «Об организации обеспечения агропромышленного комплекса продукцией машиностроения на основе долгосрочной аренды (лизинга)» был создан специальный лизинговый фонд. Проведение основных лизинговых операций с сельскохозяйственными товаропроизводителями осуществлялось через систему ОАО «Росагроснаб», холдинговая компания «Нива Рязани». В 2004 году ОАО «Нива Рязани» оплатило покупку 15 зерноуборочных комбайнов «Дон-1500» и 10 комбайнов «Русь КЗС-3». В 2005 году были закуплены 12 немецких комбайнов «Claas», 8 комбайнов «Нью-Холланд».

В последние годы в Рязанской области создавались МТС (машинно-технологические станции) с функциями, приближенными к операционному лизингу. МТС созданы в Щацком, Сараевском, Рязском и других районах Рязанской области.

Одной из распространенных форм лизинговых операций является заказ на выполнение сельскохозяйственных работ, когда вместе с техникой нанимают и специалистов, которые ее обслуживают.

На данный момент можно заметить, что в Рязанской области наблюдается ситуация нестабильной оснащаемости основными фондами. В 2000 году наличие основных фондов на конец года составило 11656,3 млн. руб., к 2004 году они сократились на 770,2 млн. руб., а к 2006 году увеличились по сравнению с 2000 годом на 556,9 млн. руб. Коэффициент обновления производственных фондов сельскохозяйственного назначения к 2006 году увеличился на 13,4 % по сравнению с 2000 годом (2000 год – 8,4 %) [3].

Объемы инвестирования в материально-техническую базу не обеспечивают расширенное воспроизводство.

В структуре инвестиций в Рязанской области основная доля финансовых источников приходится на собственные средства сельскохозяйственных организаций (39 % в 2006 году) и привлекаемые ими кредитные ресурсы (60 % в 2006 году). Доля государственного участия в 2006 году составляет 1 %.

По состоянию на 1 января 2007 года сельскохозяйственные предприятия Рязанской области имеют в наличии 6366 шт. тракторов, 1614 шт. зерноуборочных комбайнов, 484 шт. кормоуборочных комбайнов. К уровню 1990 года количество тракторов и зерноуборочных комбайнов сократилось на 73 %. Коэффициент обновления техники за период 2000-2005 год по разным видам машин составил 2-4 %, в то же время коэффициент ликвидности 9-14 %. Имеющийся парк машин сильно изношен, нагрузка на тракторы и зерноуборочные комбайны превышает нормативную в 2 раза [3].

Несмотря на то, что физические единицы техники растут, заявки на приобретение техники в лизинг, как и ранее, полностью не удовлетворяются. Существует и проблема очередности в исполнении заявок на лизинг.

В связи с данными затруднениями необходимо найти правильный подход к отбору заявок. Необходимо разработать методику отбора заявок на приобретение техники в лизинг на основе объективных показателей. Основным показателем эффективности должна быть быстрая экономическая отдача. Для более развивающегося хозяйства нужна и быстрая замена техники, то есть если хозяйство динамично развивается, его дальнейший рост должен обеспечиваться заменой изношенной техники на новую.

Можно устанавливать систему рейтинговых показателей. В ее основе лежат проведение тендеров среди предприятий на удовлетворение заявок по лизингу сельскохозяйственной техники. Возможно рассмотрение и других условий при выборе предприятий в очередности заявок на лизинг.

Так как все субъекты хозяйствования, обновляя свои средства производства, пытаются найти способы привлечения ресурсов, приводящие в конкретном случае к максимальному результату, эффективным выходом из сложившихся ситуаций является лизинг.

Механизм государственных лизинговых операций нуждается в значительном совершенствовании, так как в существующем виде он стимулирует монополизм ресурсов, ухудшает их качество, вызывает рост цен на них и т.д.

Список литературы:

1. Афанасьев В., Пешков Ф. Государственное регулирование экономики сельского хозяйства // Экономика сельского хозяйства России. – 2003. – № 14.
2. Савченко Е. Экономическое регулирование агропромышленного производства (вопросы теории и практики) // Достижения науки и техники АПК. – 2001. – № 6.

3. Программа «Развитие агропромышленного комплекса Рязанской области на 2008-2012 годы» / Постановление Правительства Рязанской области от 10 декабря 2007 г. № 333.

СТРАТЕГИИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

© Родионова С.Г.*

Братский профессиональный колледж, г. Братск

В данной статье рассмотрены изменения, направленные на повышение антикризисной устойчивости организации, значение термина «стратегическое изменение», а также основные антикризисные стратегии, которые могут быть эффективно использованы менеджером в процессе управления фирмой и принятия решений.

Современные организации не могут не изменяться. Поэтому в последнее время тема изменений стала доминировать в теории принятия решений и управления фирмой.

Изменение – это постоянный процесс перевода фирмы на новую ступень развития с использованием существующих концепций и идей. Традиционно стратегическое изменение представлялось как редкое, иногда однократное, крупномасштабное изменение. Однако в последнее время стратегическое развитие фирмы рассматривается как непрерывный эволюционный процесс, в котором одно стратегическое изменение создает необходимость в других изменениях.

Ни одна фирма не может эффективно функционировать, если в ней часто происходят фундаментальные изменения стратегии. Для успешного внедрения и разработки стратегий антикризисных изменений, необходимо в каждом случае проанализировать текущую ситуацию, выявить заданные и незадаанные факторы текущей ситуации, затем необходимо выбрать стратегию изменения, вести постоянный контроль за процессом внедрения стратегии антикризисного изменения.

Проведение изменений создает условия, необходимые для реализации выбранной стратегии. Необходимость и характер стратегических изменений зависят от способности организации эффективно работать в новых условиях, которые определяются состоянием отрасли, рынка, организации, продукта. Стратегические изменения затрагивают многие стороны деятельности организации и элементы ее структуры. Они носят комплексный характер.

* Заведующая отделением

Изменения, направленные на повышение антикризисной устойчивости организации, могут зависеть от таких факторов, как темп осуществления изменения; степень управления со стороны менеджеров; использование внешних агентств.

Под стратегией антикризисных изменений понимается подход, выбранный в зависимости от обстоятельств и учитывающий факторы, описанные выше. Не существует идеальной стратегии изменения, обеспечивающей успех антикризисного управления. Одни проекты могут быть эффективными в течение короткого времени, но их дальнейшее использование может привести к негативным последствиям, другие проекты приносят позитивный эффект только при долгосрочном использовании.

В настоящее время фирмы, чтобы выжить должны планировать свои антикризисные стратегии. В противном случае полоса кризисов прекратит существование фирмы на рынке. Однако даже при большом желании менеджера управлять изменениями универсальной стратегии не существует, есть только общие принципы разработки и проведение стратегии антикризисных изменений. Красовский Ю. выделяет следующие антикризисные стратегии.

Первая стратегия – «выждать». Происходит сбор, обработка и оценка информации. Данная стратегия эффективна, пока у фирмы есть маркетинговый ресурс, а именно имидж, заказчики и поставщики. Т.к. часть заказов заморожены, заработная плата снизилась в 3-4 раза, но в фирме сложилась команда единомышленников.

Вторая стратегия – «развернуться». Эта стратегия приемлема для фирм, которые могут без боя захватить оставленные рыночные позиции. Для эффективного осуществления антикризисного изменения необходимо в данном случае проработать маркетинговую концепцию корпоративного управления, психологически подготовить всех сотрудников и партнеров, участвующих в бизнесе, т.к. необходимо отработать возможности улучшения качества продукции, обновление ассортимента, переобучение специалистов.

Третья стратегия – «обновится». Такая стратегия характерна для фирм, которые в преддверии кризиса смогли продать несколько своих предприятий и открыть новый бизнес, выработали критерии оценки управленческого персонала высшего и среднего звена, а также своевременно смогли адаптироваться к новым требованиям.

Четвертая стратегия – «закрепится». может быть использована теми фирмами, которые стремясь всеми способами удержать свои рыночные рубежи, занимают круговую оборону и когда сильные конкуренты по результатам анализа маркетинговых исследований, ослабевают. Стратегия закрепления на рынке предполагает раскрытие перед потребителем своих конкурентных преимуществ, а не гонку за окупаемостью любой ценой.

В некоторых случаях, простое знание четырех перечисленных стратегий не обеспечивает менеджеру возможности простого и очевидного выбора. Если менеджер обладает слабой властью по отношению. К людям,

че участие просто необходимо при реализации антикризисных изменений, в случае промедления он рискует столкнуться с серьезными проблемами.

При использовании стратегии антикризисного изменения необходимо помнить, что у менеджера всегда есть выбор. Одним из наиболее важных параметров при осуществлении изменения является скорость его проведения. В идеальном случае эффективное управление антикризисными изменениями должно быть частью общей стратегии фирмы. Отсюда вытекает требование системного представления фирмы, ее проблем, стратегии и антикризисных мер.

Список литературы:

1. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М., 1996.
2. Орехов В.И., Балдин К.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. Словарь по антикризисному управлению. – М.: Дело, 2003.
4. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Теория и практика антикризисного управления. – М.: Генезис, 2005.
5. Гончаренко Л.П. Риск-менеджмент: учебное пособие / Под ред. д-ра тех. наук, проф. засл. деятеля науки РФ Е.А. Олейникова; Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. – М.: НОРУС, 2006.
6. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006.

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

© Саидмуродова Ш.О.*

Таджикский технический университет им. академика М.С. Осими,
Республика Таджикистан, г. Душанбе

В основу транспортной политики Республики Таджикистан положен принцип разделения государственных задач регулирования отрасли и выполнения хозяйственных функций. При этом государство, ограничивая

* Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента на транспорте

свои функции как хозяйствующего субъекта, повышает эффективность государственного регулирования на транспорте, направляя его на повышение качества обслуживания и снижение общественных затрат, связанных с транспортной деятельностью.

При безусловных отраслевых и региональных различиях транспортной системы на макроуровне государство рассматривает транспорт как единый объект управления. Согласованное развитие и организация взаимодействия различных видов транспорта делают транспорт единым комплексом, что обеспечивает дополнительный системный эффект.

Государственное регулирование деятельности транспортного комплекса Республики Таджикистан формируется с помощью правового обеспечения, лицензирования, налогообложения, кредитования, финансирования и ценообразования, осуществления инвестиционной, социальной и научно-технической политики. Происходящая в Республики Таджикистан глубокая социально-экономическая трансформация поставила комплекс теоретических и практических вопросов о государственном регулировании отраслей национальной экономики, под которым понимается степень вмешательства государства в экономическую жизнь. Кардинальные политические и экономические изменения, произошедшие в Республике Таджикистан, привели к необходимости формирования нового подхода к оценке роли государства и его функций.

В современных условиях ни в одной развитой стране не существуют чисто рыночные отношения, поэтому в национальном и в мировом масштабах сложилась смешанная экономика, которая представляет собой экономическую систему, состоящую из рыночных отношений и частного предпринимательства при одновременном наличии других институтов и при регулировании государством важнейших процессов и сфер хозяйственной жизни. Чисто рыночные критерии и механизмы не могут действовать в связи с тем, что любое национальное хозяйство опирается на многообразие форм собственности и видов предпринимательства, на сочетание различных видов экономического регулирования (рыночного, государственного, корпоративного, международного). При этом государство выступает одновременно как органический элемент смешанной экономики, так и гарант существования и функционирования всей системы.

