

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XXI Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 2

Новосибирск, 24 августа 2011 г.

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



НОВОСИБИРСК
2011

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

А 437 Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов
XXI Международной научно-практической конференции: в 2-х частях.
Часть 2 / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новоси-
бирск: Издательство НГТУ, 2011. – 256 с.

ISBN 978-5-7782-1718-8

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

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

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления
Республики Армения (г. Ереван).

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

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

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

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

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

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

Кушбокова Р.Х., заведующая кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского госу-
дарственного университета им. Х.М. Бербекова, к.э.н., доцент

В сборник вошли материалы секций: «Экономика труда и управление персоналом»,
«Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финан-
сы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отрасля-
ми, комплексами», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-7782-1718-8

© Коллектив авторов, 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	7
<i>Бикбулатов Ф.Ф.</i> Плюсы и минусы трудовой миграции	8
<i>Булетова Н.Е.</i> Пути повышения эффективности управления трудовыми ресурсами в сфере публичных финансов.....	12
<i>Куликова И.С.</i> Значение и основные пути инвестирования в человеческий капитал в условиях современной экономики	19
<i>Прихач А.Ю.</i> Значение маркетинга персонала для реализации кадровой политики	23
СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	28
<i>Вержицкий Д.Г.</i> Зарубежная практика формирования экологических рынков.....	29
<i>Вусов А.В.</i> Современное состояние проблемы стоимостной оценки экологического вреда в РФ	34
СЕКЦИЯ 14. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	39
<i>Афанасьева Е.С.</i> Основы формирования, учета и оценки репутационных активов	40
<i>Бабичева Л.В.</i> Проблемы отражения компонентов интеллектуального капитала в финансовой отчетности организации	44
<i>Воропаева О.Д.</i> Основы формирования бухгалтерской и налоговой учетной политики	49
<i>Колесникова Е.Н.</i> Ревизионные комиссии и ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов – перспективы развития.....	54
<i>Сидоренко А.Ю.</i> Определение инновационной деятельности как объекта бухгалтерского учета	58
<i>Тарасова Т.М.</i> Актуальность системы управленческого учета на предприятии	61
СЕКЦИЯ 15. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	66
<i>Бескорвайная Н.С.</i> Влияние налогообложения на уровень инвестиционных рисков.....	67

Бондаренко Н.Н., Ольховик Н.М. Оценка инвестиционной привлекательности региона	72
Волков И.А. К вопросу о необходимости аттракторной модели при привлечении инвестиционных денежных средств миноритариев	77
Горбунова И.И. Инструментарий финансовой диагностики устойчивости малых предприятий	80
Ефимова Т.А. Концепция развития налогового администрирования банковской деятельности	84
Зотова Ю.В. Реализация функций налогов в современной налоговой системе	88
Коробчанская Е.А. Актуальные проблемы формирования ипотечного портфеля коммерческих банков в условиях кризисного развития экономики России.....	92
Коробчанская Е.А. Современные подходы к управлению портфелем ипотечных кредитов коммерческих банков в рамках минимизации рисков	96
Поверенов Е.В. Исследование проблем в области обеспечения качества и эффективности деятельности территориальных налоговых органов Российской Федерации	101
Поверенов Е.В. Характеристика основных направлений деятельности территориальных налоговых органов РФ (2005-2009 год).....	105
Рубинштейн Е.Д. Подход к управлению банковскими ресурсами ...	110
Филина М.А. Государственное регулирование страховой деятельности в зарубежных странах	114
СЕКЦИЯ 16. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	118
Башева А.В. Анализ и уточнение понятийно-терминологического аппарата системных преобразований предприятия	119
Бирюкова О.Ю. Обеспечение сбыта продукции предприятий с корпоративными правами государства в Украине.....	125
Брякина А.В. Эффективность системы менеджмента промышленных предприятий	128

Васильева Т.В. Внутренний имидж ВУЗа как одна из основосоставляющих имиджеформирующих характеристик образовательного учреждения	131
Винокурова Е.А. Прогнозный анализ розничного банковского бизнеса на основе адаптивных моделей	136
Дулесова В.А. Совершенствование оплаты труда в условиях реформирования предприятий железнодорожного транспорта	142
Есин А.Ю. Условия совершенствования производственного потенциала предприятия	146
Есин Е.Ю. Оптимизация использования материальных средств строительной организации	150
Жирнова М.В. Адаптивное управление строительным производством и его ресурсным обеспечением	153
Зуева И.В. Неотложные меры и стратегическое управление развитием оборонно-промышленного комплекса при проведении государственной промышленной политики	157
Исламиев Р.Р. Современные тенденции развития кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств в регионе	161
Кушнарeva И.В. Принципы управления затратами в предпринимательской деятельности	166
Михайлова Е.В. Риски в инвестиционно-строительной деятельности	169
Обухова А.Ю. Особенности современных услуг сотовой связи	175
Пименова М.В. Комплексная система показателей как основа стратегического управления устойчивым развитием машиностроительного предприятия	178
Погорелая О.В. Проблемы и их решения в молочном подкомплексе Оренбургской области	183
Половникова Е.А. Обоснование методики оценки экономического потенциала предприятия на основе системного подхода	187
Пономарева И.В. Об эффективности управления ресурсами в региональном здравоохранении	192
Рогова Е.В. Управление воспроизводством основных фондов в инновационно-активных системах методом реинвестирования	198

Сазонов В.Г., Рогова Е.В. Совершенствование хозяйственного механизма управления воспроизводством основных фондов в инновационно-активных экономических системах	204
Тазетдинов В.И. История развития производства труб большого диаметра: от газопроводов «Средняя Азия – Центр» до «Белой металлургии»	211
Филатова В.А. Кризисы в развитии предприятий сферы услуг: основные подходы и причины возникновения	215
Хадасевич Н.Р. О некоторых особенностях трудового потенциала предприятия	220
Чернов Д.В. Ключевые задачи бизнеса компаний, производящих продукцию для корпоративных потребителей, на различных стадиях жизненного цикла организации.....	224
Чернов Д.В. Особенности управления организациями, производящими товары для корпоративных потребителей.....	229
Щеглов М.С. Репутационное взаимодействие государства и предприятий индустрии моды	234
Щербакова Т.В. Уровни контроля деятельности управляющей компании	238
Секция 17. Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов	242
Прозорова А.С. Стратегическое управление на предприятии в условиях кризиса	243
Саакова Л.В. Принципы обеспечения устойчивости предпринимательских структур как самообучающихся систем.....	247
Цейтлин Г.Б. Развитие сельскохозяйственной отрасли на основе государственно-частного партнерства	251

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 has a horizontal bar with rounded ends.

Секция 12

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

© Бикбулатов Ф.Ф.*

Уфимская государственная академия экономики и сервиса, г. Уфа

Трудовая миграция как явление прочно вошло в нашу жизнь и требует пристального изучения, выработки отношения, и даже решения связанных с этим явлением проблем. В данной работе были выявлены преимущества и недостатки использования трудовых ресурсов стран-импортеров, а также стран-экспортеров. Сформированы предложения по регулированию миграционного процесса.

Стремление к перемене мест является одной из основных характерных особенностей человека. Миграция существовала во все времена и сопровождала развитие человечества. В современном мире, вместе с появлением самолетов и новых информационных технологий, миграция населения приобрела невиданные в прошлом масштабы. Люди получили возможность в считанные часы добираться до любой точки мира, а продолжающаяся интернационализация производства вызвала масштабные перемещения и рабочей силы. Если в прошлом, миграция преимущественно была связана с переменой места жительства, то сейчас миллионы людей пересекают границы в поисках временной работы.

Трудовая миграция определена специалистами как процесс позитивный, положительно влияющий на развитие экономики в странах трудоустройства и на улучшение качества жизни семей трудовых мигрантов в странах их исхода. Развитые страны активно используют мобильные трудовые ресурсы для поддержания стабильного роста, и эти страны конкурируют между собой в привлечении иностранных работников [4].

Целью данной работы является выявление положительных и отрицательных качеств трудовой миграции.

Достижение поставленной цели осуществляется посредством решения следующих задач:

- выявление причин возникновения трудовой миграции;
- разработка предложений и рекомендаций по регулированию миграционного процесса.

Международная миграция рабочей силы – процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения, определяющихся соотношением спроса и предложения на рынке труда. Как процесс представляет собой единство иммиграции, эмиграции, реэмиграции.

Иммиграция – въезд в страну на постоянное или временное, как правило, долговременное проживание из другой страны. Иммигранты обычно

* Аспирант кафедры «Бухгалтерского учета и аудита, статистики и финансов».

используются в рамках так называемого вторичного сегмента рынка труда, который характеризуется тяжелыми условиями труда, низким уровнем оплаты и отсутствием возможностей для профессионального роста.

Эмиграция – выезд из страны на постоянное или временное, но продолжительное проживание в другой стране.

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину к постоянному месту жительства.

Трудовые мигранты стали частью нашей повседневной действительности. Настолько, что мы сами не представляем себе, что подметать дворы, строить дома и дачи может кто-нибудь, кроме них. Наше отношение к ним показывает ярчайший пример двойных стандартов: с одной стороны, мы признаем, что без них уже не обойтись, с другой стороны, их «непохожесть», инородность вызывают у общества некую защитную реакцию, отторжение, враждебность часто неосознанную, а иногда и нарочно разжигаемую различными деструктивными «силами».

Однако ясно, что трудовая миграция как явление прочно вошло в нашу жизнь и требует пристального изучения, выработки отношения, или даже решения связанных с этим явлением проблем [2].

Попробуем разобраться в чем же преимущества и недостатки использования трудовых ресурсов стран-импортеров, а также стран-экспортеров.

Использование иностранной рабочей силы приносит существенные выгоды странам иммиграции:

- вследствие притока иностранных рабочих, обладающих высокой мобильностью, облегчаются структурные (отраслевые и региональные) изменения в экономике страны;
- существенна экономия принимающих стран на обучении прибывающих рабочих и специалистов. К примеру, в результате «похищения умов» США лишь в сфере образования и науки сэкономили с 1965 по 1990 г. не менее 15 млрд. долл.;
- иностранная квалифицированная рабочая сила оплачивается ниже национальных кадров, в результате чего фирмы экономят на издержках и повышается конкурентоспособность производителей или продукции;
- велика роль иммигрантов в омоложении структуры трудовых ресурсов промышленно развитых стран, имеющих тенденцию к старению;
- иммигранты, расширяя емкость внутренних товарных рынков, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания, а аккумулированные на их счетах в сберкассах значительные суммы денег могут быть использованы как дополнительный источник накопления принимающей страны;
- иностранные рабочие часто служат амортизатором между работодателями и национальными кадрами в периоды кризисов, так как их увольняют первыми;

- иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые нет претендентов среди местного населения. Целые ниши на рынке труда заняты практически исключительно трудовыми мигрантами потому, что такая работа либо непривлекательна для местного населения или она слишком низко оплачивается;
- снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет. Трудовые мигранты не только не требуют социальных пособий, но и, уплачивая налоги и другие обязательные взносы, снижают относительную налоговую нагрузку на коренное население.

Вместе с тем, иммиграция порождает в принимающих странах и ряд проблем и противоречий:

- обостряется ситуация на национальном рынке труда;
- вследствие роста предложения на рынке труда усиливается тенденция к снижению цены рабочей силы, в том числе и национальной. Снижая тем самым средний уровень оплаты труда, социальных гарантий в соответствующей отрасли, а затем и жизненные стандарты в соответствующей местности. Потому что, когда работодатель имеет возможность нанять мигранта за зарплату в 1,5-2 раза меньше чем запросы местного работника, никакие патриотические или национальные чувства не помогут. Вскоре и зарплата местных рабочих начинает стремиться к зарплате мигранта, а не наоборот;
- провоцируются национальные и этнические конфликты между коренным населением и иммигрантами. На проблеме снижения цены рабочей силы в основном и паразитируют различные нацистские и расистские «движения». Хотя, конечно вины самих мигрантов в ухудшении уровня жизни за счет снижения заработных плат, строго говоря, нет, или, уж во всяком случае, этот аспект проблемы сильно преувеличен. В самом деле, если бы мигрантам платили на уровне с местными, они бы, скорее всего не отказались бы. Беда в том, что никто им так не заплатит [2].

Неоднозначны последствия миграционных процессов и для стран эмиграции. Положительным в странах-донорах является то, что:

- эмиграция облегчает положение на внутреннем рынке труда;
- после работы за границей в страну возвращаются обученные, более квалифицированные рабочие, вносящие динамизм в экономическое развитие страны;
- для многих стран эмиграции переводы валютных средств эмигрантов становятся важным источником получения валюты.

Вместе с тем, эмиграция наносит своим странам и экономический ущерб. Потеря части трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте приводит к старению возрастной структуры населения, теряются затраты на общеобразовательную и профессиональную подготовку эмигрантов. Особенно отрицательны последствия оттока квалифицированных спе-

циалистов и ученых. Однако «утечка мозгов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после того, как они несколько лет работали в высокотехнологических американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.

Почему же проблема мигрантов в ближайшей перспективе неразрешима?

Потому что труд мигрантов – слишком выгодный бизнес. Сохранение статус-кво выгодно слишком большому кругу влиятельных «заинтересованных сторон», начиная от рядовых сотрудников полиции, взимающей с мигрантов дань, в качестве «компенсации за вредность» и малооплачиваемость своей профессии, и заканчивая государством перед которым все с неотвратимостью айсберга встает проблема дефицита трудоспособного населения. Добавьте сюда взятки чиновникам различных уровней за всевозможные разрешения на работу и регистрации, а также экономию бизнеса за счет низких заработных плат, невыплаты социальных налогов, несоблюдения требований техники безопасности и охраны труда, и вам станет понятно, что мигранты пришли в нашу жизнь всерьез и надолго и надо серьезно задуматься о принципах сосуществования [2].