На основании вышесказанного следует, что государственное регулирование в смешанной национальной экономике для обеспечения экономической безопасности актуально.

Опыт развития зарубежных стран показывает, что развитие рыночных отношений в экономике не исключает создание развитой и эффективной системы многостороннего государственного регулирования деятельности отраслей экономики, в том числе транспортной деятельности.

Основными предпосылками государственного регулирования транспортной деятельности с учетом обеспечения экономической безопасности являются:

- инфраструктурный характер транспортной отрасли;
- тесная связь функционирования транспорта со всеми отраслями экономики и социальной сферы, непосредственное влияние нарушений нормальной работы транспорта на состояние потребительских и промышленных рынков и на условия жизни населения;
- необходимость контроля деятельности предприятий, являющихся естественными монополистами на своих территориях или в определенных видах деятельности. Как правило, государство предоставляет подобным предприятиям право на монопольное обслуживание того или иного сектора рынка, но в обязательном порядке сохраняет за собой функции контроля качества обслуживания, правильности применения и соблюдения уровня тарифов, отсутствия отказов в обслуживании и т.д.;
- необходимость контроля общего уровня транспортных тарифов для ограничения инфляционных процессов и тарифов на отдельные виды транспортной деятельности, в первую очередь, наиболее социально значимые;
- необходимость эффективного транспортного обеспечения экстренных ситуаций;
- специфическая роль транспорта в системе обороны страны, которая во всех случаях контролируется государством;
- необходимость решения проблем финансирования крупных транспортных проектов и землеотвода для сооружения транспортных систем;
- необходимость разработки контроля единых норм стандартов экологического и экономического воздействия транспорта, а также норм и правил, касающихся вопросов безопасности и охраны труда;
- международный характер транспортной деятельности, требующий контроля соблюдения соответствующих межправительственных соглашений.

Опыт развитых стран в области транспорта показывает, что в условиях перехода к рыночной экономике государственная политика в сфере транспорта должна формироваться с учётом следующих приоритетов:

- минимизация транспортных издержек населения и экономики в целом;
- безопасность движения и экологическая безопасность транспорта;
- повышения качества предоставляемых транспортных услуг за счёт стимулирования предпринимательской деятельности и демополизации рынка транспортных услуг.

Изучение мирового опыта организации транспортной деятельности показывает, что соблюдение перечисленных приоритетов достигается с помощью законодательно-правового государственного регулирования.

Государственное регулирование транспортной деятельности представляет собой достаточно сложный комплекс мероприятий, направленный на обеспечение необходимого уровня транспортного обслуживания во всех регионах, отраслях экономики и секторах социальной сферы. Для достижения этой цели в странах с развитой экономикой применяют различные основные формы влияния (регулирования) государства на работу транспорта, к их числу можно включить следующие мероприятия:

- мероприятия по организации транспортного рынка;
- налоговое регулирование транспортной деятельности;
- контроль транспортных тарифов;

Мероприятия по организации транспортного рынка включает в себя разделение транспортного рынка на секторы со сходными эксплуатационными и коммерческими условиями, определение правил обслуживания клиентуры и правил конкуренции в отдельных секторах транспортного рынка. Деление транспортного рынка на сектор осуществляется с целью создания равных условий для транспортных предприятий, работающих на различных видах перевозок, различных маршрутах, с разными группами клиентов.

К мероприятиям по организации транспортного рынка относятся, разработка правил допуска новых операторов к работе в различных секторах рынка.

Контроль транспортных тарифов имеет существенное значение для нормального функционирования рыночной экономики, поскольку неконтролируемый рост транспортных тарифов является одним из весомых факторов общего роста цен и развития инфляционных процессов. Контроль над тарифами осуществляется по следующим основным направлениям:

- определение порядка построения тарифов в различных секторах транспортного рынка;
- установления общего уровня тарифов на отдельный вид перевозок и других транспортных услуг; ограничение сверху или в ряде случаев снизу отдельных тарифов и расценок на транспорте.

Налоговое регулирование транспортной деятельности реализуется через систему специальных налогов.

Важнейшими задачами государственного регулирования в области транспортной деятельности являются:

- обеспечение уровня предложения транспортных услуг, достаточно-го для удовлетворения потребностей граждан и юридических лиц. Это предполагает определение порядка допуска к транспортной деятельности, обеспечение свободы выбора профессионального

- перевозчика или же использования собственных транспортных средств, а также поддержку социально значимых видов перевозок;
- обеспечение выполнения юридическими и физическими лицами в части соблюдения требований законодательных и нормативных актов на транспортном комплексе;
- защита прав потребителей транспортных услуг создание и формирование рынка транспортных услуг на основе антимонопольной политики и здоровой конкуренции;
- установление и контроль выполнения правил справедливой конкуренции на рынке транспортных услуг;
- повышение качества транспортных услуг;
- повышение конкуренции на рынке транспортных услуг;
- создание условий для безопасного и экологически безвредного осуществления транспортной деятельности.

Для осуществления вышеперечисленных целей государственного регулирования транспортной деятельности в первую очередь необходимо создать систему государственного регулирования транспортной деятельности, которая полностью отвечала бы рыночным условиям.

Одним из первых мероприятий по формированию системы государственного регулирования транспортной деятельности с учетом обеспечения экономической безопасности в Республике Таджикистан было создание Транспортной инспекции в последствии этот орган переименовали в Государственную службу по надзору и регулированию в области транспорта.

Государственная служба по надзору и регулированию в области транспорта является органом государственного надзора в транспортном комплексе, осуществляющим контроль над соблюдением нормативно-правовых актов в области автомобильного, железнодорожного, воздушного, электрического, промышленного транспорта и дорожного хозяйства.

И так государственное регулирование транспортной деятельности, в Республики Таджикистан остаётся объективной необходимостью.

Государственное регулирование транспортной деятельности должно строится на следующих принципах:

- гарантированное обеспечение государством функционирования и развития деятельности на транспорте;
- распространение государственного контроля и надзора в области экономической и экологической безопасности на производителей, импортеров и владельцев транспортных средств любых форм собственности и видов деятельности;
- обеспечение адекватности применяемых санкций (наказаний) степени общественной опасности нарушений норм и правил;
- координация действий по обеспечению антитеррористической безопасности на транспорте;

- координация действий по использованию транспорта в целях защиты населения и территорий в части гражданской обороны, при чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера, а также при ликвидации их последствий с одновременным недопущением создания чрезвычайных ситуаций вследствие эксплуатации транспортной инфраструктуры;
- формирование единых принципов и подходов к профессиональному отбору, подготовке и переподготовке работников транспортной отрасли, регулированию их труда;
- укрепление кадровой профессиональной базы транспорта, совершенствование системы специализированных, в том числе – закрытых учебных заведений в соответствии с перспективными требованиями к высококвалифицированным специалистам транспорта.

Важным направлением совершенствования государственного регулирования является перестройка системы статистического наблюдения, которая ведется в следующих направлениях:

- сокращение объема данных статистического наблюдения за счет информации, имеющей технологический или корпоративный характер;
- дополнение системы статистического наблюдения показателями, необходимыми для принятия управленческих решений обеспечивающих экономическую безопасность;
- унификация форм статистического учета на различных видах транспорта;
- охват статистическим наблюдением субъектов транспортной деятельности, не относившихся традиционно к транспортной отрасли;
- замена в ряде случаев сплошного статистического наблюдения выборочным;
- делегирование отдельных функций мониторинга и статистического наблюдения саморегулируемым предприятиям.

Совершенствование финансирования и инвестиционной деятельности на транспорте с учетом обеспечения экономической безопасности должны рассматриваться со следующих позиций.

Бюджетное финансирование транспортного сектора должно направляться, прежде всего, на следующие цели:

- обеспечение функций государственного управления рынка транспортных услуг с целью обеспечения экономической безопасности и кризисных ситуаций;
- гарантированное поддержание в работоспособном состоянии и воспроизводство объектов транспортной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности;

- обеспечение гарантированной сохранности опорной транспортной сети в условиях растущей нагрузки на нее за счет адекватного бюджетного финансирования;
- иницилирующее бюджетное финансирование важнейших транспортных проектов;
- гарантированное финансирование законодательно закрепленных государственных обязательств, в том числе по финансированию выданных государственными и местными властями социальных мандатов;
- целевое субсидирование перевозчиков, осуществляющих социально значимые перевозки, или пользователей транспортных услуг;
- выполнение и стимулирование мероприятий по поддержанию мобилизационной готовности средств и объектов транспорта и путей сообщения, а также мероприятий, осуществляемых в интересах национальной и экономической безопасности;
- обеспечение экономической безопасности на транспорте.

При реализации транспортных проектов за счет бюджетного финансирования обеспечение строительства материалами, техническими средствами, оборудованием, услугами, проектно-конструкторскими и строительно-монтажными работами должно осуществляться в порядке, установленном для выполнения работ для государственных нужд.

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

© Сергеев Н.А.*

Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

В данной статье описываются различные методики и инструменты оценки эффективности реструктуризации компаний

При решении задачи оценки эффективности реструктуризации реструктуризация может рассматриваться как самостоятельный проект, имеющий входные данные и прогнозные значения на планируемый период.

В теории и на практике, как российской, так и зарубежной, существует значительное количество различных методов оценки эффективности проектов.

* Аспирант кафедры Международных экономических отношений

Для оценки инвестиционных проектов могут применяться так называемые бухгалтерские и дисконтные методы оценки эффективности.

Базовой особенностью бухгалтерских методов (учетно-аналитических оценок) является то, что при их использовании для оценки эффективности не применяются дисконтирование или наращивание. То есть денежные средства в различные моменты времени представляются сопоставимыми. При применении данных оценок не учитывается реальный срок окупаемости инвестиций, неравномерность денежных потоков, риски реализации проекта. В качестве данных для расчета показателей используются фактические значения, не учитывающие изменение стоимости во времени. Достоинство учетно-аналитических оценок в сравнении с методами, основанными на дисконтировании, является простота расчетов и получения исходных данных.

Среди основных показателей оценки эффективности, характерных для бухгалтерского подхода, можно выделить следующие:

- срок окупаемости – период, за который все осуществленные затраты на инвестиционный проект будут компенсированы отдачей от реализации данного проекта;
- отдача капиталовложений – отношение суммы доходов, получаемых от реализации инвестиционного проекта в течение планируемого периода к объему инвестиций;
- удельные капитальные затраты – объем инвестиционных затрат, приходящихся на единицу выпускаемой продукции.

Основным недостатком методов, относящихся к бухгалтерскому подходу, является то, что они не учитывают факт неравноценности одинаковых сумм доходов и расходов в различные временные периоды реализации проекта. Для оценки эффективности реальных проектов, рассчитанных на длительный период времени, данный учет имеет очень важное значение.

В связи с этим, в экономической литературе в части оценки эффективности реализации проектов большинство авторов склонны к применению методов, основанных на концепции дисконтирования денежных потоков, которая базируется на понимании того, что одинаковые суммы платежей имеют разную стоимость в различные периоды времени. Суть расчетов согласно данной концепции заключается в приведении доходов и расходов, генерируемых проектом, к одному моменту времени, что обеспечивает сопоставимость полученных сумм.

К показателям оценки инвестиционных проектов, которые основываются на концепции дисконтирования, относятся:

Чистая приведенная стоимость (net present value – NPV), или чистый дисконтированный доход, которая рассчитывается путем дисконтирования прогнозируемых денежных потоков к начальному моменту. Критерием принятия проекта, признания его эффективным, является значение NPV,

превышающее 0. Общая формула расчета чистой приведенной стоимости (чистого приведенного дохода) выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{P_t - I_t}{(1+d)^t} \quad (1)$$

где P_t – доходы в период t ;

I_t – расходы (в том числе, инвестиции) в период t ;

N – количество прогнозных периодов;

d – ставка дисконтирования для периода t .

В практике применяются и более сложные формулы расчета чистого приведенного дохода, в том числе, учитывающие изменение ставки дисконтирования в процессе реализации проекта.

Внутренняя норма доходности (internal rate of return – IRR), которая представляет собой минимальный уровень доходности, который должны обеспечить инвестиции в реализацию проекта. IRR равна такой ставке дисконтирования, при которой дисконтированная сумма всех доходов равна дисконтированной сумме всех расходов (в том числе, инвестиций), то есть ставка дисконтирования, при которой $NPV = 0$. Если IRR превышает ставку дисконтирования, то проект считается эффективным, что и служит критерием принятия проекта к реализации. Смысл показателя IRR состоит в определении максимальной ставки платы за привлекаемые источники финансирования проекта, при которой проект остается безубыточным. В случае оценки общих инвестиционных затрат это может быть максимальная процентная ставка по кредитам, а при оценке эффективности использования собственного капитала – наибольший уровень дивидендных выплат.

Методически расчет показателя внутренней нормы доходности осуществляется по следующей формуле:

$$\sum_{t=0}^N \frac{P_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^N \frac{I_t}{(1+IRR)^t} \quad (2)$$

где P_t – чистый доход (выручка за вычетом себестоимости) предприятия в период t ;

I_t – инвестиционные вложения в период t ;

N – количество прогнозных периодов.

Индекс рентабельности (profitability index – PI), который служит измерителем стоимости, созданной благодаря реализации проекта. Критерием принятия проекта к исполнению является значение показателя PI, превышающее 1. Для случая, когда инвестиции осуществляются разовым вложением, расчет индекса рентабельности выглядит следующим образом:

$$PI = \frac{1}{I} \sum_{t=1}^N \frac{P_t}{(1+d)^t} \quad (3)$$

где I – объем приведенных инвестиций:

$$I = \sum_{t=1}^N \frac{I_t}{(1+d)^t} \quad (4)$$

Дисконтированный срок окупаемости (discounted payback period – DPP), который позволяет определить срок, в течение которого инвестиции в проект могут окупиться. Расчет срока окупаемости с учетом фактора времени может быть осуществлен по следующей формуле:

$$DPP = (t_{DPP} - 1) + \left| NPV_{(t_{DPP}-1)} / PD_{t_{DPP}} \right| \quad (5)$$

где t_{DPP} – номер интервала, в котором NPV стал положительным;

$PD(t_{DPP})$ – дисконтированный чистый доход в период срока окупаемости.

Список литературы:

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М.: Изд-во «Альпина Паблишер», 2002.
2. Безделов С.А. Управление процессами реструктуризации и реинжиниринга предприятий в переходной экономике: дисс. ... на соиск. учен. степени канд. экон. наук / С.А. Безделов – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2000.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учеб. пособие для вузов / С.В. Валдайцев. – М.: Юнити-Дана, 2001.
4. Галасюк В. CCF – лучшая альтернатива NPV / В. Галасюк, А. Вишневская // Финансовый директор. – 2005. – № 3(31). – С. 16-22.
5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. / Асват Дамодаран. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения / Ю.В. Козырь. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2004.
7. Синявский Н.Г. Оценка бизнеса: гипотезы, инструментарий, практические решения в различных областях деятельности / Н.Г. Синявский. – М.: Финансы и статистика, 2005.

ПРОБЛЕМЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

© Слушкина Ю.Ю.*

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

В статье раскрывается сущность проблемы неопределенности разработки инвестиционных решений. Приводятся позиции ряда авторов, рассматривающие содержание, виды, причины и факторы возникновения неопределенности, и связанного с ней инвестиционного риска.

Одной из важнейших характеристик инвестиционных решений, отмечаемой многими авторами исследований в области управления инвестициями, является неопределенность условий достижения желаемого результата, что осложняет работу по их разработке и реализации.

Хиршлейфер Дж., говоря о подходах и ошибках в выборе инвестиционных решений, отмечает следующее: «Инвестиция – это, в сущности, жертва настоящим во имя будущего. Но настоящее хорошо известно, тогда как будущее всегда загадочно. Поэтому инвестиция – определенная жертва во имя неопределенной выгоды. В великой книге Ирвинга Фишера теория инвестиционных решений была удовлетворительно разработана лишь на основе искусственного допущения определенности. Несмотря на ограниченность этого допущения, теория Фишера хорошо объясняет значительную часть наблюдаемого на практике поведения людей в области инвестиционных решений. Однако очевидно, что другие части человеческого поведения в данной области нельзя объяснить, не учитывая отношение к риску и различия во мнениях, т.е. не принимая во внимание те элементы поведения людей, которые возникают в условиях неопределенности. Среди явлений, оставшихся необъясненными при допущении определенности, следует назвать такие, как ценность, присваиваемая ликвидности, готовность к покупке страховых услуг, существование долгового и акционерного финансирования, а также сбивающее с толку разнообразие доходностей различных форм инвестиций, одновременно правящих на рынке» [9, с. 225-261].

Мыльник В.В. под неопределенностью понимает неполную или неточную информацию об условиях прохождения и реализации проекта [6, с. 195]. Он отмечает, что при принятии инвестиционных решений большое значение имеет качество учета неопределенностей, возникающих в ходе анализа происходящих процессов и значительно влияющих в конечном итоге на проводимые расчеты эффективности будущих проектов [6, с. 61].

* Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук, доцент

Коллектив авторов – А.Е. Карлик, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко – указывают, что неопределенность как недостаток информации о сегодняшнем состоянии или будущем развитии ситуации, выступает условием риска. Неопределенность, наряду с необходимостью выбора инвестиционного решения из имеющегося набора альтернативных вариантов и возможностью оценить вероятность осуществления каждого из имеющихся вариантов решений, составляют рисковую ситуацию [5]. В условиях неопределенности результата инвестиционной деятельности каждое предприятие вынуждено искать способы, позволяющие ему предотвратить или уменьшить свои потери. Особенно это касается инвестиционных решений, имеющих длительный период реализации, и малых предприятий, неустойчивых к изменениям законодательства и экономической конъюнктуры [5].

Говоря о ценности информации при принятии инвестиционных решений, И.А. Бланк акцентирует внимание на следующих обстоятельствах. Применительно к инвестиционному менеджменту информация приобретает прямое значение, поскольку от качества используемой информации при принятии управленческих решений в значительной степени зависят объемы затрат инвестиционных ресурсов, уровень инвестиционной прибыли, рыночная стоимость предприятия, альтернативность выбора инвестиционных решений и другие показатели, формирующие уровень благосостояния собственников предприятия и темпы его экономического развития. Чем больше размер капитала инвестируется предприятием, чем больше диверсифицирована его инвестиционная деятельность, тем выше становится роль качественной информации, необходимой для принятия инвестиционных решений [1, с. 145].

По утверждению В.Г. Блохиной, фактор неопределенности присутствует при решении многих сложных проблем. Неопределенность обусловлена тем, что последствия принимаемых инвестиционных решений сказываются через достаточно длительное время и не могут быть предсказаны с достаточной точностью. Другой причиной неопределенности является невозможность качественной оценки многих явлений. Так, для инвестиционной деятельности трудно оценить экономические выгоды и потери от риска в связи с экономической или политической нестабильностью [2, с. 21].

Попков В.П. и Семенов В.П. описывают связь неопределенности инвестиционных решений с их альтернативностью. Авторы утверждают, что когда инвестиционное решение принято в условиях неопределенности, денежные потоки могут возникать в соответствии с одним из множества альтернативных сценариев. Заранее неизвестно, какой из сценариев осуществится в действительности. Цели остаются теми же: узнать, на какую величину изменится рыночная стоимость фирмы в случае принятия решения в пользу вложения капитала. Однако процесс оценки гораздо сложнее, чем в условиях определенности.

В условиях неопределенности существует своего рода противоречие между теоретически верным и практически осуществимым подходом, а любое инвестиционное решение в значительной мере основано на субъективных суждениях и здравом смысле. Чтобы принимать правильные решения, необходимо:

- понимать, каким образом альтернативные сценарии денежных потоков, возможные в результате инвестирования, повлияют на рыночную стоимость проекта;
- осознавать риск конкретного рассматриваемого инвестиционного проекта;
- на основании своих заключений по первым двум пунктам оценить стоимость инвестиций так, чтобы данный проект можно было сравнивать с другими альтернативами.

В большинстве случаев это трудно или невозможно, так как придется учитывать слишком много альтернатив [7, с. 178-179].

По мнению Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкиной, М.В. Макаровой, эффект от инвестиционного решения проявит себя лишь через некоторое (иногда значительное) время. А время усиливает неопределенность перспектив и прииск предпринимательства. Для принятия того или иного инвестиционного решения существенна и неопределенность будущего, и отношение к ней со стороны предпринимателей-инвесторов.

Связь риска с неопределенностью неоднозначна. С одной стороны, если будущее строго детерминировано (определено), то нет необходимости говорить о риске. С другой стороны, для риска важна не только вероятность того или иного схода, но и то, будет ли он благоприятным или нет [4, с. 92].

Пример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. выделяют различные проблемы, связанные с существованием неопределенности. Согласно их исследованиям, неопределенность возникает в результате несовпадения условий, учитываемых при обосновании выбора инвестиционного решения и фактической ситуации его реализации. Неопределенность увеличивается с усилением динамики и сложности производственной деятельности предприятия, а также изменений его внешней среды. В случае полной неопределенности ситуация характеризуется тем, что наряду с контролируемыми факторами при принятии решений приходится учитывать неконтролируемые: уровень спроса, рыночные цены, действия конкурентов и др., что существенно осложняет процесс принятия оптимальных инвестиционных решений [8].

Авторы выделяют следующие виды неопределенности в инвестиционной деятельности [8]:

1. Неопределенность внешней среды по отношению к реализуемому проекту, которая, в свою очередь, возникает как незнание всего

того, что может повлиять на деятельность предприятия, и / или как случайность, например под влиянием случайных внешних воздействий (изменение климата, состояния атмосферы, температуры и т.п.);

2. Неопределенность целей, многокритериальность инвестиционной деятельности: стремление к достижению определенных значений прибыли, рентабельности, срока окупаемости капвложений и пр.;
3. Неопределенность противодействия: конфликтные ситуации, действия вышестоящих органов, конкурентов, заказчиков продукции, поставщиков, наличие несовпадающих интересов участников операций.
4. Неопределенность параметров рыночных условий хозяйствования: нестабильность экономических процессов, определяемых ограниченностью финансовых, временных, технических ресурсов, изменение спроса и предпочтений потребителей;
5. Неопределенность, связанная с необходимостью учета фактора времени в инвестиционной деятельности;
6. «Организованная» неопределенность, обусловленная сокрытием объективной информации по экономическим, политическим и другим причинам;
7. Неопределенность, вызванная недостаточной квалификацией инвестиционного менеджера, ошибками анализа и моделирования, несовершенством используемого инструментария и методическими ограничениями, отсутствием вычислительных средств достаточной мощности и др.