Российская экономика не выживет без привлечения труда мигрантов. Важный фактор, предопределяющий необходимость использования Российской трудовой иммиграции, – острый демографический кризис [3].

Иностранные работники могут и должны дополнять рынок труда, но не переполнять его. В основном они выполняют те функции, которые не хотят или не могут выполнять местные жители [1]. Вместе с тем Россия заинтересована в том, чтобы привлекать легальных, законопослушных работников, тех, кто готов честно трудиться. Им необходимо создать приемлемые условия существования и ситуацию максимального благоприятствования. При этом предпочтение должно отдаваться выходцам из бывших советских республик, то есть тем, кто владеет русским языком и кому близки наши культура и традиции. Устанавливать, регулировать и контролировать основные параметры миграционных процессов необходимо таким образом, чтобы не наносить ущерба национальным интересам России [3].

Изложенное выше ставит перед властными структурами страны острую необходимость:

- обеспечить приемлемый баланс между притоком иностранной рабочей силы, необходимой для развития нашего государства, и способностью страны принять и использовать ее, не создавая дополнительных проблем и угроз;
- создать условия для становления нормальных взаимоотношений мигрантов с принимающим их обществом;
- предпринять необходимые меры по выведению нелегальных мигрантов из юридического небытия, то есть их легализации;

- добиться минимально необходимого обустройства образа жизни трудовых иммигрантов, их обеспечения необходимой социальной помощью;
- целеустремленно воздействовать на общественное мнение, добиваясь понимания им объективной необходимости иммиграции и утверждения в стране терпимости по отношению к трудовым иммигрантам;
- наладить обмен опытом с мировым сообществом, прежде всего, в том, что касается снижения конфликтного потенциала иммиграционных процессов.

Следует признать, что кое-что в этой области уже делается.

Список литературы:

1. Российская газета – 10.11.2008. – № 4788.
2. www.kginfo.ru/analytics/trudovaya-migratsiya-plyusy-i-minusy.
3. www.ikd.ru/node/6947.
4. www.lawinrussia.ru/stati-i-publikatsii/2009-01-16/trudovaya-migratsiya-v-rossii-zlo-i-obuza-ili-bлаго-i-spasenie.html.
5. www.kabanik.ru/page/migration-pluses-and-minuses.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ

© Булетова Н.Е.*

Волгоградская академия государственной службы, г. Волгоград

Статья посвящена исследованию проблем стимулирования труда государственных служащих и работников бюджетной сферы, которые решаются в процессе реформирования системы финансирования государственных расходов. Исследованы возможности повышения эффективности управления трудовыми ресурсами, занятыми на государственной гражданской службе и в бюджетной сфере, на которые существенно влияет переход на результативную модель управления публичными (государственными) финансами.

Переход системы управления государственными и муниципальными финансами от сметной модели к результативной предполагает, что для общественного сектора экономики вопросы экономичности, эффективности, результативности имеют первостепенное значение. Рыночные методы хозяйствования в экономике внесли свои коррективы в работу не только частного сектора экономики, но и в деятельность государственных и муниципальных органов власти, управления.

* Доцент кафедры Налогообложения и аудита, кандидат экономических наук, доцент.

Пересмотр принципов бюджетного планирования и финансирования государственных расходов коснулся и методологии исчисления заработной платы работникам в сфере государственного и муниципального управления, оказываемых бюджетных услуг. Данный элемент расходов государственного бюджета базировался на использовании единой тарифной сетки для работников учреждений бюджетной сферы, которая не реализовывала стимулирующий эффект оплаты труда, что не соответствует условиям результативной модели управления государственными финансами, и системы денежного содержания государственных служащих, которая не эффективна в вопросах стимулирования деятельности госслужащих.

Федеральной программой «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009-2013 гг.)» в качестве одной из основных была определена задача совершенствования системы материального стимулирования труда с целью повышения профессиональной компетентности, мотивации государственных служащих, повышения престижа государственной службы. В программе отмечается, что существующие механизмы стимулирования служащих к исполнению обязанностей государственной службы на высоком профессиональном уровне не реализуются в полной мере. Для повышения мотивации государственных служащих предлагается внедрение принципа оплаты труда по результатам. Требуется совершенствования оценка результативности деятельности государственных органов и их служащих, что предусмотрено ст. 51 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Совершенствование системы оплаты труда в бюджетной сфере требовало от государства дополнительных расходов, что оказалось весьма тяжёлым бременем для федерального бюджета РФ 2008-2009 гг. Ожидаемый эффект от реализации запланированного перехода на новую результативную систему оплаты труда работников бюджетной сферы должен был обеспечить рост эффективности труда, повышение качества оказываемых услуг, выполняемых работ на фоне сокращения, оптимизации штата работников, обеспечение необходимого уровня квалификации работников, которые будут реализовывать долгосрочные государственные программы и обеспечивать эффективное расходование средств бюджета на выполнение государством своих функций.

Планирование фонда оплаты труда государственных служащих является одной из составляющей бюджетного процесса в РФ, органы исполнительной власти формируют бюджетные заявки, где указываются финансовые потребности и их обоснование на бюджетный период. В среднем расходы на содержание государственных служащих составляют от 40 % до 70 % от выделяемых финансовых средств органу исполнительной власти [3, с. 3]. Однако в расходы бюджета кроме оплаты труда государственных служащих включаются расходы на формирование фонда оплаты труда работников бюджетных учреждений, созданных органами власти.

Экономическая и правовая природа денежного содержания государственного служащего во многом совпадает с природой заработной платы. Разделение оклада месячного денежного содержания на должностной оклад и оклад за классный чин призвано обеспечивать взаимосвязь размера должностного оклада с должностной позицией, позволяя обеспечить управленческую субординацию в зависимости от выполняемых служащим функций, а оклад за классный чин увязывать с уровнем профессиональной и личностной компетентности работника. Средний оклад за классный чин показывает, что данный элемент денежного содержания практически не реализует свою ключевую функцию – стимулировать рост профессионализма госслужащего, так как в 2,5-3 раза меньше должностных окладов. Небольшой размер оклада месячного денежного содержания компенсируется наличием ряда дополнительных выплат, которые применяются для привлечения и закрепления высококвалифицированных кадров на государственной службе.

Более высокий уровень среднемесячной оплаты труда госслужащих по сравнению со среднероссийским показателем должен обеспечивать реализацию такой функции денежного содержания, как «способствовать привлечению к работе и закреплению в государственных органах специалистов, обладающих соответствующими знаниями, навыками и личностными качествами». Однако, уровень оплаты труда государственных гражданских служащих по сравнению с работниками частного сектора в 1,5-2,7 раза ниже для таких профессиональных групп, как экономисты, юристы, финансисты.

Бюджетная сфера является одной из наиболее трудоемких отраслей, большинство профессий которой требуют высокого уровня подготовки и наличия специального образования. Особенностью этой сферы является острая потребность в специалистах с высшим профессиональным образованием. Основная часть занятых в отраслях бюджетной сферы (около 90 %) приходится на основные отрасли этой сферы: в организациях образования занято 5,8 млн. чел., здравоохранения – 4,0 млн. чел, науки – 0,5 млн. чел., культуры и искусства – 0,57 млн. чел., социальной защиты населения – 0,5 млн. чел.

Организация работы государственных служащих и работников бюджетной сферы обладает целым комплексом различий. Трудовые отношения работников бюджетной сферы регулируются Трудовым кодексом РФ от 30 декабря 2001 г. и отдельными федеральными законами по родам деятельности. Что касается государственных служащих, то общие положения их статуса закреплены в Федеральном законе № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07. 2004 г., Федеральном законе № 58-ФЗ и иных федеральных законах.

Для бюджетных учреждений единая тарифная сетка (ЕТС) действовала до 01.12.2008, она была утверждена постановлением Правительства РФ от 31.12.2004. По ЕТС всех работников бюджетной сферы подразделяли на 18 разрядов, зависящих от сложности и квалификации. Например, с сентября 2007 г. месячная тарифная ставка 1-го разряда составляла 1405 руб.,

18-го разряда – 6323 рубля. В ЕТС не входили должности высших государственных служащих (министры, заместители министров). При этом последняя индексация зарплат работникам бюджетной сферы в 2008 г. потребовала из федерального бюджета увеличения расходов на 32,9 млрд. руб., а в период 2005-2007 гг. посредством индексации зарплаты работников бюджетной сферы выросли в 1,5 раза. Практика прошедших 2009-2010 гг. показала, что при реализации новой системы оплаты труда на уровне федеральных бюджетников возникли следующие проблемы:

- оценка деятельности подчиненного – занятие весьма субъективное, при этом возникали ситуации, когда рабочие коллективы в бюджетной сфере после перехода на новую систему оплаты труда начинали получать даже меньше, а высшее руководство учреждений продолжало получать сверхдоходы;
- обычная неорганизованность, сопровождающая философией – «всем поровну», в результате чего все замыслы и идеи по эффекту от реализации новой системы оплаты труда сводятся к нулю.

Для федерального бюджета переход на новую систему оплаты труда обернулся дополнительными расходами – для финансирования запланированного повышения фонда заработной платы федеральных бюджетников. По официальным данным, число работников федеральных бюджетных учреждений – 3,2 млн. чел., тогда как в РФ насчитывается 14,1 млн. работников бюджетных отраслей – федеральных и региональных. В 2009 г. на увеличение фондов оплаты труда в федеральных бюджетных учреждениях было направлено 114,1 млрд. руб., на 2010 г. было запланировано 111,2 млрд. руб., а в 2011 г. – 121 млрд. руб.

Переход на новую систему оплаты труда (СОТ) в федеральных бюджетных учреждениях сопровождался пересмотром трудовых контрактов, корректировкой трудового договора между организацией и трудовым коллективом. Все это позволяло в отдельно взятом учреждении прописать критерии оценки эффективности труда работников для определения размера стимулирующих выплат к заработной плате. Еще одна возможность – пересмотреть состав основного персонала, так как именно от размера средней заработной платы основного персонала зависела заработная плата руководителя учреждения. Алгоритм формирования фонда оплаты труда по новой системы оплаты труда включает следующие шаги:

- каждый федеральный главный распорядитель выпускает для подведомственных ему учреждений приказы, в которых установлены должности работников, относящихся к основному персоналу;
- зарплата состоит из трех составляющих: оклад (его размер фиксированный, зависит от занимаемой должности и уровня образования), доплаты за особые условия труда и стимулирующие выплаты, в назначении которых большие полномочия переданы руководителям учреждений.

Ранее все стимулирующие выплаты имели внебюджетный источник финансирования, размер которых напрямую зависел от успешности и масштабов предпринимательской деятельности бюджетных организаций и наличия разрешения использовать полученные предпринимательские доходы для материального стимулирования работников. Теперь государство гарантирует 30 %-ную стимулирующую надбавку к общему фонду оплаты труда, распределение которой является неравномерным и определяется интенсивностью, качеством, сложностью работы работников основного персонала. Выплата премий и других стимулирующих выплат не должна быть разовым решением руководителя. Возможность получения таких выплат и основания для их назначения должны быть прописаны в каждом конкретном договоре, заключаемом с работником;

1. размеры должностных окладов руководителей учреждений рекомендуется устанавливать в кратном отношении к средней заработной плате работников основного персонала, для федеральных учреждений такая кратность составляет до пяти раз;
2. должностные оклады заместителей руководителей и главных бухгалтеров устанавливается на 10-30 % ниже должностного оклада руководителя.

Опросы работников федеральных государственных учреждений показали, что в структуре их оплаты труда 70 % составляют нетарифные выплаты, которые по документам проходят как премии. Результаты работы они не отражают, но не платить их нельзя – по экономическому смыслу они давно превратились в необходимую часть заработной платы бюджетника, приближающую ее к минимальной рыночной стоимости труда, цене рабочей силы.

Можно констатировать, что при переходе на новые системы оплаты труда в бюджетной сфере России возникли следующие системные проблемы:

- новые базовые оклады бюджетной сети устанавливаютсякратно ниже рыночной стоимости труда;
- имеет место распыление бюджетных средств на микроскопические надбавки к базовым окладам, неспособные в принципе изменить конкурентоспособность бюджетной сети на рынке занятости;
- при разработке мотивационных систем преобладает непонимание необходимости разграничить работу, выполняемую за оклад, и деятельность работников, за которую назначаются стимулирующие выплаты [4, с. 19].

Для оценки работы трудовых ресурсов разработаны критерии, по которым на разных стадиях движения трудовых ресурсов – государственных гражданских служащих и работников учреждений в бюджетной сфере – от кандидатов на вакантную должность до аттестации, следует оценивать результативность их деятельности.

Можно утверждать, что критерии оценки эффективности деятельности государственных гражданских служащих и работников учреждений в

бюджетной сфере делятся на две группы – общие и специфичные, учитывающие состав должностных обязанностей и получаемый результат осуществляемой профессиональной деятельности.

Если говорить о возможностях экономии за счет трудовых ресурсов, то здесь возможны и реализуются следующие направления:

- сокращение численности государственных гражданских служащих и работников учреждений бюджетной сферы;
- сокращение должностных, рабочих мест, бюджетных учреждений в тех сферах, где активно и успешно функционируют коммерческие конкуренты;
- увеличение нагрузки на основной персонал, на все штатные единицы, на это фоне никаких повышений заработной платы работникам бюджетной сферы не планируется, то есть единственной возможностью роста заработной платы является получение стимулирующей надбавки на качественный труд.