Гончаренко Л.П., Филин С.А. отмечают, процесс принятия решений происходит в условиях постоянно присутствующей неопределенности. В экономике под неопределенностью следует понимать неясную, точно неизвестную обстановку, неполноту и точность информации об условиях деятельности. Причинами неопределенности являются три основных группы факторов:

- незнание – неполнота, недостаточность знаний, информации, сведений об окружающей среде, о будущем событии или предполагаемом результате предпринимаемых действий для принятия решений;
- случайность – то будущее событие, которое в сходных условиях происходит неодинаково;
- противодействие – трудности, обусловленные действиями конкурентов, нарушением договорных обязательств, сопротивлением коллектива.

Неопределенность носит как объективный характер (техническая неопределенность, социально-политическая, неоднозначность поведения, статистическая), так и субъективный характер (недостаточный уровень развития общественных наук, несовершенство методов прогнозирования, недоступность средств для проведения конкретных исследований). При этом критерием правильности решений, связанных с неопределенностью, является конечный результат действий [3, с. 36-38].

Таким образом, одновременное наличие стратегической направленности и неопределенности условий принятия и реализации инвестиционных решений выступают весьма существенными факторами, влияющими на качество инвестиционных решений, осложняющим формирование и выбор инвестиционных альтернатив. Неопределенность условий инвестиционной деятельности не является заданной, она меняется по мере изменения информации о ситуации. Поэтому система управления реализацией инвестиционного проекта должна предусматривать сбор и обработку информации о меняющихся условиях его реализации и соответствующую корректировку проекта, графиков совместных действий участников, условий договоров между ними.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. Т.1 / И.А. Бланк. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л». 2008.
2. Блохина В.Г. Инвестиционный анализ. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2004.
3. Гончаренко Л.П. Риск-менеджмент : учебное пособие / Под ред. д-ра тех. наук, проф., засл. деятеля науки РФ Е.А. Олейникова; Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007.
4. Инвестиции: учеб. пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2004.
5. Карлик А.Е., Рогова Е.М., Тихонов М.В., Ткаченко Е.А. Инвестиционный менеджмент: учебник. – СПб.: Издательство Вернера Регена, 2008.
6. Мыльник В.В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие для вузов. – 4-е изд. – М.: Академический Проект, Екатеринбург: Деловая книга, 2005. – 272 с.
7. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. – СПб.: Питер, 2001.
8. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций / Под общ. ред. М. Римера. – СПб.: «Питер», 2005.
9. Хиршлейфер Дж. Инвестиционные решения при неопределенности: подходы с точки зрения теории выбора: Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.3 / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

© Сорокина О.А.*

Государственный университет по землеустройству, г. Москва

В настоящее время назрела необходимость уточнить методологические подходы к определению экономической эффективности проектов внутрихозяйственного землеустройства с помощью современных экономических инструментов.

Вопросы эффективности и обоснования организации использования земель и других землеустроительных решений в условиях нынешнего механизма хозяйствования, кредитования, налогообложения сельскохозяйственных организаций требуют существенной доработки и адаптации к новым производственным отношениям.

Частные заказчики проектов землеустройства, вкладывая свои денежные средства, заинтересованы, с одной стороны, получить такое проектное решение, которое обеспечит максимальную отдачу вложенных средств (капитала) на цели землеустройства, а, с другой – снизить до минимума риск потери этих средств в силу изменений рыночной ситуации [2, с. 547].

Государство, финансируя землеустройство, требует строгой отчетности по использованию денежных средств и осуществляет выбор проектирующей организации на конкурсной основе с оценкой представляемых проектов.

В результате проекты по организации использования земель и внутрихозяйственного землеустройства, проекты улучшения использования сельскохозяйственных угодий, и другие виды землеустроительной документации должны не только определять организационно-хозяйственную деятельность землепользователей, но и иметь обоснование инвестиционного характера.

Оценка и отбор проектов землеустройства проводятся на основе Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капиталовложений» (№ 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г.) и «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (2 издание, утверждено Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 № ВК 477).

Разработка и внедрение в систему землеустройства инвестиционного проектирования решает следующие задачи:

* Старший преподаватель кафедры Землеустройства, кандидат экономических наук

- привлечение частных денежных средств для осуществления мероприятий по рациональному использованию и охране земель;
- получение государственного финансирования;
- создание современной системы отчетности;
- учет рисков проявления природных и техногенных воздействий на земельные ресурсы и землеустройство.

При инвестиционном проектировании в области землеустройства кроме экономической осуществимости определяют экологическую эффективность, наличие которой является одним из приоритетных критериев отбора проекта.

Критериями экологической эффективности являются:

- экологическая осуществимость;
- природоохранная ориентированность проекта;
- зона воздействия проекта на окружающую среду;
- общественная значимость проекта.

Соблюдение экологических требований при организации территории агропроизводителей, является сильным ограничителем их финансового благополучия. С другой стороны, низкая эффективность производственной деятельности организаций АПК обуславливает качественные изменения в состоянии земельных, водных и лесных ресурсов.

В связи с этим, особое внимание уделяется определению ущерба агроландшафту и его составляющим. Ущерб агроландшафту связан, прежде всего, с дополнительными затратами на компенсацию деградации и интенсивного использования природных сред, и различными потерями (недополучение продукции, увеличение затрат на получение единицы продукции, ухудшение свойств почв, нарушение мест отдыха, изменение ландшафта и т.д.).

Экологический ущерб (экономический ущерб от деградации земельных ресурсов) является комплексной оценкой влияния деятельности человека на различные стороны использования и организации земельных ресурсов, главного средства производства в сельском хозяйстве.

Основными составляющими ущерба, согласно международной Конвенции о гражданской ответственности за ущерб от деятельности, опасной для окружающей среды, (Лугано 21.06.93) являются:

- потеря жизни или здоровья;
- потеря или повреждение имущества;
- потери и убытки вследствие ухудшения окружающей среды, отличные от упоминавшихся выше;
- стоимость превентивных мер и любые потери и убытки, причиненные превентивными мерами.

Анализ теоретических и методических разработок ученых ГУЗа, ВГАУ им. Глинки и др. по вопросам ущерба, наносимого сельскохозяйственным угодьям, позволяет конкретизировать основные экономические и

экологические потери общества, связанные с ним: физические потери почвы, качественное ухудшение состояния земель, выражающиеся в снижении почвенного плодородия, недополученная продукция в результате снижения продуктивности сельскохозяйственных угодий, дополнительные затраты на воспроизводство плодородия и улучшение биологического качества земельных угодий, потери здоровья людей (в том числе и отдаленные), гибель экосистем, фауны и флоры.

Нами было скорректировано понятие «экологический ущерб» с учетом целей адаптивного землеустройства, которые заключаются в обеспечении сохранения экологического равновесия ландшафтов с помощью комплексной системы мероприятий.

Экологический ущерб, наносимый агроландшафтам, – это оценка в денежной форме снижения их устойчивости в результате неадаптивного использования земель и организации территории.

При этом под устойчивостью агроландшафта мы понимаем, способность сельскохозяйственного ландшафта поддерживать производительные и социальные функции, сохраняя биосферные [1, с. 159].

При предотвращении ущерба необходимо учитывать дополнительные капитальные вложения, направленные на сохранение земель. К таким затратам относится стоимость:

- подготовительных работ, в процессе которых производят агро-экологическую оценку земель и типизацию сельскохозяйственных угодий;
- проектных работ, направленных на дифференцированное размещение угодий, севооборотов и сельскохозяйственных культур по территории землепользования;
- создания противоэрозионных и других защитных буферных зон из луговой и кустарниковой растительности;
- создания миграционных коридоров, микрозаповедников, ландшафтно-экологических ниш;
- работ по созданию и реконструкции лесных насаждений;
- перенесения проекта в натуру и авторского надзора и др.

При экономическом обосновании капитальных вложений сельскохозяйственных организаций на землеустройство необходимо использовать современный метод маржинального анализа финансовых результатов, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами экономических показателей: «затраты – объем производства продукции – прибыль».

В основу этой методики положено деление операционных затрат в зависимости от их эластичности к изменению уровня деловой активности предприятия на переменные (пропорциональные) и условно-постоянные (непропорциональные) [3, с. 220].

Использование данной методики в области оценки эффективности землеустройства позволяет более точно исчислить влияние осуществления мероприятий по организации использования земель на изменение себестоимости продукции растениеводства, прибыли и рентабельности и установить зону безубыточности сельскохозяйственной организации.

Проведение маржинального анализа требует соблюдения ряда условий:

- Необходимость деления затрат на две части – переменные и условно-постоянные;
- Переменные затраты изменяются пропорционально объему производства;
- Условно-постоянные затраты не изменяются в пределах значимого объема производимой продукции;
- Использование категории маржинальной прибыли.

Маржинальная прибыль – это разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами, приходящимися на реализованную продукцию.

В процессе планирования себестоимости продукции растениеводства к переменным затратам (усеченной себестоимости) относят заработную плату производственных рабочих и материальные затраты в числе которых стоимость семян, удобрений, средств защиты растений, горюче-смазочных материалов, ремонта и технического обслуживания МТА и др. Условно-постоянными являются расходы по управлению производственным подразделением и организацией.

Использование категории «усеченная себестоимость» (сумма переменных затрат) позволяет более правильно рассчитать доходность выращивания сельскохозяйственных культур и оценить влияние землеустройства на прибыль хозяйства по сравнению с традиционным методом калькулирования полной себестоимости продукции.

Продемонстрируем это с помощью сравнительного анализа. По классической методике определения прибыли хозяйства используют следующую модель (формулы и обозначения взяты из [3]):

$$\Pi = ВРП(p - c) \quad (1)$$

где ВРП – физический объем продаж;

p – цена единицы продукции;

c – себестоимость единицы продукции.

При этом не учитывается, что в большинстве случаев сумма условно-постоянных затрат остается без изменений при увеличении объема реализации продукции, за счет чего себестоимость единицы продукции снижается. В методике маржинального анализа применяют отличную модель:

$$\Pi = ВРП(p - b) - А \quad (1)$$

где b – переменные затраты на единицу продукции (усеченная себестоимость единицы продукции);

A – постоянные затраты на весь объем продаж данного вида продукции в отчетном периоде.

При использовании в сельскохозяйственной отрасли эта модель позволяет определить изменение прибыли агропроизводителя за счет роста урожайности сельскохозяйственных культур, цены на продукцию и уровня как общей суммы, так и постатейно, переменных и постоянных затрат на ее производство.

Таким образом, по нашему мнению, основными направлениями совершенствования системы оценки эффективности мероприятий землеустройства являются:

- определение эффективности мероприятий посредством оценки соответствующих инвестиционных проектов;
- комплексное изучение размера и учет ущерба окружающей среде и земельным ресурсам, наносимого и предотвращаемого;
- определение общественной и коммерческой эффективности мероприятий;
- экономическое обоснование мероприятий землеустройства на основе метода маржинального анализа.

Список литературы:

1. Агроэкологическая оценка земель, проектирование адаптивно-ландшафтных систем земледелия и агротехнологий: метод. руководство / Под ред. В.И. Кирюшина, А.Л. Иванова. – М.: Росинформагротех, 2005. – 784 с.
2. Волков С.Н. Землеустройство: в 7 т. Т. 5. Экономика землеустройства: учебник / С.Н. Волков. – М.: Колос, 2001. – 452 с.
3. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 13-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2007. – 679 с.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ РЫНКА БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ

© Стрельцова Н.В.*

Волгоградский институт бизнеса, г. Волгоград

В статье рассмотрены и обобщены основные последствия влияния финансово-экономического кризиса на развитие рынка безалкогольных напитков.

* Старший преподаватель кафедры Экономики и управления

В современных условиях промышленные предприятия различных отраслей функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности внешней среды. Отмеченный значительный рост отечественной экономики до второй половины 2008 года [4] был подкошен начавшимся мировым экономическим спадом и привел к существенному торможению экономического развития, как России, так и большинства экономик мира. Российские предприятия в полной мере ощутили на себе воздействие мирового финансового кризиса.

Рынок безалкогольных напитков в докризисный период был одним из наиболее динамичных среди всех продовольственных товаров в России. Ежегодный прирост почти всех сегментов рынка превышал 10 %. Так, в 2007 году по сравнению с 2006 годом прирост продаж бутилированной воды в денежном выражении оценивался в 21 %, соков – 14 %, сладких газированных напитков – на 18 %, кваса – на 60 %. В зрелых сегментах была очевидной тенденция снижения темпов роста, что признается нормальным для рынков, близких к насыщению.

В кризисном 2008 году все сегменты безалкогольных напитков продемонстрировали положительную динамику. Однако величина прироста была разной. Исследование Nielsen [1], проведенное на основе аудита розничных продаж безалкогольных напитков, показало, что сегмент минеральной воды в 2008 году рос наиболее медленно по сравнению с другими видами безалкогольных напитков. Результаты исследования показали, что объем потребления минеральной и питьевой воды в 2008 году вырос всего на 1 % в натуральном выражении по сравнению с предыдущим годом. Для соков аналогичный показатель составил 4%, сладких газированных напитков – 5 %, кваса – 11 %, энергетических напитков – 30 %.

Финансово-экономический кризис оказал влияние на рынок бутилированной воды в двух основных направлениях. Первый уровень составляют производители и сбытовая цепочка, второй – собственно участники рынка. Далее мы приводим обобщенное выражение влияния кризиса на каждый из уровней рынка.

Основные последствия кризиса для сегмента производства и дистрибуции:

- *дефицит кредитных средств.* Современный кризис изначально характеризовался как финансовый кризис и выражался для реального сектора экономики в отсутствии кредитных средств или их дороговизне. Предприятия многих сфер экономики формируют свой оборотный капитал за счет краткосрочных кредитов. Уровень закредезованности водного производства с точки зрения формирования оборотного капитала, по сравнению с другими сферами экономической деятельности, является незначительным. Вместе с тем в рознице и у дистрибуторов этот источник средств – основной в их деятельности;

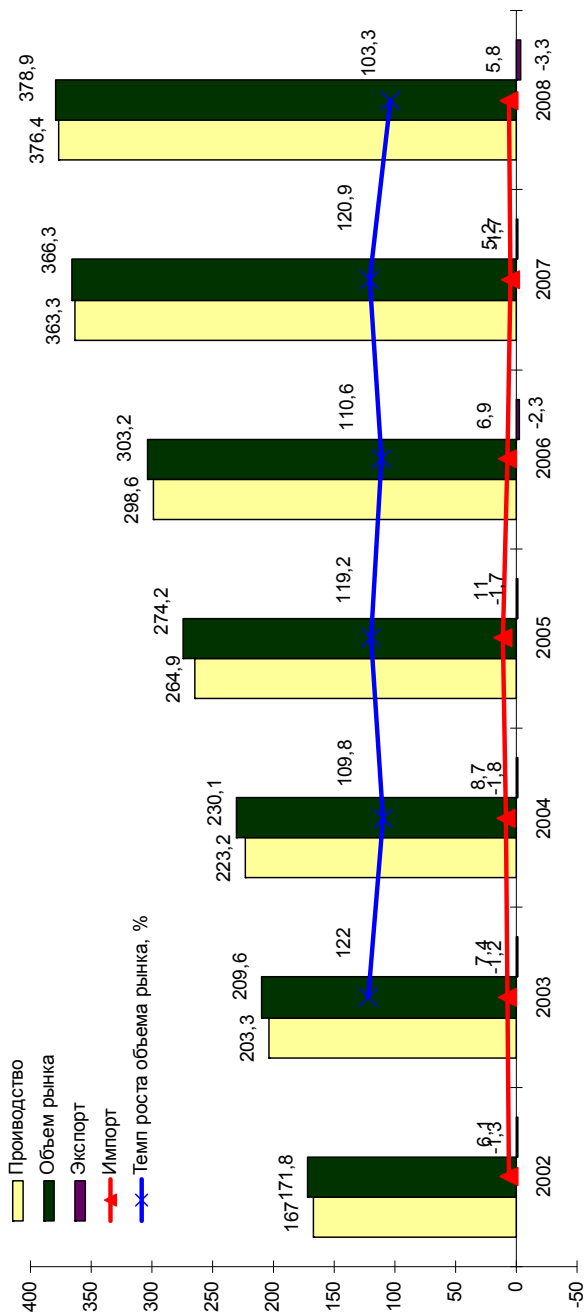


Рис. 1. Внешнеторговый баланс и объем рынка бутилированной воды в России в 2002-2008 гг., млн. дал

Источник: Research/ Tchart, на основании данных Росстат, анализ базы ВЭД

- *оптимизация ассортимента розницы*. Чтобы повысить свою конкурентоспособность в период рецессии, ритейлеры применяют собственные антикризисные меры [3]. Одна из самых распространенных – оптимизация ассортимента, работа с меньшим числом поставщиков и сокращение логистических затрат. Это затрагивает и все безалкогольные напитки, реализуемые через современные каналы продажи (дискаунтеры, супермаркеты, гипермаркеты);
- *усложнение расчетов между производителями, дистрибьюторами и розницей*. Это обстоятельство также является прямым следствием дефицита доступных кредитных средств: каждый из участников цепочки продажи старается получить от контрагентов более выгодные условия сотрудничества. Выгода обычно заключается в более длительной рассрочке платежа, лучших условий товарного кредита, больших скидок;
- *необходимость возврата валютных кредитов*. Подавляющее большинство российских производств бутилированной воды работает на иностранном оборудовании. Как правило, оборудование брали в кредит в иностранной валюте. Одним из пунктов антикризисной политики Минфина РФ [2] стало снижение курса рубля по отношению к ведущим валютам. Соответственно производители, реализующие воду за рубли и расплачивающиеся за кредит в валюте, понесли с этим дополнительные убытки.

Основные факторы влияние предпочтений потребителей на рынок бутилированной воды:

- *сокращение потребления бутилированной воды*. Корпоративные потребители в рамках программы сокращения расходов в целом и сокращения затрат на содержание офиса в частности сокращают потребление бутилированной воды. Речь идет не столько о сокращении объемов закупки в натуральном выражении (объемы потребления сохраняются), сколько о сокращении рынка в денежном выражении: потребители предпочитают более дешевые решения, более дешевую воду, отказываются от сопутствующих товаров (чай, кофе, пластиковая посуда);
- *альтернативные технологии потребления воды*. Дополнительный фактор сокращения темпов роста рынка заключается в том, что в кризисный период практически нет компаний, которые бы решили перейти к покупке воды, если до этого использовали альтернативные технологии ее получения;
- *изменение стратегий*. Среди физических лиц в кризисный период работают три основных направления изменений предпочтений потребителей: покупать с той же частотой, что и раньше, но мень-

шими объемами; покупать реже, но с большими объемами; сменить место покупки (в пользу торговых точек с более низкими ценами).

Органично, на наш взгляд, вытекают из выше сказанного следующие выводы. Рынок бутилированной воды в докризисный период был рынком потребителя. Это объясняется следующими факторами:

- рост реальных располагаемых доходов;
- популяризация здорового образа жизни и «здоровых» безалкогольных напитков, не содержащих сахара;
- бутилированная вода становится не просто средством сиюминутного утоления жажды, но и прочно входит в повседневный домашний и офисный быт как альтернатива водопроводной воде «из-под крана».

В условиях кризиса снижается потребительская активность [1], как физических лиц, так и корпоративных заказчиков, что приводит к сокращению объемов производства и сокращению маржинальной прибыли производителей и других участников сбытовой цепочки. Основные последствия кризиса для сегмента производства и дистрибуции: дефицит кредитных средств, оптимизация ассортимента розницы, усложнение расчетов между производителями, дистрибуторами и розницей, необходимость возврата валютных кредитов.

Мировой финансовый кризис оказал негативное влияние, как на российский рынок безалкогольных напитков, так и на индустрию безалкогольных напитков в целом. Тем не менее, в 2008 году российский средний класс еще не ощутил на себе все последствия этого кризиса, поскольку его воздействие усилилось только в последнем квартале года. В период с 2009-го по 2010 год ожидается массовое сокращение числа потребительских кредитов. Кроме того, быстрый годовой рост реальных доходов, к которому уже успели привыкнуть большинство россиян, наверняка снизится. В результате, 2009-2010 годы станут временем серьезных испытаний для рынка безалкогольных напитков в России.

Список литературы:

1. Аудит розничной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.acnielsen.ru.
2. Программа антикризисных мер правительства РФ на 2009 год: полный текст [Электронный ресурс] / REGNUM информационное агентство. – Режим доступа: www.regnum.ru/news/1139580.html.
3. Ритейл планирует менять тактику и сокращать ассортимент [Электронный ресурс] / BISHELP информационно-аналитическое агентство. – Режим доступа: www.bishelp.ru/ekoot/detail.php?ID=78476.
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© Тягненко В.В.*

ООО «Газпром добыча Астрахань», г. Астрахань

Российский бизнес в современных условиях кризиса пытается решить свои проблемы, перекладывая их при этом на сотрудников компании клиентов.

Менеджеры многих компаний для борьбы с кризисом прибегают к следующим методам:

- происходит «замораживание» проектов направленных на развитие (инвестиционных проектов);
- прикрытие убыточных направлений, не дождавшись окупаемости;
- продажа непрофильных, неэффективных или вспомогательных активов;
- уменьшение премий и зарплат сотрудникам;
- увольнение, сокращение сотрудников;
- «замораживание» внутренних проектов развития.

Обычно существуют причины, по которым руководители компании прибегают к данным методам:

- отсутствие возможности привлечения дополнительных средств;
- существенное снижение объемов продаж;
- динамика роста цен на товары;
- динамика роста цен на сырье и энергоносители.

Зачастую данные действия приводят «упаковыванию» бизнеса, к существенному сокращению клиентской базы, к безвозвратной потере ценных сотрудников и, возможно, к потере самого бизнеса.

В большинстве компаний кризис рассматривается менеджментом не как возможность преобразования компании в более эффективную, а как временная остановка в развитии, вынужденный простой или даже шаг назад.