Подобное увеличение нагрузки имело место при переходе федеральных «бюджетников» на новую систему оплаты труда, когда это было закреплено в новых коллективных договорах. Дополнительно рассмотрим те возможности повышения результативности работы государственных гражданских служащих и работников учреждений бюджетной сферы, которые актуальны для современной проблемы реформирования системы оплаты труда и критериев оценки результативности деятельности работников всей бюджетной системы.

В Методических рекомендациях по оценке результативности работы государственных гражданских служащих прямо указывается, что применяемой аттестации недостаточно, так как её цель – оценка уровня профессиональной подготовки и соответствия государственного служащего занимаемой должности государственной службы, однако возможность ее проведения в текущей практике на государственной службе ограничивается большими промежуточными интервалами. Такая периодичность формальной оценки деятельности не позволяет определить индивидуальный вклад государственного служащего в достижение целей и реализацию стратегических планов ведомства или департамента на определенный период, а также не предоставляет возможность корректировки процесса достижения результатов на промежуточном этапе. Для этого с учетом зарубежного опыта предлагается применение ряд методов оперативной оценки результативности деятельности государственных служащих.

Учитывая, что реформирование системы оплаты труда работников учреждений в бюджетной сфере шло вдогонку реформам для государственных служащих, порядок и проблемы оценки трудовой деятельности и ее эффективности и результативности схожи, и имеют одну цель – получить возможность увеличить свои доходы за счет качественного, ответственного, профессионального труда. Однако необходимо учитывать, что при дальнейшем совершенствовании организации оплаты труда работников различных отраслей учреждений бюджетной сферы, необходимо:

- принимать во внимание необходимость дифференцированного подхода к условиям оплаты труда по отраслям, исходя из особенностей в содержании и условиях труда, объемов бюджетных ассигнований и наличия внебюджетных средств;
- обеспечивать большую зависимость величины заработной платы работников от сложности выполняемых ими работ и условий труда, уровня образования и стажа по профессии, определяющих затраты и результаты труда;
- постепенно изменять структуру заработной платы работников в пользу основной (тарифной) ее части, поскольку труд работников бюджетной сферы по своей природе является творческим, и, следовательно, главным фактором дифференциации в оплате выступают сложность и отклонение условий труда от нормальных;
- проводить постепенную систематизацию и унификацию видов выплат компенсационного и стимулирующего характера, входящих в систему оплаты труда.

Совершенствование системы материального стимулирования труда служащего должно происходить путем пересмотра доли составных частей денежного содержания и механизма их расчета. Отметим, что сложившиеся в бюджетной системе тенденции сокращения численности работников, госслужащих, повышение нагрузки и ответственности является общими, характерными и для частного бизнеса. Однако необходимо, чтобы подобные меры не ассоциировались с экономическим кризисом и необходимостью временно «затянуть пояса», так как режим экономии государственных финансов на фоне обеспечения эффективного, результативного расходования бюджетных ресурсов, в том числе на оплату труда, соответствует самой результативной модели, не допускающей нерациональных расходов и сметного финансирования.

Список литературы:

1. Реформа государственной службы: канадский опыт и российская действительность / Отв. ред. А.Г. Барабашев, С.В. Кабышев. – М.: Формула права, 2006. – 148с.
2. Указ Президента РФ от 06.06.2007 г. № 722 «Об утверждении положения о порядке проведения экспериментов в ходе реализации федеральных программ развития федеральной государственной гражданской службы» // Система Консультант Плюс.
3. Скоблев П. К 2012 г. будет введена новая система оплаты труда // Российская газета. – 28.08.2008. – № 4738.
4. Макаревич М. Развитие новых систем оплаты труда в бюджетной сфере России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bigc.ru/government/actual/payment/nsot.

ЗНАЧЕНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПУТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

© Куликова И.С.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В данной работе представлены основные способы инвестирования в человеческий капитал и обозначены особенности каждого из путей. Определено понятие отдачи от человеческого капитала. Обозначена важность привлечения внимания к инвестициям в человеческий капитал для нашей страны как одного из способов развития национальной экономики.

Сегодня существует множество мнений о том кто такой человек в современном мире. Многие считают, что скоро нас заменят роботы и машины и человеку больше не придётся выполнять ряд сложных операций, которые он до сих пор вынужден делать. Однако большинство учёных из разных областей, полагают, что человеческий интеллект никогда не будет вытеснен машиной, а человеческий капитал – то есть набор знаний, умений, навыков конкретного индивида, никогда не перестанет занимать крайне важное место в перечне базовых экономических ресурсов.

Для многих стран уже сегодня являются вполне стандартными такие понятия, как «экономика, основанная на знаниях», «инновационное развитие». Такая ситуация сложилась, например, в США и ряде стран западной Европы и Азии, которые имеют наиболее высокие показатели ВВП на душу населения. Инновационная экономика характеризуется относительно высокой долей людей с высшим образованием в структуре рабочей силы, высокотехнологичных компьютеров и многих других показателей, которые не оставляют сомнений в том, что существенная часть ВВП создаётся именно за счёт инновационной составляющей.

По мнению многих аналитиков, Россия обладает огромным потенциалом в сфере развития и использования человеческого капитала, то есть возможностями участия человека, сотрудников предприятия, населения страны в производстве и обмене благ. С другой стороны, одновременно существует очень большое количество проблем и противоречий. Во-первых, это недостаток высококвалифицированных кадров, которые не боятся использовать новые технологии и обладают достаточным уровнем образования для этого. Во-вторых, развитие человеческого капитала предполагает решение проблем здоровья, демографии, науки, образования и проблем в инновационной сфере. Если инновационному развитию страны на основе реального роста человеческого капитала

* Студент. Научный руководитель: Варвус С.А., заместитель декана факультета «Финансы и кредит», доцент кафедры «Микроэкономика», кандидат экономических наук.

не будет положено начало в ближайшее время, Россия рискует стать сырьевым «придатком» развитых стран, или, что ещё хуже, объектом их дележа.

Человеческий капитал может принимать различные формы. В целом, любые приобретенные навыки, знания или даже информация, которые помогут человеку повысить производительность и таким образом больше заработать, могут рассматриваться как одна из форм человеческого капитала. Типичными формами инвестирования в человеческий капитал являются следующие виды деятельности.

1. Образование. Оно может состоять в получении формального высшего образования, в продолжении его, в посещении вечерних курсов по повышению квалификации, например, курсов компьютерной грамотности. Образование в различных его видах является главным из направлений деятельности по инвестированию в человеческий капитал, поскольку требует значительных затрат времени и средств.

На практике отдача на человеческий капитал чаще всего оценивается исходя из одних только денежных выгод, которые он доставляет. Естественно, полученные таким образом оценки эффективности следует воспринимать как минимально возможные. Представление о величине «денежного» дохода от человеческого капитала можно получить, сравнивая пожизненные заработки групп с различными уровнями образования. Так разность между пожизненными заработками лиц с высшим и с полным средним образованием даёт огрублённую оценку той «премии», которую обеспечивает обладание вузовским дипломом [1, с. 15].

Естественно, профессии, которые требуют более длительного и дорогостоящего обучения, должны оплачиваться лучше, чем те, которые можно получить легче. В соответствии с этим принципом, например, профессия врача оказывается более высоко оплачиваемой, чем профессия водителя. В теории человеческого капитала это объясняется тем, что знания, которыми обладают более образованные сотрудники, делают их более производительными на работе.

2. Обучение. Оно может быть профессиональным, то есть целенаправленным на приобретение знаний и навыков в некоторой профессиональной деятельности, или специальным, нацеленным на приобретение особых умений. Обучение бывает в основном в двух видах: а) ученичество-обучение, которое проводится в процессе работы и б) обучение, которое проводится в непосредственном отрыве от работы, например, курсы овладения новыми методиками, курсы повышения квалификации [2].

Существует три основных канала, по которым образование и подготовка на рабочих местах могут воздействовать на благосостояние общества. Во-первых, они делают работников способными к более сложному и более производительному труду. Во-вторых, помогают людям лучше, более умело и рационально распоряжаться материальными ресурсами и ресурсами своего времени. В частности, более образованные лица обычно первыми начинают осваивать новые технологии, продукты и внедрять их в

свою производственную и потребительскую практику. В итоге от этого выигрывают не только они, но и всё общество в целом, поскольку путь от появления новации до их всеобщего применения сокращается. В-третьих, накопление человеческого капитала повышает не только скорость, с которой распространяются, но и скорость, с которой генерируются научные, технические, организационные открытия и изобретения [1, с. 11].

3. Миграция и поиск работы. Миграция рабочей силы рассматривается как инвестиция в человеческий капитал, так как переезд из места с низкими заработками в тот район, где они высокие, ведет не только к повышению заработка, но и к лучшему использованию умений человека. Поиск работы считается вложением капитала, поскольку требует значительных усилий и определенных затрат на сбор информации о рынке труда [2].

4. Здоровоохранение и питание. Состояние здоровья человека можно трактовать как его капитал, часть которого является природной, наследственной, а другая – благоприобретённой в результате затрат усилий и средств как самого человека, так и общества. Исследователи утверждают, что здоровье человека лишь на 10 % зависит от системы здравоохранения, на 20 % – от экологических условий, ещё на 20 % определяются генетическими факторами. Но главным фактором является образ жизни самого человека – рациональный суточный режим, рациональное питание, отсутствие вредных привычек, применение методов восстановления и стимуляции работоспособности, профилактика и ликвидация стрессов и т.п. [3, с. 80]. Следовательно, различного рода услуги по охране здоровья и организации питания также представляют собой капиталовложение, поскольку они увеличивают отдачу от труда, снижая заболеваемость и смертность, и помогают сохранить здоровье и, соответственно, увеличить длительность продуктивного периода жизни [3, с. 81].

5. Поиск информации о состоянии экономики. Подразумевается поиск данных о положении фирм на рынке, количества свободных рабочих мест. Причём поиском информации может заниматься как отдельный индивид, находясь в поиске работы, определяя, какие профессии сейчас более актуальны, так и сами фирмы, осуществляя сбор данных о своих конкурентах, о положении дел в стране [4, с. 8]. К затратам на производство человеческого капитала (или инвестициям) некоторые учёные относят:

- а) Прямые затраты (плата за обучение, другие расходы на образование, смену места жительства и работы).
- б) Упущенный заработок (это элемент альтернативных издержек, так как получение образования, смена места жительства и работы связаны с потерей доходов).
- в) Моральный ущерб, так как получение образования – трудное, часто неприятное занятие, поиск работы утомляет и истощает нервную систему, а миграция приводит к потере старых друзей и знакомых.

Следует обратить особое внимание на то, что уровень заработной платы отражает эффективность (производительность) более квалифицированного

труда лишь на рынке совершенной конкуренции. В реальной действительности рынок труда, как и другие рынки, подвержен влиянию тенденций монополизации и бюрократизации, в результате чего происходит перераспределение доходов в пользу социально-профессиональных групп, обладающих монополией на какой-либо вид деятельности – эффект «ролевого присвоения».

Чрезвычайно важным является и накопленный работником опыт. Многими экономистами опыт рассматривается как намного более высокая степень, чем знания. Опыт требует сочетания знаний и ноу-хау, что соответствует более высокому уровню компетенции [5, с. 47].

Практика показывает, что в каждый момент времени самую низкую эффективность имеют только что вступившие в общественное производство лица, хотя и отличающиеся более высокой подготовкой. Это свидетельствует о том, что производственный опыт, накопленный индивидами, имеет большую экономическую значимость, поскольку он определяет производственный результат. Вместе с тем именно образование в огромной мере влияет на накопление опыта. Проведённые на базе данных переписей населения США исследования свидетельствуют о том, что возрастание дохода во всех группах происходило быстрее с повышением уровня образования, чем с увеличением возраста (опыта) [6, с. 120-122].

Отдачу от человеческого капитала можно рассматривать под несколькими разными углами. Во-первых, она может выступать как в денежной форме (например, более высокие заработки рабочих с более высоким образованием), так и в неденежной (пример – приобретённая благодаря длительным занятиям способность наслаждаться классической музыкой). Во-вторых, в ней можно выделить потребительскую и инвестиционную составляющие. Образование будет представлять непосредственную потребительскую ценность, если человек извлекает полезность (положительную или отрицательную) из самого процесса обучения. (Студенту может быть чрезвычайно интересно общаться со своими однокурсниками; вместе с тем сдача экзаменов может быть для него источником сильнейших стрессов). В отличие от этого инвестиционная ценность образования определяется теми выгодами, которые оно способно приносить уже после окончания учёбы.

Наконец, можно говорить о внутренних (частных) и внешних (экстерналиях) эффектах, связанных с инвестициями в человека. Частные выгоды достаются ему самому, экстерналии – третьим лицам (примеры последних – тишина, которой наслаждаются окрестные жители в то время, пока дети в школе; повышенная склонность к благотворительности, присуща более образованным людям и т.д.) [1, с. 9].

Поскольку издержки и выгоды образования относятся к разным моментам времени, их прямое сопоставление оказывается некорректным: предварительно их необходимо дисконтировать (привести к одному моменту времени). Соотнеся дисконтированные величины выгод и издержек, связанных с инвестициями в человеческий капитал, можно оценить норму его отдачи.