Для того чтобы не допускать использование вышеперечисленных методов, можно воспользоваться и другими методами которые доступны многим российских компаниям:

1. Сокращение затрат относящихся к необязательным, в т.ч.:

* Аспирант кафедры «Производственный менеджмент» Астраханского государственного технического университета

- 1.1. отказаться себе в излишествах (лишние офисные площади, избыточные компенсационные пакеты, представительские расходы и т.п.);
- 1.2. приостановить выплату дивидендов (средства использовать для финансирования основной деятельности и обязательных проектов);
- 1.3. уменьшить закупки мебели, офисной техники, расходных материалов и т.п.;
2. Произвести оптимизацию бизнес-модели компании, в т.ч.:
 - 2.1. улучшить совместно с компаниями-контрагентами существующие цепочки создания ценности;
 - 2.2. выделить и использовать возможности развития бизнеса «по диагонали» в системе создания ценности;
3. Оптимизация бизнес-процессов, в т.ч.:
 - 3.1. определить и оптимизировать ключевые в условиях кризиса внутренние бизнес-процессы компании;
 - 3.2. найти на рынке труда лучших специалистов (оптимизировать кадровый состав);
 - 3.3. усилить процессы контроля за расходованием средств, пресечь злоупотребления и т.п.

Остановимся только на некоторых методах, которые позволяют оптимизировать бизнес- процессы компаний:

Совместно с компаниями-контрагентами оптимизация существующих цепочек создания ценностей, выглядит следующим образом.

Мировой финансовый кризис усилил проблему доступности и стоимости ресурсов для компаний всех отраслей и уровней. Решить данную проблему у крупной компании, а тем более у маленькой компании в одиночку вряд ли получится, но при этом возможно только в рамках цепочек создания ценности, в которых участвует компания.

В рамках создания цепочек ценностей можно найти решение проблемы с дефицитом оборотных средств, неплатежами, высокой стоимостью или недоступностью банковских кредитов, договорившись с партнерами по цепочке о взаимовыгодных условиях расчетов и поставок, а также о взаимном кредитовании на разумных условиях. При этом необходимыми условиями для этого будут являться как доверие между участниками цепочки так и открытость бизнес-моделей компаний для других участников, особенно в части тех бизнес-процессов, в которых происходят основные взаимодействия.

В системе создания ценностей выделение и использование возможности развития бизнеса «по диагонали», выглядит следующим образом.

Кризис – это благоприятное время для переосмысления цепочек создания ценностей компании не только в «линейной логике» – вверх и вниз

по вертикали – в сторону поставщиков и в сторону потребителей, но и «по диагонали». Является целесообразным проанализировать ключевые компетенции компании и определить, в каких цепочках создания ценности из смежных областей эти компетенции могут быть использованы. Например, предприятие, которое занимается экспресс – доставкой грузов, при снижении объемов перевозок могла бы сама создавать для себя клиентов, открыв интернет-магазин, и обеспечивая доставку грузов из интернет-магазина в точки выдачи заказов или непосредственно потребителю. Есть и другой пример – простаивающие или находящиеся в стадии завершения строительства логистические терминалы в Московской области с сотнями тысяч метров свободных площадей, сейчас понятно, что востребованы как логистические и складские площадки в таком объеме они не будут. Если перенести стоимость простаивающих площадей на стоимость услуг для имеющих клиентов, то возникнет риск ухода клиентов. Поэтому целесообразно рассмотреть альтернативные возможности использования логистических терминалов, например открыв на части этих площадей магазины типа «Метро», «Пятерочка», «Лента», «Твой дом» и т.д.

В условиях кризиса выделить и оптимизировать ключевые внутренние бизнес-процессы компании.

Ключевые процессы в условиях кризиса это те процессы, которые позволяют компаниям усиливать свои позиции по сравнению с другими конкурентами в условиях кризиса, а не просто выживать. Примером данных процессов могут служить:

- сценарное планирование;
- маркетинг и реализация;
- процесс обслуживания клиентов;
- процесс закупок;
- процесс управления персоналом.

Сценарное планирование

Традиционные методы планирования в условиях мирового финансового кризиса оказываются не всегда эффективны, так как годовые планы и бюджеты компаний на 2009 год перекраиваются бесконечное число раз. Так, при принятии очередного варианта плана или бюджета нет определенной уверенности, что данный план просуществует хотя бы месяц без внесения в него изменений.

В условиях неопределенности Руководители и аналитики не готовы взять на себя ответственность за прогнозирование целевых, ключевых показателей компании, поскольку существует среда неопределенности. Вполне нормальным стало давать прогнозы в форме определенного интервала значений для выручки, стоимости услуг поставщиков, курса доллара и т.п.

Процесс планирования в компаниях в условиях кризиса должен привести к переходу на другую технологию – технологию сценарного планирования, которая позволит в рамках нескольких сценариев более быстро и эффективно перераспределять и использовать определенные ресурсы компании для решения приоритетных для бизнеса задач.

Маркетинг и реализация

Процессы маркетинга и реализации в условиях кризиса приобретают значительное влияние на выживание и развитие бизнеса в компании.

В процессе поиска нестандартных решений можно обращаться, в т.ч. и к опыту зарубежных компаний. В условиях финансового необходимо вовлекать всех или большую часть сотрудников компании в процессы маркетинга и продаж. Примером данного подхода может служить кампания розничной торговли Wal-Mart, она первая стала рассматривать собственных сотрудников, как потенциальных покупателей и решила предоставлять им более выгодные скидки по сравнению с обычными покупателями. Кроме того Wal-Mart пошел дальше и начал с целью экономии использовать для своих рекламных роликов не профессиональных актеров а обычных сотрудников магазина и покупателей, эффект был ошеломляющим. С учетом резкого снижения рекламных бюджетов российских торговых компаний приведенный пример может стать весьма эффективным.

Процесс закупок

Процесс осуществления закупок для стандартных продуктов и услуг в большинстве компаний может быть реализован через интернет, что позволит сократить затраты на сам процесс, но и существенно повысит сроки исполнения заказов и контроль за их исполнением.

Для средних и небольших компаний все больше и больше становится актуальным переход к технологии коллективных закупок товаров и услуг, т.е. когда несколько компаний для получения наибольших скидок у крупного поставщика, объединяются целью формирования общего заказа.

Процесс управления персоналом

В бизнесе, в котором персонал является основным ресурсом предприятия, с ним связана значительная доля затрат (около 40 % от выручки компании), следовательно основное сокращение затрат идет за счет сокращения персонала и рабочих мест, так как в сокращенном варианте у предприятия намного больше шансов выжить. При этом необходимо задуматься о том, куда дальше могут трудоустроиться сокращенные сотрудники, потому что есть вероятность, что к клиентам компании, которые в свою очередь также занимаются снижением затрат, что приведет к снижению клиентами компа-

нии объемов закупок услуг у компании. Еще хуже если сокращенные сотрудники уйдут к конкурентам.

Поэтому постоянно стоит думать о возможностях сохранения квалифицированных сотрудников без ущерба для бизнеса. Например, процессы, которые ранее выполнялись сотрудниками офисных подразделений, можно перенести к ним домой, при этом переместив туда необходимую технику. Для улучшения процессов обслуживания клиентов – шире использовать Call-центры, находящиеся в местах с низкой арендной ставкой и относительно недорогим персоналом. Для встреч и непосредственных контактов с клиентами – достаточно иметь небольшой офис, но при этом в удобный с точки зрения транспортной развязки. Для процессов эффективного управления проектами – стоит подумать о внедрении виртуальных проектных офисов.

Наряду с лояльностью клиентов, лояльность персонала к компании очень важна для любого бизнеса.

Подобрать на рынке труда лучших специалистов

В настоящий момент мировой финансовый кризис «выкинул» на рынок труда множество руководителей и специалистов самой разной квалификации, у в такой момент появится реальная возможность подобрать к себе в штат самых лучших из них. Например, в управляющей компании крупной сети книжных магазинов в первый раз за последние несколько лет удалось заполнить штатное расписание специалистами нужной квалификации, которых в «некризисное» время было практически нереально привлечь, а тем более их удержать.

Выводы

В условия мирового финансового кризиса российским компаниям необходимо как можно скорее инициировать проекты по оптимизации бизнес-процессов своей компании. В данном направлении необходимо проинформировать несколько следующих действий:

- необходимо проанализировать и формализовать бизнес-модель своего предприятия на основе цепочек создания ценности на предмет получения системных эффектов и возможностей для повышения устойчивости и развития бизнеса;
- необходимо разработать сценарии действий компании с учетом основных тенденций;
- необходимо выделить бизнес-процессы, лучше всего сквозные, ставшие ключевыми в условиях кризиса;
- необходимо создать рабочие группы по процессам из временно свободных специалистов и руководителей (на условиях полной или частичной занятости в работе групп);

- необходимо силами наиболее квалифицированных руководителей и специалистов разработать и реализовать «быстрые» (не превышающие период 2-3 месяца) проекты по оптимизации ключевых процессов предприятия;
- необходимо поставить работу по оптимизации процессов на постоянной основе, также необходимо включение ее в качестве обязательного раздела в оперативные планы подразделений компании.

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

© Харитонova П.В.*

Братский государственный университет, г. Братск

Эффективность предпринимательства напрямую зависит от успешной организационной культуры. Каждая организация должна иметь способность формировать и накапливать потенциал, который даст возможность эффективно управлять функционированием и развитием многочисленных элементов и подсистем организации. В этой связи особого значения заслуживает анализ сущности и функционального назначения каждой составляющей организационной культуры.

Важнейшим свойством организационной культуры, как сложной системы, объединяющей отдельные элементы в единое целое, является системность. Согласно структурно-функциональному анализу элементы, составляющие организационную культуру, строго структурированы, иерархически соподчинены и обладают своей собственной приоритетностью. Этим вызвана необходимость интерпретации и уточнения составляющих, входящих в понятие культуры организации.

Подробным анализом организационной культуры, в том числе и анализом ее содержания, занимался известный профессор Э. Шайн, который еще в 1983 году предложил трехуровневую модель культуры организации [4, с. 325-349].

Организационная культура может анализироваться на нескольких уровнях, соответствующих той или иной степени очевидности культурного явления для наблюдателя. Этим отчасти объясняется и множественность определений культуры организации, так как различные уровни проявления организационной культуры обычно не выделяются. Эти уровни охватывают как вполне осязаемые объективные внешние проявления, доступные органам чувств, так и более глубокие подсознательные базо-

* Ассистент кафедры «Менеджмент и информационные технологии», аспирант

вые представления, которые являются субъективными характеристиками организационной культуры. Их Шайн разделил еще на два уровня: «поверхностный» и «глубинный».

Модель Э. Шайна достаточно универсальна, так как она применима к организациям различного типа, структур и форм собственности. Тем не менее, как представляется, при всех ее достоинствах используемые категории имеют скорее теоретический характер (отношение к бытию, восприятие времени, пространства и т.д.), поэтому применение такой модели в управленческой практике для исследования организационной культуры не всегда удобно.

Для оптимальной простоты и ясности в исследовании содержания организационной культуры сегодня используют объективные и субъективные характеристики.

Изучение организационной культуры начинается, в первую очередь, с внешних характеристик, так называемого «имиджа» компании. Этот элемент является очень важным, ведь именно от первого впечатления складывается весь образ фирмы. Дизайн, планировка зданий, мебель, стиль руководства, внешний вид сотрудников можно назвать одним словом – символы компании. Они просты в понимании, как и все объективные аспекты организационной культуры, первыми указывают на происходящие изменения в организации, объясняют «суть дела», а поэтому надлежащим образом формируют поверхностное представление о культуре организации. Символы – это объекты, с которыми организация хочет ассоциироваться в глазах окружающих.

Важным объективным аспектом организационной культуры является и язык общения, который всегда уникален и специфичен в любой организации, его лучше всего понимают только ее сотрудники. В одной фразе может быть отражена идеология компании, базирующаяся на ее ценностях. Узнавая этот язык, вновь пришедшие сотрудники свидетельствуют свое признание культуры и тем самым поддерживают и сохраняют ее. Общая терминология или язык соединяет людей в рамках единой организационной культуры.

Анализ символов и языка общения в организации ограничивается лишь поверхностным изучением организационной культуры, оно очень простое, все вещи и явления легко обнаружить и их понимание для любого человека не представляет никаких сложностей, поэтому лишь на основе внешних объективных характеристик невозможно проанализировать культуру организации, так как совершенно неизвестны базовые характеристики, которые «стоят» за этими внешними проявлениями и такие интерпретации чаще всего неизбежно оказываются отражениями собственных чувств и реакций исследователя.

Исследование организационной культуры – сложный процесс, требующий анализа не только объективных, но и более сложных – субъек-

тивных характеристик организационной культуры, так как только субъективные аспекты служат основой формирования культуры организации. В этой связи, в отличие от основных подходов, предложенных в литературе по исследованию содержания организационной культуры, представляется, что не поверхностное, а углубленное изучение организационной культуры должно быть на первом месте в анализе культуры, так как сущность культуры можно установить лишь на уровне базовых представлений, лежащих в основе деятельности организации. Только после этого анализа можно понять смысл более поверхностных проявлений той или иной культуры и дать им соответствующую оценку.

Субъективные аспекты проявляются в поведении людей, поэтому их сложно «увидеть» и интерпретировать. Самой важной и значимой субъективной характеристикой организационной культуры, ее ядром, являются ценности. Ценности ориентируют индивида в том, какое поведение следует считать допустимым или недопустимым. Ценности не подвергаются сомнению, они служат эталоном, идеалом для людей. Именно ценности, разделяемые сотрудниками и руководителями организации, зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность в коллективе, которая проявляется в ощущении себя частью организации, а ее ценностей – своими. Ценности формируют единство взглядов и действий и обеспечивают достижение целей, удержание лидирующих позиций на рынке. Ценности организации оказывают существенное влияние на мотивацию, взаимодействие сотрудников, текучесть кадров и эффективность предпринимательства в целом.

Отечественные и зарубежные ученые в своих исследованиях помимо ценностей анализируют и такие важные характеристики, как взаимоотношение в коллективе, с клиентами, конкурентами, подчиненными, нормы и правила поведения, которые, как представляется, можно назвать одним словом – обычаи организации, так как все эти субъективные характеристики отражают установившиеся стереотипы поведения, закреплённые коллективными привычками.

Обычаи – это воспринятая из прошлого форма социальной регуляции деятельности и отношения людей, которая воспроизводится в определенном обществе или социальной группе и является привычной для ее членов [3, с. 388]. Соблюдение сложившихся традиций является эффективным средством передачи культуры, так как с традициями связаны главные ценности организации. Пренебрежительное отношение к традиции приводит к нарушению преемственности в развитии и общества, и организации, в том числе, к утрате ценностных ориентаций. В то же время необходимо понимать, что «слепое» следование традициям порождает консерватизм и застой.

Таким образом, обычаи и традиции – это образцы поведения в организации. Помимо них к таким образцам можно отнести обряды и ритуалы.

Сила обряда в его эмоционально-психологическом воздействии на людей. В обряде происходит не только усвоение тех или иных ценностей и идеалов, но и «сопереживание» им участниками обрядового действия. Среди самых распространенных обрядов в организации являются: встреча новичков, проводы на пенсию и т.п.

Ритуалы представляют собой систему обрядов. Даже определенные управленческие решения могут становиться организационными обрядами, которые работники интерпретируют как часть организационной культуры. Такие обряды представлены как организованные и спланированные действия, имеющие важное «культурное» значение. В повседневной жизни предприятия ритуалы выполняют двойную функцию: они могут укреплять структуру предприятия, а с другой стороны, за счет искажения истинного смысла совершаемых действий – ослаблять.

Ритуалы, выражающие признание, например, юбилеи, празднования успехов, публичные поощрения обычно помогают продемонстрировать, в чем заключаются интересы предприятия, что вознаграждается и что в компании торжественно отмечается. Встречаются и «негативные» случаи, когда взаимосвязь между ритуалами и ценностными установками утрачивается. В таком случае ритуалы превращаются в излишнюю и даже «смешную» формальность, которая не приводит ни к каким результатам, кроме траты времени, денег и конфликтов. Систему, объединяющую несколько ритуалов, связанных с определенным событием, называют церемонией.

Важными субъективными характеристиками организационной культуры являются верования и принципы. Верования многие авторы, в том числе и Э. Шайн, предлагают рассматривать на одном уровне с ценностями. Как представляется, ценности являются самостоятельной характеристикой организационной культуры, одной из самых главных и значимых, на которую «опирается» вся организационная культура, поэтому ценности необходимо анализировать в первую очередь и выделять как самостоятельный аспект организационной культуры.

Верования еще сложнее «увидеть», именно они составляют базовые предположения в организации, так как в начале познания культуры организации человек воспринимает информацию «на веру». При этом следует иметь в виду, что представления, сформировавшиеся на основе веры, являются достаточно устойчивыми, даже если в последующем не подтверждаются практикой. Представления, основанные на вере, подобно привычным теориям, не вызывают возражений или сомнений, поэтому изменение их крайне затруднительно.

Устойчивая система верований воплощается в принципах – правилах поведения, которых придерживаются работники (люди) в практической деятельности. Вихранский О.С. и Наумов А.И. отмечают: «Принципы находят воплощение в устойчивых формах поведения. Принципы формиру-

ются на основе системы ценностей, являются устойчивой формой их проявления и воплощением верований в виде определенных стандартов поведения» [1, с. 99].

Сильная организационная культура обязательно должна «поддерживаться» легендами, историями и мифами.

Легенды помогают создать внутренний эксклюзивный «имидж» организации, определить ее «лицо», историю возникновения и развития. Легенды каждой организации уникальны, главное их назначение состоит в воспроизводстве ее организационных ценностей.

Под мифами обычно понимают ряд вымышленных событий, используемых для объяснения происхождения или трансформации какого-либо явления. Это безоговорочная вера в превосходство технологии, поведения и т.п., не подтвержденная реальными фактами. Часто соотношение правды и вымыслов в мифах не играет никакой роли, важным является то, насколько они могут донести информацию о реальных ценностях организации до окружающих и поддаются ли контролю [2, с. 293-294].

Легенды, мифы, то есть историю организации нельзя отнести ни к объективным, ни к субъективным характеристикам содержания организационной культуры, но их назначение велико – воспроизводство организационных ценностей и отражение в нужном свете истории организации.

Все существующие организации уникальны. Каждая имеет свою собственную историю, структуру, вид коммуникаций, символы, ценности и т.п., которые в своей совокупности и образуют уникальную организационную культуру.

На основании вышеприведенного исследования содержательных характеристик, говорить об организационной культуре как монолитном феномене не приходится. Ни один из этих компонентов по одиночке не представляет культуру организации, однако все вместе они могут дать представление об организационной культуре и объяснить ряд закономерностей: почему люди преданны организации, какие ценности и принципы разделяют, почему заинтересованы в успехах их организации, что в целом отличает одну компанию от другой.

Список литературы:

1. Вихранский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2003. – 528 с.
2. Зайцев Л.А., Соколова М.И. Организационное поведение. – М.: Экономика, 2006. – 400 с.
3. Кравченко А.И. Культурология с позиций философии: учебное пособие для вузов. – 3-е изд. – М.: Академический проект, 2005. – 542 с.
4. Шайн Э. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб., 2002. – 650 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Чучулина Е.В.*

Пермский государственный университет, г. Пермь

В статье рассматриваются вопросы управления интеллектуальным капиталом фирмы в условиях мирового экономического кризиса.

Интеллектуальный капитал предприятия – это его знания и навыки. Сегодня в условиях мирового экономического кризиса руководителей компаний волнует вопрос о сохранении и развитии интеллектуального и кадрового потенциала фирмы. Интеллектуальный капитал является, несомненно, одним из основных факторов производства. Как отмечал в свое время Д. Гелбрэйт, доллар, вложенный в интеллект человека, может принести больше прироста национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага.

Интеллектуальный капитал требует постоянного инвестирования, развития, инноваций. Но не все инвестиции в человека могут быть признаны интеллектуальным капиталом. Считать интеллектуальным капиталом можно, во-первых, те инвестиции, которые направлены на развитие кадров фирмы. Кадровый потенциал фирмы – это один из основных источников ее экономического развития. Кадры – это, в том числе, и интеллектуальный капитал фирмы. Во-вторых, к категории интеллектуального капитала относятся и инвестиции, направляемые на исследования и инновационные процессы, те инвестиции, которые общественно приемлемы и целесообразны, а также экономически эффективны. Именно эти инвестиции являются важным признаком фирмы, которая стремится сохранить и преумножить свой интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал фирмы – это совокупность знаний, информации, опыта, квалификации и мотивации персонала, организационных возможностей, каналов и технологий коммуникаций, способная создавать добавленную стоимость и обеспечивающая конкурентные преимущества коммерческой организации [3]. Одной из важнейших задач, которая стоит перед менеджером фирмы – это выработка стратегии развития человеческих ресурсов. Разработка кадровой политики является ключевым элементом стратегического планирования фирмы. Интеллектуальный капитал состоит из трех частей:

1. Человеческий капитал.

* Ассистент кафедры Национальной экономики и экономической безопасности

2. Организационный капитал.

3. Потребительский капитал.

Человеческий капитал относится к людям, включает наколенные годами знания, навыки, профессионализм и т.д. Эти факторы очень важны для фирмы в условиях кризиса [1]. Фирме в условиях кризиса не стоит забывать о человеческом капитале, в него надо инвестировать, развивать, преумножать. Многие предприятия используют политику сокращения сотрудников в условиях кризиса, не осознавая, что теряют свои интеллектуальные ресурсы. При увольнении сотрудников фирмы экономят денежные ресурсы, но в будущем руководство затратит намного больше финансовых ресурсов на восстановление человеческого капитала фирмы. Уволить персонал легко, но вот найти достойную замену кадров в будущем иногда практически не возможно. Экономия на персонале не принесет желаемых результатов руководству фирмы.

К организационному капиталу, относятся, непосредственно, корпоративная культура фирмы и техническая оснащенность производства.

Потребительский капитал имеет отношение к работе фирмы с потребителями – это его накопленная клиентская база, система взаимоотношений с потребителями, в том числе, с постоянными и т.д.

В условиях финансового кризиса руководство фирмы часто принимает решение о снижении или вообще прекращении инвестирования интеллектуального капитала. Однако уже на сегодняшний день многие российские предприятия и организации, которые сократили численность сотрудников, заявили о возобновлении своего кадрового состава и интеллектуальных ресурсов.

По моему мнению, менеджмент фирмы в условиях кризиса при работе с интеллектуальным капиталом, должен руководствоваться следующими принципами:

1. Даже в самые тяжелые времена не стоит сокращать и сводить до минимума инвестирование интеллектуального капитала компании. Необходимо выделять определенную сумму на развитие интеллектуального потенциала.
2. В то же время, чрезмерное инвестирование в интеллектуальный капитал ведет к негативным последствиям. Следует тщательно сортировать инвестиции и контролировать их.