Для современной экономики инвестиции в человеческий капитал являются чрезвычайно важным фактором дальнейшего успешного развития. Как трудовой коллектив, команда, сложившаяся на фирме определяет эффективность её поведения на рынке, так и трудовые ресурсы страны, точнее их количественные и качественные характеристики, определяют её сегодняшнее и завтрашнее положение на мировой арене и дальнейшие перспективы развития.

Список литературы:

1. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. Трансформация человеческого капитала в российском обществе. – М., 2010.
2. Государственное управление. Словарь-справочник (по материалам «International Encyclopedia of Public Politic and Administration») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dps.smrllc.ru/Int_Encycl/Human_capital.htm.
3. Курганский С.А. Теория формирования и использования человеческого капитала. – Иркутск: Издательство БГУЭП, 2004.
4. Курчиева Г.И., Кадыкова Н.П. К вопросу инвестиций в человеческий капитал // «Вестник академии». – 2010. – № 1.
5. Человек и труд. – 2006. – № 8.
6. Симкина Л.Г., Критский М.М. Человеческий капитал и проблемы формирования инновационной экономики. – СПб., 2007.

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

© Прихач А.Ю.*

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

Маркетинг персонала рассматривает основные особенности и тенденции рынков труда. Недостаток внимания данным вопросам со стороны организаций может привести к существенному росту дополнительных расходов и потерь. Особое значение имеет определение и конкретизация области задач и функций маркетинга персонала.

Функционирование различных видов рынков требует наличия современных методов оценки их особенностей и тенденций. Под маркетингом персонала понимается исследование специфического рынка. В данном случае речь идет о рынке рабочей силы – по Марксу – или, как его еще называют, рынке труда. Маркетинг такого рынка предполагает исследование предлагаемого количества вакансий, свободных рабочих рук, перечня имеющихся, а также возникающих или уходящих профессий, уровней заработка, динамики текучести, профессиональных качеств претендентов, условий прие-

* Профессор кафедры Управления трудовыми и социальными процессами, доктор экономических наук, доцент.

ма на работу и труда, нормативных документов, определяющих работу с персоналом и т.д. «С конца 1980-х гг. обозначились и упрочились тенденции, которые, обосновывая переориентацию кадровой политики, потребовали обновления маркетинговой концепции с учетом таких факторов, как «персонал / работник» и «рынок персонала»» [1, с. 68].

Современный маркетинг персонала приобретает все большее значение для выработки тактики и стратегии управления человеческими ресурсами. В рамках отдельной фирмы это отражается на формировании именно кадровой политики. Некоторые специалисты довольно скептически относятся к тому, в какой мере конкретизируется и реализуется данная деятельность во многих экономических субъектах, например: «Но мне еще ни разу не довелось увидеть документ, посвященный именно кадровой политике, а главное, правдиво ее раскрывающий» [2, с. 68], но при этом отмечают также важность этих вопросов: «В действительности кадровая политика проводится всегда, в любой организации, хотя бы потому, что никакая разумная деятельность немыслима без «основных принципов, определяющих конкретные действия» [2, с. 61-62].

Маркетинг персонала осуществляется с тем, чтобы наилучшим образом удовлетворять потребности предприятия в персонале и стремиться максимально эффективно, за счет этого, достигать поставленных бизнес-целей. В соответствии со спецификой деятельности следует выделить основные задачи. Прежде всего, это недопущение кризисной ситуации с возможной нехваткой кадров на предприятии; а также подбор лучших, наиболее эффективных специалистов, из имеющихся на ранке, на рабочие места. Кроме этого, необходимо предусмотреть обеспечение предприятия необходимыми кадрами с учетом его развития в будущем.

Решение данных вопросов имеет особое значение для кадровой стабильности современных предприятий, особенно с учетом последних тенденций рынков труда в России. Специалисты, анализирующие экономику переходного периода отмечают, что к 2007 году – явному проявлению начала кризиса, среди факторов, замедляющих рост производства, на первое место выходит такой, как нехватка квалифицированных кадров, опережая по значимости нехватку оборудования, низкий спрос, недостаток оборотных средств и др. [3, с. 738].

Нужно отметить, что если персонал – маркетингу не уделяется должного внимания, то фирма, как правило, начинает нести потери как реальные (в виде дополнительных затрат), так и потенциальные (например, в виде недополученной прибыли) за счет того, что в одном случае повышается текучесть кадров, а в другом – предприятие не получило специалистов более высокого уровня, и соответственно, более продуктивных. Чаще всего, данные расходы возникают вследствие того, что не отслеживаются уровни зарплат по профессиям на рынке, или же из-за недовольства сотрудников социальными и трудовыми условиями. Актуальность данных вопросов в период кризиса, по понятным причинам, снизилась, но в последнее время они вновь приобретают значение. Те фирмы, которые не проводят самостоятельно изучение рынка труда,

стремясь сэкономить на функциях персонал-маркетинга, все равно вынуждены будут нести расходы (часто – более серьезные), пользуясь услугами сторонних организаций в этой области. Среди основных функций, определяющих действия для решения задач, стоящих перед персонал-маркетингом являются:

1. Определение и уточнение характера использования источников поступления информации, характеризующей состояние рынка труда: средств массовой информации: телевидения (специальные программы), радио, специализированных газет и журналов, интернета; бирж труда; рекрутинговых компаний; фирм и организаций; ярмарок вакансий; институтов и специализированных обучающих центров, подготавливающих специалистов; вновь поступающих на работу сотрудников; увольняющихся сотрудников. Нужно учитывать, что ориентация на все источники информации может оказаться слишком дорога и трудоемка, поэтому необходимо ориентироваться на те, которые отличаются в конкретной ситуации доступностью и достоверностью.

2. Сбор информации, характеризующей состояние рынка труда в том территориальном масштабе, который интересует организацию: рынок труда в городе и пригородах – стандартный, наиболее часто используемый подход для специалистов распространенных профессий; области и региона – в случае, если поиск специалиста затруднен или для нахождения работника высокой квалификации; страны – обычно для дорогостоящего специалиста очень высокой квалификации или редкой профессии; мировой рынок труда – для поиска уникального специалиста или обладающего специфическими знаниями по внедряемой иностранной технологии, также возможен подбор кандидатов стандартных профессий, согласных на низкий уровень заработка.

3. Систематизация и анализ поступающей информации в целях оценки состояния рынка труда в конкретный временной период.

4. Выявление основных тенденций изменения рынка труда и прогноз ситуации на будущее: тенденции по численности; тенденции по заработной плате; по вновь возникающим востребованным специальностям, направлениям и отдельным операциям; по специальностям, на которые сужается или падает спрос; по демографической ситуации региона; по масштабу привлечения иностранных рабочих.

5. Организация условий для своевременного подбора персонала в фирму, то есть выявление и привлечение сотрудников, подходящих для имеющихся и потенциально возникающих вакансий.

6. Оценка профессиональных характеристик специалистов фирмы и претендентов, а также опрос для выявления уровня удовлетворенности работой и определение диапазона разнообразия предпочтений.

7. Корректировка и повышение эффективности системы мотивации на предприятии с целью повышения привлекательности и статуса работы, привлечения и удержания наиболее профессиональных специалистов.

Нужно особо отметить, что если персонал – маркетингу не уделяется должного внимания в кадровой политике, то фирма, как правило, начинает

нести расходы как реальные (то есть дополнительные затраты), так и потенциальные (то есть недополученную прибыль) за счет того, что в одном случае повышается текучесть кадров, а в другом – предприятие не получило специалистов более высокого уровня, и соответственно, более продуктивных. Чаще всего данные расходы возникают из-за того, что фирма не отслеживает уровни зарплат по профессиям на рынке, или из-за недовольства социальными и трудовыми условиями. Те фирмы, которые не проводят самостоятельное изучение рынка труда, стремясь сэкономить на персонал – маркетинге, все равно несут расходы (часто – более серьезные), пользуясь услугами сторонних организаций в этой области. Чаще всего это услуги рекрутинговых компаний, но также аналитических центров, отдельных специалистов. Расходы идут на информацию, анализ, услуги по поиску претендентов. При этом фирма всегда находится в зависимом положении, поскольку не имеет системных данных о рынке, не проводит его мониторинга.

Возникновение дополнительных затрат фирмы из-за недоработок в области персонал-маркетинга можно сгруппировать по нескольким позициям (или этапам). Это, прежде всего, процесс приема на работу. Затем – период обучения и адаптации – как правило, временные рамки этих интервалов накладываются друг на друга для новых сотрудников. Далее, потери вызванные недовольством и увольнением работников. И, наконец – процесс поиска и подбора кандидатов. На такие виды расходов должна быть ориентирована любая организация из-за субъективных или объективных причин текучести кадров. Т.е., в силу естественной ротации такие потери и затраты будут всегда присутствовать в любой организации. Однако, в тех фирмах, где работа с кадровым потенциалом, маркетингом рынка труда поставлена на надлежащий уровень объем таких затрат существенно ниже. Прежде всего из-за снижения текучести, уменьшения количества ошибок в способностях и квалификации кандидатов при приеме на работу, более полного использования трудового потенциала и др.

Затраты на прием связаны с тем, что для осуществления процесса привлечения на работу новых сотрудников необходимо отвлекать от выполнения других функций специалистов службы персонала в целях оценки претендентов, их тестирования, собеседования, анкетирования, отбора. В этих условиях, чем больше претендентов, тем больший объем времени потребуется на анализ их способностей и отсев. Кроме этого, здесь может присутствовать оплата услуг сторонней компании по оценке и отбору претендентов (подробные расчеты значений по видам затрат приводятся в [4]). При этом, возможны различные комбинации: затраты по использованию только своих специалистов; оплата специалистов сторонней компании, которые полностью берут на себя функции по приему; совмещение описанных расходов в различных пропорциях.

Возможен также, в редких случаях, вариант, когда расходы по приему минимизируются вплоть до нуля, но он характерен обычно для ситуации, когда фирма испытывает настолько острую потребность в новых работаниках, или настолько вынуждена экономить время для скорейшего проведе-

ния работ, что игнорирует процесс оценки претендентов. Это является рискованным подходом, из-за чего возникает опасность потерь, связанных с тем, что новые сотрудники не соответствуют (или не вполне соответствуют) предъявляемым к ним требованиям. Также вариант нулевых расходов может иметь место при коэффициенте отбора не более единицы.

Затраты на прием являются обычными для любого предприятия. Набор персонала является стандартным процессом и представляет собой одну из функций кадровой службы. Механизм приема работает более или менее интенсивно, с различной регулярностью, восполняя новыми сотрудниками те рабочие места, которые освобождаются при выходе на пенсию, переходе на другую работу, повышении в должности и др.

Расходы на обучение представляют собой затраты на подготовку новых сотрудников к трудовому процессу. Часто обучение становится необходимым условием из-за специфики, особенностей фирмы, недостатка опыта вновь набранных сотрудников. Этим объясняется то, что многие фирмы стремясь сократить такие затраты, стараются набирать на тех, кто уже имеет опыт работы. Если текучесть возрастает, то растут и расходы по обучению. Потери от так называемого «адаптационного периода» характеризуются временем привыкания нового сотрудника к новым условиям труда, коллективу, трудовым приемам, режиму и т.д. Такой период характерен для большинства работников, и связан с пониженной производительностью. Значительно меньшая их часть не нуждается в адаптации или адаптируется очень быстро.

Недовольство сотрудника работой и последующее его увольнение вызывает необходимость фирмы заняться поиском другого специалиста на его освобождающееся место и, следовательно, нести определенные затраты. Но кроме этого, фирма может нести потери за счет того, что с момента решения прекратить работу и реального увольнения желание работать с прежним усилием и ответственностью у сотрудника может снизиться, что влияет на снижение трудовой отдачи и влечет за собой уменьшение экономического результата.

И наконец, затраты на поиск персонала представляют собой все те расходы, которые вынуждена нести фирма для того, чтобы получить претендентов на освобождающиеся рабочие места.

Высокий уровень маркетинга персонала способен существенно уменьшить перечисленные затраты и потери на фирме.

Список литературы:

1. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие. – М., 2009. – 301 с.
2. Крымов А.А. Вы – управляющий персоналом. – М., 2006. – 320 с.
3. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000-2007. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 1328 с.
4. Прихач А.Ю. Маркетинг персонала. Конспект лекций. – СПб.: СПб ГИЭУ, 2011. – 80 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is composed of thin black lines.

Секция 13

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РЫНКОВ

© Вержицкий Д.Г.*

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

В статье рассматриваются проблемы экологизации экономики на примере стран ЕС и Японии, проводится анализ основных направлений эколого-экономической политики этих стран при формировании экологических рынков, выявляются основные условия формирования подобных рыночных институтов.

На современном этапе развития мирового хозяйства противоречие между сферами экономики и экологии проявляется особенно остро. Даже в условиях непрекращающегося научно-технического прогресса мировая экономика остается зависимой от природных ресурсов планеты. Экологическая емкость среды также является весомым фактором, влияющим на человека как на биологический вид. Суть существующего противоречия заключается в том, что с одной стороны, человечество не в состоянии отказаться от экономического роста в угоду улучшения экологической ситуации. С другой стороны – наблюдаемые на сегодняшний день процессы загрязнения окружающей среды вкупе с истощением природных ресурсов ставят перед экономическими субъектами качественно иные задачи. Именно поэтому вопросы устойчивого развития человечества являются особенно актуальными на сегодняшний день.

Результатом научно-методологической разработки указанной проблематики является концепция устойчивого развития, суть которой заключается в достижении экологически безопасного экономического роста. Практическая реализация концепции осложняется тем фактом, что она по сути своей противоречит экономическим интересам субъектов. Экологичный экономический рост при прочих равных условиях требует от участников рынка дополнительных затрат, связанных с экологизацией бизнес-процессов. Частично указанная проблема решается методами государственной политики, направленной на создание дополнительных стимулов экологизации. Результатом подобных воздействий является появление устойчивого спроса на продукцию, услуги и активы природоохранного назначения что в конечном счете ведет к возникновению экологического предпринимательства. Под экологическим предпринимательством понимается производственная, научно-исследовательская, кредитно-финансовая деятельность по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг, имеющая целевым назначением обеспечение сохранения и восстановления окружающей среды и охрану природных ресурсов. При этом, в условиях экологизации экономики госу-

* Аспирант, ассистент кафедры Экономической теории Новокузнецкого филиала-института Кемеровского государственного университета.

дарства экологическое предпринимательство представляет собой деятельность, осуществляемую на экологическом рынке.

Экологический рынок – системный институт, в рамках которого происходит обращение товаров и услуг природоохранного назначения. Формирование экологического рынка в стране обеспечивается рядом условий, среди которых можно выделить: потребности в экологизации экономики, эколого-экономической регулирование государства.

Экологические рынки в тех или иных аспектах существуют в большинстве развитых стран современного мира. В настоящее время экологический рынок является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики. Соболева Е.Н. в своем диссертационном исследовании приводит оценку агентства Miller and Moore, согласно которой в первой половине XXI в. до 21 % мирового производства будет приходиться на продукты и технологии, имеющие отношение к экологии и энергоэффективности [1, с. 156]. Экологический рынок, начавший свое формирование в конце XX в., неуклонно расширяется. Так, в 1990 г. он оценивался в 200 млрд. долл. (85 % оборота приходится на развитые страны), в 1993 г. суммарный оборот по оценкам экспертов достиг уже 300 млрд. долл. При этом, дальнейшие темпы прироста оцениваются значением не менее 5,5 % в год [2, с. 43]. По данным Европейского Агентства по охране окружающей среды (European Environmental Agency) объемы экологического рынка в 2004-2005 гг. достигают уже порядка 800-900 млрд. долл. И это не предел, поскольку мировой экологической промышленностью еще не охвачены огромные рынки – страны ЦВЕ и Россия [3].

Первичный импульс развитию экологического предпринимательства и возникновению экологического рынка страны дает экологическая политика государства, которая, как правило, на начальном этапе выражается в принятии нормативно-правовых актов, устанавливающих предельные значения выбросов и сбросов определенных веществ-загрязнителей. На сегодняшний день ограничения на выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду существуют практически во всех развитых странах с рыночной экономикой. Ниже будет рассмотрен опыт формирования экологического рынка стран ЕС и Японии. На сегодняшний день эти государства являются лидерами в формировании экологических рынков.

Основы экологизации экономики стран Европы были заложены еще в XIX веке, во время принятия первых нормативно-правовых актов, содержащих нормы экологического права. Их образцами могут служить Закон Великобритании о щелочном и других видах производства (1863 г.), который предусматривал регулирование охраны атмосферного воздуха от загрязнения химическими предприятиями, или Закон Франции, регулировавший размещение промышленных предприятий с учетом их экологической опасности (1917 г.). Первым актом законодательства об охране окружающей среды Нидерландов явился Закон о злобредности (Nuisance Act) (1875 г.), который и сейчас является основой природоохранительной политики региональных вла-

стей. С течением времени экологическое законодательство отходит от методов административного регулирования и начинает строиться на принципе «загрязнитель платит». В соответствии с рекомендацией ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) 1972 г., принцип «загрязнитель платит» означает, что «загрязнитель должен нести расходы по проведению мер экологического оздоровления по решению властей». В «Рекомендации Совета 75/436 Евратом, ЕОУС (Европейское объединение угля и стали), ЕЭС от 03.03.75 о распределении затрат по охране окружающей среды и действиях органов общегосударственной власти в этой области» дается определение и руководство по применению данного принципа. Отнесение расходов по борьбе с загрязнениями и другими неблагоприятными воздействиями на окружающую среду на непосредственных виновников заставляет их в условиях рынка искать пути снижения загрязнения, использовать более приемлемые меры с экологической точки зрения технологии, принимать меры по более рациональному использованию природных ресурсов [4]. Практическая реализация этого принципа закрепилась в большинстве стран Европы в виде «зеленых налогов» («эмиссионных налогов»). Реформа налогообложения, предусматривающая дополнительные налоговые затраты для экологически опасных и ресурсоэффективных производств функционирует во Франции с 60-х гг. XX в., в ФРГ, Дании, Нидерландах, Норвегии, Швеции.

С созданием Европейского союза система эколого-экономических стимулов претерпела некоторые изменения. Начался процесс гармонизации экологического законодательства стран ЕС. На настоящее время действует набор директив ЕС, постановлений Европейского Совета регулирующих большинство аспектов экологических отношений [5].

Необходимо отметить тот факт, что Европа – первый из регионов мира, в котором возник рынок квот на выбросы веществ-загрязнителей. Речь идет о Великобритании, которая в 2002 г. создала национальный (внутренний) рынок, на котором заключаются сделки по купле-продаже квот на выбросы парниковых газов. Цель Великобритании по Киотскому протоколу – сокращение эмиссий парниковых газов на 12,5 % к 2012 г. по отношению к базовому 1990 г. Однако, Правительство страны установило национальную цель – сократить эмиссии на 20 % за аналогичный период. Участие предприятий в существующей системе добровольное. На сегодняшний день в ЕС действует Европейская система торговли единицами выбросов (EU ETS), членами которой являются более 15 тыс. предприятий стран Европы [6, с. 135].

Таким образом, в рамках ЕС также сложилась единая система, которая дает стимулы для экологизации деятельности субъектам бизнеса, а также, существуют рыночные механизмы, позволяющие не только приобрести технологии и оборудование, но и реализовать полученные сокращения выбросов. Необходимо отметить, что фактические данные говорят об эффективности действий ЕС по повышению экологичности экономики. Так, в период с 1990 по 2005 гг., средний рост ВВП ЕС составил 2,1 %, в то время как эмиссии

парниковых газов сократились на 3 % [7, с. 10]. Таким образом, полученный экономический рост сопровождался улучшением показателей состояния окружающей среды.

В контексте экологизации экономики также показательным является опыт Японии. Формирование современного законодательства об охране окружающей среды Япония начинали преимущественно с принятия комплексных законов. С конца 60-х гг. в стране была принята серия нормативных актов, таких как: Закон об охране окружающей среды, Основной закон о контроле за загрязнением, Закон об охране воздушного бассейна, Закон об охране водных ресурсов и др. В 1971 г. в Японии было создано Управление по охране окружающей среды, призванное обеспечить координацию деятельности различных министерств в экологической сфере [8, с. 74].

Местное самоуправление страны активно участвует в продвижении экологической политики. В частности, заслугой местных органов власти являются достигаемые соглашения о сокращении эмиссий веществ-загрязнителей, заключаемые с крупнейшими предприятиями страны.

Формирование природоохранного механизма Японии основано на принципе «загрязнитель платит». В результате, промышленные предприятия вынуждены разрабатывать технологические решения по контролю за экологической обстановкой. В стране действует система стандартов качества окружающей среды, а в случае их несоблюдения предусмотрено привлечение к уголовной ответственности. Загрязнитель также в соответствии с Законом о компенсации ущерба для здоровья в связи с экологическим загрязнением должен оплачивать пострадавшему населению лечение специфических заболеваний [8, с. 75].

В настоящее время в проведении экологической политики Япония сочетает административные и экономические методы регулирования. К административным мерам относятся:

- введение стандартов качества продукции и окружающей среды;
- экологическая экспертиза;
- соглашения между местными органами власти и предприятиями о контроле за загрязнением;
- система арбитража экологических конфликтов [8, с. 75-76].

В Японии действует система нормативов по загрязнению атмосферы, которая является одной из самых строгих в мире. Нормативы превосходят в 2-3 раза аналогичные параметры в других странах. Вместе с тем, используются и экономические методы, побуждающие бизнес к экологизации, среди которых: платежи за природные ресурсы (они идут на финансирование экологических проектов); налоги на источники выбросов серы, налоги на потребителей бензина, повышен налог на покупку земель в окрестностях городов и др. С другой стороны, поощряются предприятия, использующие экологически чистые технологии [8, с. 76].

Япония является одним из крупнейших мировых экспортеров экотехнологий. Однако, рынков квот на выбросы веществ-загрязнителей в стране не существует. При этом, страна является участницей международного рынка квот на выбросы парниковых газов, функционирующего на основании Киотского протокола.

Подобная экологическая политика привела к формированию достаточно развитого экологического рынка как внутри страны, так и способствовала выходу японских компаний на международные экологические рынки. Страна, не обладающая значительными запасами природных ресурсов является одним из лидеров мирового промышленного производства за счет своей высокой ресурсоэффективности. Например, энергоемкость экономики Японии в 3 раза ниже, нежели российской экономики [9].

Таким образом, к настоящему времени в ЕС и Японии сложился развитый экологический рынок. Образования подобной структуры изначально было инициировано политикой государства, которая выражалась: во-первых, в принятии соответствующих ограничительных правовых актов, а во-вторых, в создании условий для развития сегментов экологического рынка.

Список литературы:

1. Соболева Е.Н. Экологический потенциал развития экономики: институциональный аспект: дисс. ... к.э.н. – Томск, 2004.
2. Гринин А.С., Орехов Н.А., Шмидхейни С. Экологический менеджмент: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 206 с.
3. Швецова Е. Синергия экологии и бизнеса [Электронный ресурс] // Эксперт. – 2004. – № 43. – Режим доступа: www.raexpert.ru/ratings/ecorating/publication2.
4. Пушкарь В.С., Майоров И.С. Экология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.abc.vvsu.ru/Books/ekologija/page0019.asp.
5. Круглов В.В. Законодательство европейского сообщества в сфере охраны окружающей среды в промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lawmix.ru/comm/1602.
6. Ануфриев В.П., Чазов А.В. Энергоэффективность и проблема изменения климата: учеб. курс для студентов энергетических специальностей технических учебных заведений. – М.: УЦЭЭ; WWF, 2006. – 193 с.
7. Energy and Environment report 2008 // European Environment Agency report. – 2008. – № 6. – 100 p.
8. Морозова В.Н. Мировая экологическая политика и международное экологическое сотрудничество: учебно-методич. пос. для вузов. – Воронеж.: Издательско-полиграфич. центр Воронежского государственного университета, 2007. – 126 с.
9. Грицевич И. Черная дыра // Российская бизнес-газета. – 2009. – № 709 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rg.ru/2009/07/07/energo.html.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВРЕДА В РФ

© Вусов А.В.*

МФПУ «Синергия»,

Консалтинговая группа «Апхилл», г. Москва

В данной статье проведен анализ проблем стоимостной оценки экологического вреда в РФ. Выделены основные проблемы, связанные с законодательством и методикой определения экологического вреда. Проведена подробная характеристика каждой из проблем с разделением на более мелкие. Так дана характеристика особенностей оценки экологического вреда в РФ.

Проблемы, связанные с оценкой экологического вреда можно условно разделить на две большие части – это *проблемы законодательства* и *методические проблемы*.

Проблемы законодательства

Из отечественных нормативно-методических документов следует, что при расчете экологического ущерба целесообразно руководствоваться ФЗ «Об охране окружающей среды» и Гражданским кодексом РФ, так как в этих документах даются общие принципы оценки и возмещения вреда и убытков, включая вред, причиненный окружающей природной среде в результате экологического правонарушения.

Таким образом, можно выделить ряд проблем, связанных с законодательством:

1. Отсутствие единообразия в законах понятия ущерба и вреда окружающей среде.
2. Организационные проблемы.
3. Отсутствие жестких природоохранных норм и фактическая отмена платы за загрязнение.
4. Процедура экологической экспертизы и оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) не требует обязательной стоимостной оценки экологического ущерба. Несмотря на обязательные требования проведения данной процедуры.
5. Финансовая ответственность за прошлый ущерб отсутствует.

Методические проблемы

Существующие методики оценки экологического ущерба не всегда отражают рыночную стоимость ущерба. Прежде всего, это связано с устаре-

* Руководитель проектов.

ванием используемых данных, заниженной оценкой природных ресурсов, основанной на критериях индустриальной экономики. Наиболее комплексные и объективные методики предполагают оценку эколого-экономического ущерба на основе ценовых показателей, рассчитанных более десяти лет назад, что практически сводит на нет любые усилия по повышению точности расчетов. Инфляционные процессы довольно сложно поддаются оценке и учету, а механическое повышение значений ущербов не отражает картину изменения ценности отдельных компонентов природной среды. Не всегда учитывается фактор времени, необходимый для ликвидации ущерба, а также время на восстановление окружающей среды. Некоторые виды ущерба, к примеру, ущерб атмосфере невозможно ликвидировать за короткий промежуток времени, по сути, ликвидация происходит за счет природных ресурсов, относящихся к другим видам (водные ресурсы, почвы и земельные ресурсы, биологические ресурсы).

Для Европы и Америки – оценка экологического ущерба и связанных с ним финансовых рисков является обязательной составляющей процедуры оценки стоимости недвижимости, инвестиционных проектов, получения кредитов.