Можно выделить отдельные направления управления интеллектуальным капиталом фирмы [2].

- управление накопленными знаниями;
- автоматизация приобретенной информации с помощью компьютерных технологий;
- инвестирования в знания по специализациям работников;
- индивидуальный подход к сотрудникам.

Инвестиции такого рода обладают повышенным риском. Работник может уволиться и вместе с ним инвестиции в интеллектуальный капитал перетекут в конкурирующую организацию. Таким образом, задача руководства фирмы не только сортировать, управлять и инвестировать в интеллектуальный капитал, но и удерживать его. Предоставить комфортные условия труда, создать благоприятную психологическую атмосферу работы, разработать корпоративную культуру и рассчитать финансовые возможности фирмы для дальнейшего развития. В условиях кризиса это сделать крайне сложно, но необходимо. Практика управления показывает, что интеллектуальный капитал является важнейшим фактором антикризисного управления. На мой взгляд, даже в условиях кризиса фирмам следует продолжать инвестировать в интеллектуальные ресурсы, которые в дальнейшем помогут фирме успешно выйти из кризиса и преумножить ее капитал и прибыль.

Список литературы:

1. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Антикризисное управление / В.И. Кошкин и др. // Модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. – М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М.: Эсмо, 2008.

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

© Юдин А.А.*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Мировой финансово-экономический кризис сильно изменил рынок ремонтно-строительных услуг в России. Большое количество организаций прекратило свою деятельность, многие ожидают «лучших времен», не предпринимая важных управленческих решений. Поэтому условия повышения конкурентоспособности являются весьма актуальными. В статье рассматриваются цели и принципы реформирования организаций ремонтно-строительного сервиса, определение конкурентных преимуществ, а также стратегии повышения конкурентоспособности.

* Аспирант

Одной из самых актуальных задач современного строительного комплекса становится его реформирование. Любые перемены тесным образом затрагивают и ремонтно-строительные услуги, поэтому важно проводить улучшающие изменения и в сфере деловых услуг. Сегодня необходимо совершенствование системы принципов и методов ее построения, функционирования и развития, реализация которых приводит к улучшению конечных результатов ее текущей и перспективной деятельности. В связи с этим стоит подробнее рассмотреть методы и инструменты повышения конкурентоспособности организаций в секторе ремонтно-строительных услуг [2, с. 16-17].

Основными целями реформирования организаций ремонтно-строительного сектора в первую очередь являются:

- разработка системы управления (менеджмента), максимально учитывающей экономические законы функционирования рынка, законы организации и охраны окружающей природной среды, научные подходы, принципы и современные методы принятия управленческого решения;
- повышение конкурентоспособности организации и товаров путем осуществления реформирования на основе концепций стратегического маркетинга, стратегического, инновационного, финансового, производственного и других видов менеджмента, тактического маркетинга;
- повышение эффективности и устойчивости функционирования организации.

Наиболее существенными принципами реформирования организаций могут быть следующие:

- стремление увеличить уставный капитал организации;
- применение программно-целевых методов стратегического планирования;
- постоянное обучение персонала современным принципам и методам управления и др.;
- повышение ответственности руководителей за обоснованность, эффективность и конкурентоспособность стратегических решений;
- совершенствование системы информационного обеспечения организаций рыночными параметрами;
- снижение доли бартера во взаиморасчетах организаций.

В основе планирования реформирования организации, формирования новой стратегии должны лежать конкурентные преимущества. Конкурентное преимущество – это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Конкурентные преимущества создаются уникальными осязаемыми и неосязаемыми

активами, которыми владеет предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Основой конкурентных преимуществ, таким образом, являются уникальные – активы предприятия либо особая компетентность в сферах деятельности, важных для данного бизнеса [1, с. 125].

Конкурентные преимущества позволяют предприятию, оказывающему ремонтно-строительные услуги иметь рентабельность выше среднего значения в секторе и завоевывать более прочные позиции на рынке за счет высокой эффективности использования ресурсов. Преимущества организациям обеспечиваются путем предоставления потребителям благ, имеющих для них большую ценность: за счет реализации продукции по выгодным ценам, предложения услуг более высокого качества. При выработке стратегии конкуренции необходимо, с одной стороны, иметь ясное представление о сильных и слабых сторонах деятельности предприятия, его позиции на рынке, а с другой стороны, понимать структуру национальной экономики в целом и структуру отрасли, в которой работает предприятие. Основные пути определения конкурентных преимуществ показаны на рис. 1.

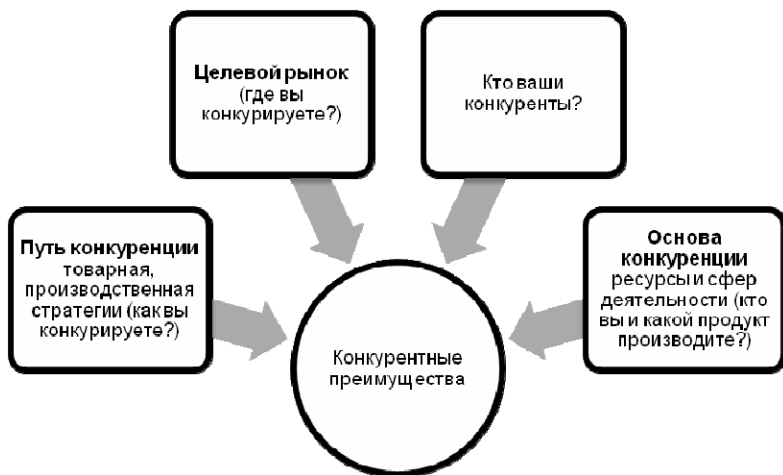


Рис. 1. Определение конкурентных преимуществ

Существует множество направлений достижения конкурентных преимуществ, или деловых стратегий, но наиболее общими являются:

- лидерство в издержках (себестоимость услуг);
- дифференциация услуг;
- фокусирование (концентрация);
- ранний выход на рынок (стратегия первопроходца);
- синергизм [1, с. 127].

Первые три направления М. Портер называет базовыми стратегиями, имея в виду их универсальную применимость (рис. 2). Но в принципе могут быть и другие направления достижения конкурентных преимуществ. Так, основой стратегии может быть характеристика бизнеса – инновационный, глобальный.

Вся отрасль Конкурентный охват Сегмент рынка	1. Лидерство в издержках	2. Дифференциация продукции
	3А. Фокусирование на издержках	3Б. Фокусирование на дифференциации продукции
	Низкие издержки продукции	Дифференциация

Рис. 2. Три общие стратегии (по М. Портеру)

Следует отметить, что конкурентные преимущества предприятия в ремонтно-строительном секторе определяются также широтой целевого рынка. Поэтому перед выбором одной из общих стратегий предприятие должно определить ряд ограничивающих факторов:

- ассортиментный набор услуг, а также тип потребителей;
- планируемые каналы поиска клиентов;
- регион, в котором оно будет оказывать услуги, а также ряд смежных отраслей, в которых собирается конкурировать.

Отметим, что конкурентные преимущества не являются вечными, они завоевываются и удерживаются только при постоянном совершенствовании всех сфер деятельности, что является трудоемким и, как правило, дорогостоящим процессом. Возможности сохранения конкурентных преимуществ зависят от ряда факторов.

1. Источники конкурентных преимуществ. При этом конкурентные преимущества подразделяются на два вида:

- преимущества высокого ранга (связанные с наличием у организации высокой репутации, квалифицированного персонала, патентов, ведением долговременных НИОКР, развитым маркетингом, основанным на использовании новейших технологий, современным менеджментом, долговременными связями с покупателями и т.д.) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности;
- преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья и т.д.) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами.

2. Очевидность источников конкурентных преимуществ. При наличии явных источников преимуществ (дешевое сырье, определенная технология, зависимость от конкретного поставщика) возрастает вероятность того, что конкуренты постараются лишить фирму этих преимуществ.

3. Инновации. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны, по крайней мере, равняться срокам их возможного повторения конкурентами или превосходить их. Инновационный процесс позволяет компаниям переходить к реализации конкурентных преимуществ более высокого ранга и увеличивать число их источников.

4. Отказ от имеющегося конкурентного преимущества для приобретения нового. Отказ от конкурентного преимущества важен для реализации стратегии, так как создает барьеры для имитаторов [1, с. 129].

Стоит рассмотреть направления формирования конкурентных преимуществ подробнее.

Стратегия лидерства в издержках. Она направлена на достижение конкурентных преимуществ за счет низких затрат на некоторые важные элементы услуги и соответственно более низкой себестоимости по сравнению с конкурентами. Стремление быть производителем с наименьшими в отрасли издержками представляет собой эффективный способ конкуренции на рынках, где большинство покупателей чувствительны к ценам. Цель заключается в том, чтобы поддерживать преимущества перед конкурентами по затратам и получать больше прибыли. При этом продукция может продаваться по более низким ценам, чтобы «отбить» покупателей у конкурентов, либо по текущим рыночным ценам, но в этом случае фирма имеет возможность направлять больше средств на маркетинг и сбыт.

Ценовое лидерство достигается, если предприятие осуществляет контроль над значительной долей рынка или использует другие преимущества, такие, как доступ к источникам сырья, уникальное оборудование, наличие ресурсосберегающей технологии и т.д. Данная стратегия предполагает способность организации ремонтно-строительного сектора разрабатывать, оказывать аналогичные услуги более эффективно, чем конкуренты. Основное внимание управления в организации сосредоточено на экономии издержек, контроле затрат. При данной стратегии качество продукции и сервис уходят на второй план. Поэтому лидерство в издержках достаточно агрессивная стратегия, направленная на достижение эффективности оказываемых услуг и обеспечении жесткого контроля всех видов расходов.

Считается, что компания, осуществляющая лидерство в издержках, получает следующие выгоды:

- компания-лидер может вести наступательную ценовую конкуренцию, обеспечить защиту от ценовой войны, использовать низкие издержки в борьбе за долю рынка;
- она лучше защищена от диктата крупных поставщиков, доминирующих на рынке, если главным источником преимуществ в уровне издержек является внутренняя эффективность;

- крупные покупатели редко бывают способны сбивать цены ниже уровня, обеспечивающего выживание первых двух (по размеру издержек) производителей в отрасли;
- способность компании-лидера диктовать цены действует как дополнительный барьер входа в данную отрасль;
- точно так же компания-лидер с помощью цен может оградить рынок от товаров-заменителей [1, с. 130-133].

Дифференциация продукции. В противоположность стратегии лидерства в издержках, которая ориентирована на обслуживание всего рынка стандартизированной услуги, стратегия дифференциации направлена на оказание особых услуг, являющихся модификацией стандартных. Такие услуги предназначены для потребителей, которых не устраивают стандартные и которые готовы платить за их уникальность. Данная стратегия означает способность организации обеспечить уникальность и более высокую ценность (по сравнению с конкурентами) услуги для покупателя с точки зрения уровня качества, наличия особых характеристик, методов сбыта, послепродажного обслуживания.

Список литературы:

1. Маркова В. Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: 1999. – 288 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. – 7-е изд., испр. и доп. – М: Дело, 2005. – 448 с.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
VIII Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
Часть 2

Подписано в печать 12.10.2009. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 14,2 Печ. л. 13,7 Заказ 102009

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!