Значительные сложности при определении стоимости экологического ущерба связаны с несовершенством либо недостаточной точностью (адаптированностью к конкретной ситуации) действующих методик. Большинство из них основано на косвенных методах определения ущерба, что само по себе предполагает использование единообразных методик. Так, наиболее распространенная в РФ, ставшая основой для последующих разработок «Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба» 1999 г. предполагает, что ценность различных типов территорий может быть учтена с помощью коэффициента, который в зависимости от плотности населения и вида использования участка изменяется от долей единицы до 10. На практике это может выразиться в том, что не отнесенная, например, к территории поселка площадь может оказаться в 10 раз менее ценной. При этом обе территории будут располагаться в непосредственной близости, с одинаковой степенью вероятности подвергаться риску и испытывать в случае неблагоприятных событий идентичные нагрузки.

Во многом недостаточная «экологическая точность» связана с тем, что получаемые оценки ориентируются в первую очередь на человека как реципиента воздействий. При этом учитываемые в оценке ущерба допустимые пределы воздействий определены прежде всего именно для человека, но не для прочих компонентов окружающей природной среды (возможно, более чувствительных), либо хозяйственных объектов. Эта проблема связана с отсутствием ценового выражения для многих представителей растительного и животного мира с учетом их территориальной «ценности», а также отсутствием единых территориальных кадастров природных ресурсов и расчетов экологического потенциала отдельных территорий.

Очевидно, что для случаев идентификации экологических рисков и их экономической оценки наибольший интерес представляют так называемые «реципиентные» методики, т.е. используемые для конкретных отдельных реципиентов негативного воздействия (в отличие от «валовых» методик, когда сумма ущерба определяется по массе произведенных выбросов, сбросов и др.). Именно такие разновидности оценок более адекватны для расчетов эколого-экономических рисков, если негативные события уже произошли.

Таким образом, экологические проблемы могут решаться путем формирования новых методик расчетов ущерба. Такие методики должны быть основаны на современных подходах к оценке природных ресурсов, современных методах определения изменений в окружающей среде (в том числе и отдаленных последствий) при негативных воздействиях на ее компоненты; ориентироваться не только на вред здоровью человека, но и на прочие «ответные реакции» окружающей среды.

Разработанные и утвержденные комплексные методики, а их всего две, это «Методика определения ущерба окружающей природной среде при авариях на магистральных нефтепроводах» от 01.11.1995 г. и «Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды» от 21.10.1983 г., уже не способны учитывать все факторы в современной ситуации – это еще один крайне сложный момент. Наиболее комплексные и объективные методики предполагают оценку эколого-экономического ущерба на основе ценовых показателей 80-90-х гг. прошлого века, что практически сводит на нет любые усилия по повышению точности расчетов: инфляционные процессы довольно сложно поддаются оценке и учету, а механическое повышение значений ущербов вряд ли адекватно отразит картину изменения ценности отдельных компонентов природной среды.

Значительные сложности при определении экономических оценок экологических ущербов связаны с несовершенством либо недостаточной точностью (адаптированностью к конкретной ситуации) действующих методик. Большинство из них основано на косвенных методах определения ущерба, что само по себе предполагает использование более или менее удачных «шаблонных» оценок.

В настоящее время готовятся новые законодательные документы, предполагающие отказ от временно согласованных норм выбросов, сбросов и образования отходов. Экологические платежи должны будут полностью покрывать экологические издержки, а тарифы за сверхнормативные выбросы, к которым будут отнесены последствия аварий на предприятиях, по некоторым данным планируется увеличить в 25 раз. В этих условиях, учитывая астрономические размеры экологических платежей, предприятия встанут перед выбором: либо скрывать факт аварии, либо всячески уходить от платежей, ссылаясь на форс-мажорные обстоятельства.

Таким образом, можно выделить ряд проблем, связанных с методикой оценки экологического ущерба:

1. Применение нормативных методов оценки, приводящих к некорректным показателям.
2. Социально-экономические последствия (ущерб здоровью, имуществу) не оцениваются.
3. Пробелы в методическом обеспечении оценки вреда определенным компонентам природы (отсутствие методики по воде, недрам, городским почвам, экосистемам особоохраняемые природные территории (ООПТ), растительности, не входящей в лесной фонд, редким видам животных и растений, а также отсутствие методик по видам негативного воздействия, например, нефтяного загрязнения).
4. Отсутствие единого методического подхода к стоимостной оценке вреда (ущерба, убытков) окружающей среде и использование методик, разработанных в иной правовой и экономической системе.
5. Отсутствие комплексных методик.
6. Субъекты, которым причинен ущерб, и убытки не выделяются.
7. Современные методики оценки ущерба отсутствуют за исключением ряда методик для г. Москвы.
8. Соотнесения экологических последствий ущерба и денежного выражения этих потерь.
9. Оценка морального ущерба.
10. Выявление четко определяемых, но отдаленных последствий неблагоприятных экологических событий, как и со стоимостной оценкой очевидных изменений в экосистемах. Латентные и отдаленные последствия, которые происходят и будут происходить в экосистемах и, соответственно, отражаются на здоровье человека, наиболее сложно поддаются оценке.

Кроме законодательных и методических проблем можно выделить нижеисследующие особенности оценки экологического ущерба в России.

1. Слабое давление общественности из-за низких доходов населения.
2. Случаи оценки по требованию западных инвесторов и кредиторов являются обязательными.
3. Случаи оценки по требованию общественности в крупных центрах являются редкими.
4. Перспективным направлением может являться оценка по требованию властей при продаже земли для строительства.

Отсутствие надёжных оценок экономического ущерба приводит к тому, что показатели экономического ущерба как результат хозяйствования вообще не учитываются и в связи с этим природопользование выпадает из общей схемы оценки эффективности любой экономической деятельности.

Таким образом, анализ проблем оценки экологического ущерба показывает неразвитость методического комплекса и законодательства.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 08.05.2010).
2. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 28.12.2010), (принят ГД ФС РФ 16.07.1998).
3. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.12.2010), (принят ГД ФС РФ 20.12.2001).
4. Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба (утв. Госкомэкологией РФ 09.03.1999).
5. Методика определения ущерба окружающей природной среде при авариях на магистральных нефтепроводах (утв. Минтопэнерго РФ 01.11.1995).
6. Хаустов А.П., Редина М.М., Недоступ П., Силаев А. Энергобезопасность в документах и фактах // Проблемы оценок и управления экологическими рисками на предприятиях ТЭК. – 2005. – № 6.
7. Медведева О.Е. Современные методы стоимостной оценки вреда окружающей среде (экологического ущерба).

Секция 14

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

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ, УЧЕТА И ОЦЕНКИ РЕПУТАЦИОННЫХ АКТИВОВ

© Афанасьева Е.С.*

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Целью работы является формирование понятия и разработка практических рекомендаций по совершенствованию организации учета, оценки репутационных активов и возможному внесению изменений в финансовую отчетность организации, путем раскрытия информации о них.

По мере интеграции нашей страны в международное экономическое общество, а также в связи с развитием крупных форм собственности возникает необходимость идентификации, классификации, оценки, учёта и отражения в финансовой отчетности репутационных активов.

Для раскрытия сущности понятия репутационные активы необходимо наличие некоего общего представления о них, поэтому рассмотрению репутационных активов логически предшествует определение их базовой концепции, принципиальных вопросов, требующих раскрытия. К последним относятся: понятие, признание, оценка, амортизация, отражение в финансовой отчетности, влияние на принятие решений заинтересованными пользователями. В данной работе представим лишь некоторые из них.

В период переориентации экономики России на рыночные отношения возрос удельный вес нетрадиционных объектов наблюдения, среди которых особое место занимают нематериальные активы. В переводах на русский язык западной литературы нематериальные активы часто ассоциируются с неосязаемыми. Однако только определенное подмножество из совокупности неосязаемых активов может быть выделено в специфическую группу объектов под названием «Нематериальные активы». Нематериальный капитал принимает разные формы. Он может быть защищен правовыми нормами, в этом случае он часто называется интеллектуальной собственностью или интеллектуальным капиталом. Существуют три основные категории интеллектуального капитала, различаемые по их отношению к источнику активов: человеческий капитал, организационный капитал и клиентский капитал или репутационные активы. Важным компонентом репутационного капитала является деловая репутация компании (гудвилл), которая играет существенную роль в коммерческом успехе и является компонентом, неотделимым от компании.

На основе представленного эволюционного подхода (рис. 1) можно сделать вывод, что последняя и самая существенная составляющая интеллектуального капитала, деловая репутация, может быть представлена всеми элементами интеллектуального капитала (человеческого, клиентского,

* Студент.

структурного). Поэтому в работе употребляются термины: репутационный актив, деловая репутация, гудвилл как взаимозаменяемые.



Рис. 1. Эволюция определения «репутационные активы»

Существуют различные подходы к определению репутационных активов. В зарубежной практике финансового анализа термин «гудвилл» появился в коммерческой практике Англии в первой половине XV в., т.е. еще до выхода в свет трактата Л. Пачоли (1494 г.). Первое упоминание о репутационных активах как экономической категории датируется 1571 г. В конце XIX в. — начале XX в. в работах экономистов этого периода И.Ф. Шера и Ф. Пикслея, репутационные активы — это не только продукт бухгалтерского учета, но и дисконтированная стоимость будущих сверхприбылей. Уже в середине XIX в. английский суд стал квалифицировать гудвилл как имущественное право, поэтому возникла необходимость в его оценке и принятии к учету. В 1891 г. английский бухгалтер Ф. Мор (Francis More) впервые предложил оценивать репутационные активы исходя из генерируемых ими дополнительных доходов.

В российском учете понятие «гудвилл» стало использоваться в качестве экономической категории объекта учета с 1992 г. Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения). На современном этапе деловая репутация — не единичное явление, а «совокупность факторов, позволяющих более успешно вести бизнес».

На основе представленных подходов было сформировано понятие репутационных активов, как *специфические, неосязаемый* активы, обуслов-

ленные наличием определенных *конкурентных преимуществ* организации, приносящих ей *дополнительные экономические выгоды*.

Таким образом, репутационный актив – многозначная категория, которая широко используется в различных областях экономики и права. Для раскрытия содержательной стороны этого понятия, необходимо классифицировать репутационный актив по всевозможным признакам, что представлено на рис. 2.



Рис. 2. Классификация репутационных активов

На основании представленного исторического обзора возникновения и развития понятия репутационных активов можно сделать вывод, что процесс развития данного понятия определил следующие его свойства:

- гудвилл не имеет материально-вещественной природы, и он присущ некоторой компании и неотделим от нее;
- он возникает тогда, когда компания получает некоторые преимущества, обеспечивающие в будущем стабильные и высокие прибыли, превышающие средний уровень по отрасли;
- величина репутационных активов находит свою оценку только при осуществлении сделки купли-продажи компании.

Репутационные активы трактуются на двух принципиальных уровнях понимания: гудвил – как экономическая категория, что было представлено выше, и гудвил – как учетная категория. Рассмотрим более подробно вторую составляющую базовой концепции. В объяснение логики отражения приобретенного гудвилла в учете и отчетности может быть использовано несколько подходов, различающихся в зависимости от того, признается ли гудвилл в качестве актива, расхода или фактора уменьшения капитала. Способы бухгалтерского учета репутационных активов представлены на рис. 3.

Впрочем, представленные варианты учета репутационных активов не противоречат действующим правилам бухгалтерского учета, поскольку, порядок учета действующим законодательством не регламентирован. Однако,

в соответствии с п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» мы можем руководствоваться положениями МСФО (Международные стандарты бухгалтерской отчетности).

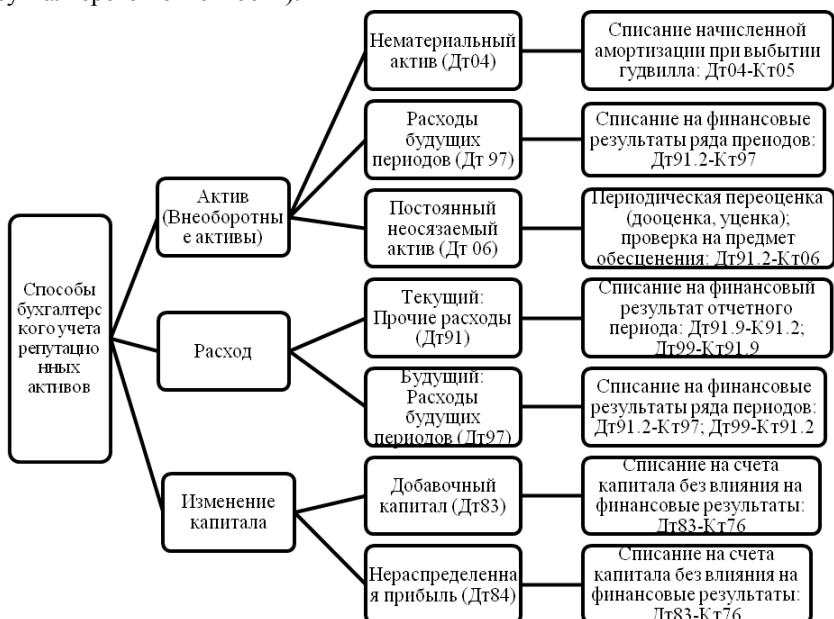


Рис. 3. Способы бухгалтерского учета репутационных активов

Проведя сравнительный анализ состава деловой репутации по МСФО, проанализировав положения отдельных стандартов, таких как (IAS) 38 «Нематериальные активы», (IFRS) 3 «Объединение предприятий», (IAS) 36 «Обесценение активов», и РПБУ, можно сделать вывод, что международные стандарты признают деловую репутацию как приобретенную, так и внутренне созданную, российские стандарты, в отличие от МСФО, рассматривают только приобретенную.

Поэтому в данной работе предлагаем способ бухгалтерского учета гудвилла как неосязаемого актива организаций, включающий учет внутренне созданного и приобретенного гудвилла.

Рассмотрев основные методы оценки репутационных активов, такие как бухгалтерский метод, аналитический метод оценки деловой репутации, оценка деловой репутации с помощью показателя деловой активности, метод избыточных прибылей, метод покупки контроля, можно сделать вывод, что наиболее распространенным и легким является метод расчета стоимости гудвилла как разницы между рыночной стоимостью компании, рассчитанной доходным или сравнительным подходом, и рыночной стоимостью чистых активов фирмы.

В соответствии с последними требованиями МСФО, мы рекомендуем рассматривать репутационные активы как НМА с неопределенным сроком полезного использования, и не амортизировать их, а не реже, чем раз в год проводить тест на обесценение, состоящий из двух этапов.

Отражение репутационных активов при составлении консолидированной отчетности происходит следующим образом: положительная деловая репутация показывается в группе статей баланса «Нематериальные активы» и балансируется статьей «Добавочный капитал»; отрицательная является зеркальным отражением. Раскрытие информации о репутационных активах и отражение сведений о внутренне созданном гудвиле в пояснительной записке к консолидированной отчетности позволяет внешним пользователям получать более полную и достоверную информацию о состоянии корпорации.

Список литературы:

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 2009.
2. Сапожникова Н.Г. Развитие методологии и практики корпоративного учета и отчетности: автореф. – Воронеж, 2009.
3. Чайковская Л.А. Интеллектуальный капитал в финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 4.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ КОМПОНЕНТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Бабичева Л.В.*

Филиал Государственного университета
– учебно-научно-производственного комплекса, г. Ливны

В настоящее время актуальным является изучение категории «интеллектуальный капитал» с точки зрения учетно-отчетной системы. В статье анализируются существующие возможности и проблемы финансового учета и отражения компонентов интеллектуального капитала в финансовой отчетности организации.

На данный момент отсутствует адекватная система сбора информации об интеллектуальном капитале (ИК), что затрудняет возможности управления и составления о нем отчетности. Существующие в настоящее время нормы гражданского права и стандарты бухгалтерского учета позволяют внешним пользователям получать информацию только о части ИК организации. Мероприятия по реформированию учета ИК пока носят обрывоч-

* Инженер-лаборант кафедры Бухгалтерского учета и аудита.

ный, точечный характер. На основании исследования трудов ученых в области учета ИК в табл. 1 представим основные подходы к отражению компонентов ИК в финансовой отчетности организации.

Таблица 1

**Предложения ученых по поводу отражения компонентов
ИК в финансовой отчетности организации**

Автор	Сущность концепции
1. Булыга Р.П.	Выработка правил идентификации и признания в бухгалтерском учете компонентов ИК бизнеса путем трансформации концепции гудвилла.
2. Устинова Я.И.	Построение модели учета ИС на базе теорий статического и динамического баланса. Методология базируется на множественности интересов пользователей финансовой отчетности и возможности различных трактовок фактов хозяйственной жизни в ходе их бухгалтерской реконструкции исходя из принятых теоретических концепций.
3. Чайковская Л.А., Быстрова Ю.А.	Создание новой системы бухгалтерского учета, позволяющей в полной мере учитывать ИК и отвечающей потребностям постиндустриальной эпохи.
4. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л.	СВН – это единственная модель, которая способна решить проблемы стандартизации отчетности об ИК и позволяет проводить внутриотраслевые сравнения без разглашения конфиденциальной информации.
5. Легенчук С.Ф., Давидюк Т.В.	ИК не является совершенно новым объектом бухгалтерского учета. Отдельные его составляющие отражаются в учете с момента введения в отчетственную систему бухгалтерского учета НМА. Данный вопрос следует затрагивать только в отношении тех его составляющих, которые не нашли учетного отражения.
6. Виноков Н.И., Селиверстова Е.С.	Включение неидентифицируемых элементов ИК в активы организации не соответствует действующим предписаниям МСФО и РСБУ. Не меняя структуры и содержания существующих форм отчетности, необходимо приводить дополнительную информацию о вложениях в ИК за балансом.

Проведя анализ указанных в табл. 1 трудов исследователей, установили, что большинство авторов предлагают создание новой системы учета, позволяющей в полной мере учитывать ИК, другие пытаются приспособить традиционную индустриальную систему бухгалтерского учета под новые реалии общества.

К основным причинам неполного отражения компонентов ИК в отчетности организации относятся:

- значительная зависимость ПБУ 14/2007 от МСФО (IAS) 38, что не позволяет в полной мере учитывать все компоненты ИК;
- оценка компонентов ИК по тем же правилам, что и материальные ресурсы;
- узкая сфера применения профессионального суждения бухгалтера;
- недостатки национальных институтов права;
- наличие разницы между рыночной и бухгалтерской оценками капитала бизнеса.

Согласно МСФО (IAS) 38 и ПБУ 14/2007 нематериальные активы (НМА) являются учетно-аналитической моделью, характеризующей ИК, который в свою очередь является экономической категорией. Основная проблема учета

компонентов ИК связана с жестким разделением бухгалтерскими учетными стандартами НМА на две кардинально различающиеся группы: идентифицируемые и неидентифицируемые НМА (бухгалтерский гудвилл). В зависимости от степени представления в финансовой отчетности организации нематериальных активов ИК может быть разложен на следующие составляющие:

$$\text{Интеллектуальный капитал} = \text{Идентифицируемая часть интеллектуального капитала} + \text{Неидентифицируемая часть интеллектуального капитала} \quad (1)$$

Если рассматривать идентификацию ИК применительно к комплексной учетной системе, то в силу ограниченности норм бухгалтерского, налогового и гражданского законодательства в отчетности отражается лишь часть ИК. В соответствии с нормами ПБУ 14/2007 и гл. 25 НК РФ финансовому и налоговому учету подлежит только идентифицируемый ИК, который по своему составу совпадает с идентифицируемыми НМА (исключительные права организации на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации). Исходя из предписаний ПБУ 14/2007, в финансовой отчетности организаций отражается только часть клиентского (фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения) и организационного капитала (программы для ЭВМ, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау)). Человеческий капитал вообще не отражается в финансовой отчетности, поскольку такие его компоненты, как совокупность знаний, квалификации, практических навыков являются неотделимыми от личности человека, в силу чего объективно не являются собственностью организации. Легенчук С.Ф. пишет, что отражение человеческого капитала в учете является чем-то невероятным и неосуществимым, поскольку проблема его оценки состоит не только в разработке конкретного метода, а скорее в ее эффективном внедрении в существующую систему учета, анализа и контроля [2, с. 57].

Следующей важной причиной неполного отражения компонентов ИК в отчетности организации является оценка компонентов ИК по тем же правилам, что и материальные ресурсы. В силу преобладания как в СССР, так и в России марксистской теории прав собственности, в которой нет места нематериальным благам, разработчики нормативных документов как бы «подстраивают» учет неосязаемых активов под законы материального мира. В связи с этим, по мнению Бульги Р.П. [1, с.74] ошибочными являются положения бухгалтерских стандартов, предписывающие оценивать компоненты ИК по тем же правилам, что и материальные ресурсы. Так, согласно МСФО 38 (п. 22) НМА первоначально оцениваются по себестоимости. В соответствии с п. 7 ПБУ 14/2007 НМА принимаются к бухгалтерскому учету по фактической (первоначальной) стоимости, под которой понимается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или

начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях. Однако, несмотря на внесенные изменения, принципиальный подход к стоимостной оценке НМА при их признании остался прежним и соответствует ФЗ «О бухгалтерском учете». Указанные нормы, по сути, подражают правилам оценки основных средств (ПБУ 6/01, пп. 7-12) и материально-производственных запасов (ПБУ 5/01 пп. 5-11), не учитывая специфических свойств ИК.

ПБУ 4/99 (п. 6) ограничивает бухгалтера в применении профессионального суждения относительно учета компонентов ИК, что противоречит положениям ФЗ «О бухгалтерском учете» (п. 4 ст. 13), в котором указано, что за бухгалтером закреплено право руководствоваться собственным профессиональным суждением при отражении фактов хозяйственной жизни и составлении финансовой отчетности. В итоге бухгалтер практически не имеет возможности отступить от правил бухгалтерского учета, закрепленных в нормативных регулятивах, даже в целях достоверного и добросовестного отражения информации об ИК. В отношении ИК бухгалтер ограничен также и нормами ПБУ 14/2007 и ПБУ 17/02, применение которых носит обязательный характер. Указанные нормы достаточно жестко регулируют отдельные аспекты бухгалтерского учета НМА, но не описывают ситуацию исчерпывающим образом. Таким образом, на практике бухгалтер не может принять решение об отражении отдельных операций в учете ИК на основе собственного профессионального суждения. Каждая конкретная ситуация требует специального решения, и это решение доступно лишь практикующему бухгалтеру, ориентирующемуся на потребности потенциальных пользователей финансовой отчетности. В связи с этим концепция нормативного регулирования учета ИК должна предусматривать возможность бухгалтеру принять решение о порядке отражения фактов хозяйственной жизни не в жесткой привязке к нормам далеких от совершенства ПБУ 14/2007 и ПБУ 17/02, а руководствуясь концепцией достоверного и добросовестного взгляда. Важным направлением развития учета ИК может стать разработка нерегламентированных методик управленческого учета ИК (например, применение сбалансированной системы показателей – BSC, связывающей воедино количественные и качественные показатели ИК).

Неидентифицируемая часть ИК сокрыта в гудвилле. В приложении к конкретной фирме можно говорить о двух видах гудвилла – внутренне созданном (экономическом) и приобретенном (бухгалтерском). Первый относится к собственно данной фирме, второй – к другой компании, но приобретенной данной фирмой; первый не отражается в балансе фирмы (п. 48 IAS 38), второй – отражается, причем косвенно в балансе фирмы и непосредственно в консолидированном балансе группы (п. 51 IFRS 3, п. 43 ПБУ 14/2007). Экономический гудвилл как раз и представляет собой тот неидентифицируемый ИК организации, который нарабатывается годами и позволяет ей иметь конкурентные преимущества. Структуру экономического гудвилла и его связь с ИК бизнеса представим на рис. 1.



Рис. 1. Структура экономического гудвилла и его связь с ИК бизнеса

Расчет величины бухгалтерского гудвилла не дает реальной стоимости неидентифицируемого ИК бизнеса, поскольку является чисто техническим приемом и констатирует в результате конкретной сделки разницу между рыночной и бухгалтерской оценками капитала бизнеса. Указанная разница обусловлена наличием спекулятивной составляющей конкретной сделки купли-продажи предприятия как имущественного комплекса, техническими погрешностями бухгалтерского учета, а также непринятием к учету НМА. Напротив, суммарную оценку всех компонентов ИК бизнеса, не учитываемых в составе идентифицируемых НМА показывает реальная стоимость гудвилла, равная по величине экономическому гудвиллу [1, с.82]. По мнению Р.П. Булыги, равенство бухгалтерского и экономического гудвилла будет достигнуто в том случае, если цена сделки будет сформирована строго в соответствии с законами спроса и предложения, а все активы учтены на балансе по справедливой стоимости на дату его составления. В своих трудах Р.П. Булыга обращает внимание на максимальное выделение компонентов ИК в соответствующие идентифицируемые НМА и, как следствие, сокращения стоимости «бухгалтерского гудвилла» (в идеале – только до суммы технических погрешностей бухгалтерского учета и спекулятивной составляющей) [1, с.84].

Исследование показало, что информацию об ИК не всегда с достаточной степенью надежности можно представить в финансовой отчетности в денежном выражении. В настоящее время многие компании составляют отчеты об ИК, имеющие стратегическую направленность, используя при этом нефинансовые показатели. Такие отчеты носят количественно-качественный нестоимостной характер и дают возможность инвестору формировать собственное мнение о результатах деятельности организации и величине капитала, выступают инструментом аналитического разложения малоинформативных финансовых показателей традиционной внешней бухгалтерской отчетности, а также повышают ее достоверность.

Для дальнейшего поиска направлений развития учета ИК необходимо уточнить сущность и категоризацию ИК организации в целях четкого учетного отражения этих объектов в финансовой отчетности, а также выявления унифицированной терминологии. Границы информативности действующей концепции учета ИК могут быть расширены посредством разработки методологии учета, базирующейся на множественности интересов пользователей финансовой отчетности.

Список литературы:

1. Булыга Р.П. Методологические проблемы учета, анализа и аудита интеллектуального капитала: монография / Р.П. Булыга. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. – 400 с.
2. Легенчук С.Ф. Актуальные проблемы бухгалтерского учета и контроля интеллектуального капитала в Украине / С.Ф. Легенчук, Т.В. Давидюк // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – №7.
3. Устинова Я.И. Интеллектуальная собственность как объект бухгалтерского учета: современная концепция и тенденции развития / Я.И. Устинова [Электронный ресурс] // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 6. – Режим доступа: www.auditfin.com/fin/2008/4/Ustinova/Ustinova.pdf.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

© Воропаева О.Д.*

Юго-Западный государственный университет, г. Курск

Излагаются основы формирования бухгалтерской и налоговой учетной политики, рассматриваются причины выделения бухгалтерского и налогового учета.

Методология формирования бухгалтерской и налоговой учетной политики предусматривает раскрытие в разрезе каждого составляющих их элементов последовательности комплексного подхода к выбору вариантов учета исходя из требований и возможностей предоставляемых законодательством.

В общем виде учетную политику можно определить как совокупность способов ведения бухгалтерского учета, избранных предприятием в качестве соответствующих условиям хозяйствования. Другими словами, это порядок первичного наблюдения, стоимостного измерения текущей деятельности предприятия или реализация метода бухгалтерского учета.

Учетная политика формируется исходя из допущений и требований, установленных ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».

В настоящее время в России учетная политика предприятия должна обязательно разрабатываться с формированием следующих ее составляющих: учетная политика для целей бухгалтерского учета; учетная политика для целей налогообложения. Это обусловлено тем, что введение с 01.01.2002 гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» законодательно закрепило понятие налогового учета. Введение названной главы НК РФ в действие является основой предъявления ФНС требования к предприятиям об обязательном составлении учетной политики для целей налогообложения.

* Доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», кандидат экономических наук.

При разработке бухгалтерской и налоговой учетной политики, а так же системы налогового учета следует: определить объекты учета, по которым правила бухгалтерского учета совпадают с правилами налогового учета; разработать порядок использования данных бухгалтерского учета для целей налогового учета; выделить те объекты учета, по которым правила бухгалтерского и налогового учета различны; разработать формы аналитических регистров налогового учета по этим объектам.

При этом налоговая учетная политика должна обеспечить особый порядок учета доходов и расходов в зависимости от правил их признания для целей налогообложения, установленных гл. 25 НК РФ. В гл. 25 «Налог на законодательном уровне дано определение налогового учёта, описаны общие нормы и правила его ведения. Гл. 25 НК РФ обуславливает возможность отражения одной и той же операции, а так же одного и того же объекта различно: одним способом в бухгалтерском учете, другим способом для целей налогообложения. Это привело к выделению двух параллельных систем учета: бухгалтерского и налогового и необходимости формирования учётной политики для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Задачами формирования налоговой учетной политики являются: постановка налогового учета для формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода; обеспечение информацией заинтересованных пользователей за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью перечисления уплачиваемых в бюджет налогов.

Содержание учетной политики предприятия оформляется специальным внутренним документом – приказом об учетной политике. От правильно сформированной учетной политики напрямую зависит эффективность деятельности предприятия. Так же при решении спорных вопросов между налогоплательщиками и ФНС об определении уровня показателей для целей налогообложения и исчисления налоговых платежей, именно приказ об учетной политике является одним из доказательств правильности доводов предприятия, приводимых в свою защиту в спорных ситуациях. При разработке учетной политики необходимо выполнить следующие задачи:

- сделать данные бухгалтерского учета, как основу формирования информации, подлежащей дальнейшему использованию в ходе проведения анализа хозяйственной деятельности предприятия;
- создать систему организации бухгалтерской службы, обеспечивающей своевременный учет информации о хозяйственных операциях;
- построение оптимальной системы налогового учета;
- предусмотреть не противоречащие действующему законодательству РФ направления минимизации налогов.

При формировании учетной политики по каждому конкретному направлению ведения бухгалтерского и налогового учета осуществляется

выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством и нормативными актами. Если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения учета, то при формировании учетной политики предприятие разрабатывает соответствующий способ исходя из положений по бухгалтерскому учету. Принятую учетную политику необходимо оформить соответствующим приказом.

Изменение учетной политики производится в случаях: изменения законодательства РФ или нормативных актов по бухгалтерскому учету; разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета; существенного изменения условий деятельности (реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т.д.).

На выбор и обоснование учетной политики влияют следующие факторы: организационно-правовая форма предприятия, отраслевая принадлежность, масштабы деятельности, управленческая структура, финансовая стратегия, степень развития информационной системы.

В учетной политике утверждаются:

- выбранные варианты учета и оценки объектов учета;
- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические счета и субсчета;
- формы первичных учетных документов и отчетности;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями.

Методология формирования учетной политики определяет способы оценки объектов бухгалтерского и налогового учета, порядок их учета для определения финансовых результатов деятельности. Формируя учетную политику, предприятие должно раскрыть способы оценки и ведения учета, являющиеся существенными. Существенность признается исходя из условия, что пользователем бухгалтерской отчетности без знания о них невозможно достоверно оценить результаты работы организации, составить представление об имущественном и финансовом состоянии, движении денежных средств. Эти способы должны быть раскрыты в пояснительной записке, входящей в состав годовой бухгалтерской отчетности предприятия.

Например, к основным элементам методического раздела, которые необходимо закрепить в учётной политике организации по основным средствам относится информация:

- о выбранных способах начисления амортизации;
- о порядке списания затрат по ремонту основных средств;
- об изменениях стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учёту (включая случаи достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации, переоценку основных средств);
- о принятых сроках полезного использования объектов;

- об объектах основных средств, стоимость которых не погашается;
- об объектах основных средств, предоставленных и полученных по договору аренды;
- об объектах недвижимости, принятых в эксплуатацию и фактически используемых, находящихся в процессе регистрации.

Выбор способа амортизации объекта основных средств, приводит к различным по уровню оценкам его остаточной стоимости, отражаемой в балансе и месячной суммы его амортизации, включаемой в себестоимость продукции, работ, услуг. В свою очередь, начисляемая ежемесячно амортизация, формирует оценку таких показателей в активе бухгалтерского баланса, как затраты в незавершенном производстве, готовая продукция, товары отгруженные в том случае, если в организации на дату составления финансовой отчетности есть сальдо по соответствующим счетам бухгалтерского учета.

При установлении способа оценки материально-производственных запасов при отпуске в производство или ином выбытии (в том числе и для товаров), возможен выбор из трёх вариантов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (способ ФИФО). Следует обратить внимание на то, что с 01.01.2008 метод ЛИФО в бухгалтерском учете отменен (Приказ Минфина России от 26.03.2007 № 26н).

Налоговая учетная политика формируется по двум основным направлениям: организационно-техническому и методологическому, причем основными разделами последнего выступают налог на прибыль организаций и налог на добавленную стоимость.

В налоговой учетной политике предприятие закрепляет:

- выбранные правила налогового учета при наличии нескольких вариантов, допускаемых налоговым законодательством;
- самостоятельно определенные способы налогового учета, когда НК РФ предоставляет такое право налогоплательщику.

В организационно-техническом разделе необходимо указать, что собой представляет система налогового учета в издательстве и как он ведется в организации:

- налоговый учет ведется обособленно от бухгалтерского учета;
- налоговый учет ведется в рамках бухгалтерского учета;
- прибыль, полученная по данным бухгалтерского учета, корректируется в целях налогообложения;
- налоговый учет ведется в обособленном налоговом плане счетов.

Например, организация может предусмотреть, что: налоговый учет ведется по принципу максимального сближения налогового учета с существующей системой бухгалтерского учета; налоговый учет ведется в рамках единой учетной системы бухгалтерского учета и налогового учета; План счетов бухгалтерского учета адаптирован для налогового учета на уровне организации аналитического учета доходов и расходов; при фор-

мировании рабочего плана счетов доходы и расходы, признаваемые для целей бухгалтерского и налогового учета в различном порядке, учитываются на обособленных субсчетах.

Следует отразить: на кого возлагаются обязанности по ведению налогового учета, а также кто является ответственным за взаимодействие с налоговыми органами; порядок ведения налоговых регистров; указать перечень регистров, которые должны формироваться на бумажных и электронных носителях в обязательном порядке. Если организация имеет обособленные подразделения, то должен быть утвержден порядок представления данных налогового учета обособленными подразделениями.

При формировании учетной политики, нужно выполнить следующее:

- выбрать один из нескольких взаимоисключающих вариантов учета, наличествующих в законодательстве. Например, выбрать метод начисления амортизации основных средств или нематериальных активов (либо линейный, либо нелинейный);
- во-вторых, отказаться при необходимости от варианта, предусмотренного в Налоговом кодексе РФ «по умолчанию» (для налогового учета) или в ПБУ (для бухгалтерского учета). Например, малые предприятия могут не применять ряда положений по бухгалтерскому учету (ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах», ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам» и др.). Специалисты ФНС зачастую требуют, чтобы причины отсутствия подобных положений были отражены в учетной политике;
- в-третьих, найти варианты сближения учета. Например, при формировании резервов, в частности резерва по сомнительным долгам. Налоговые правила формирования резерва по сомнительным долгам (п. 4 ст. 266 НК РФ) более четко сформулированы по сравнению с бухгалтерскими (п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н), следовательно целесообразно прописать в учетной политике начисление резерва по правилам НК РФ;
- в-четвертых, спрогнозировать величину налоговых выплат.

На основании изложенного можно сделать вывод, что при законодательно обоснованном подходе к формированию бухгалтерской и налоговой учетной политики можно оптимизировать суммы выплачиваемых налогов, повысить эффективность деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

РЕВИЗИОННЫЕ КОМИССИИ И РЕВИЗИОННЫЕ СОЮЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ – ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Колесникова Е.Н.*

Рязанский филиал Московского университета МВД России, г. Рязань

В статье производится исследование проблем и перспектив развития ревизионных комиссий и ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов. Описаны ключевые изменения, позволяющие разделить полномочия ревизионных комиссий и ревизионных союзов, оптимизировать их регулирование их деятельности функционирование и взаимодействие.

Члены кооператива – собственники контролируют деятельность сельскохозяйственных кооперативов лично, через участие в наблюдательных органах или через специальные органы контроля – ревизионные комиссии. Ревизионные комиссии – это наиболее традиционная для кооперативной формы хозяйствования форма ревизионной работы. Они создаются в соответствии с требованиями законодательства на предприятиях любой организационно-правовой формы. Необходимость создания ревизионных комиссий в сельскохозяйственных производственных кооперативах законодательно обусловлена ст.18 федерального закона «О производственных кооперативах» № 41-ФЗ от 08.05.1996 г. (ред. от 19.07.2009) [2].

В соответствии с требованиями законодательства ревизионная комиссия (ревизор) сельскохозяйственного производственного кооператива осуществляет проверку финансового состояния кооператива по итогам работы за финансовый год, проводит проверку финансово-хозяйственной деятельности кооператива по поручению общего собрания членов кооператива, наблюдательного совета кооператива или по требованию не менее чем десяти процентов членов кооператива, а также по собственной инициативе.

Дискуссионным является вопрос о том, являются ли ревизионные комиссии субъектами внутреннего или внешнего контроля.

Большинство авторов, относят ревизионные комиссии к субъектам внутреннего контроля, мотивируя данный факт тем, что ревизионные комиссии являются частью системы управления сельскохозяйственным кооперативом, и исполнительный орган кооператива определяет его функции и полномочия [5].

Однако, существует и иная позиция авторов сводящаяся к следующему: функциональные обязанности ревизионной комиссии в минимальном наборе определены законодательно, поэтому их следует отнести к субъектам внешнего контроля. Это позволяет утверждать, что однозначно определить являются ли ревизионные комиссии, исходя из современного трак-

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

тования их функций и, прежде всего, на законодательном уровне, органом внешнего или внутреннего контроля в целом невозможно.

На практике это определяется спецификой обязанностей возложенных на ревизионные комиссии каждого отдельно взятого сельскохозяйственного производственного кооператива и во многом явилось следствием противоречия, порожденным законодательно и обусловленным несоответствием положений федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» и федерального закона «О производственных кооперативах» [2, 3].

В федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации» предусмотрено членство кооперативов в Ревизионных союзах, но отсутствует малейшее упоминание ревизионных комиссий [3]. Закон «О производственных кооперативах», наоборот, описывает основные вопросы деятельности ревизионных комиссий, но не содержит упоминания о ревизионных союзах и членстве в них сельскохозяйственных производственных кооперативов, отсылая кооперативы к использованию аудиторов в качестве органов внешнего контроля [2].

В этой связи существует объективная необходимость внесения изменения законодательного характера, как в тот, так и другой законодательный акт.

Внесение в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» положений о функционировании ревизионных комиссий и взаимодействии их с ревизионными союзами сельскохозяйственных кооперативов позволит решить данную дилемму. В данном случае, можно будет говорить о преобладании для ревизионных комиссий сельскохозяйственных производственных кооперативов черт внутреннего контроля, а для ревизионных союзов – внешних.

По нашему мнению подобные изменения законодательного характера позволят упорядочить иерархию контрольных процедур, позволят сделать их более согласованными и эффективными. Целесообразным будет внедрение типовой формы Положения о ревизионной комиссии сельскохозяйственного производственного кооператива, учитывающего особый характер и правовой статус сельскохозяйственных кооперативов и специфичность деятельности в них ревизионных комиссий.

Данное положение детально прописывает компетенцию ревизионной комиссии сельскохозяйственного кооператива, ее включенность в управление кооперативом и характер взаимодействия как со структурными подразделениями и органами управления самого кооператива, так и Ревизионным союзом сельскохозяйственных кооперативов.

Значительное внимание в нем уделено отчетным документам ревизионных комиссий и обязательности документирования всех ревизионных процедур – как гарантии надлежащего исполнения членами ревизионных комиссий своих функциональных обязанностей.

Акцентируется внимание на том, что итоговым документом, подтверждающим достоверность годовой отчетности сельскохозяйственного кооператива со стороны ревизионной комиссии является акт ревизии.

По нашему мнению, это позволяет избежать аналогий с заключением Ревизионного союза сельскохозяйственных кооперативов и четко определить значение каждого из указанных результативных документов, а также более четко разграничить функциональные обязанности ревизионных комиссий и ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов

В соответствии с действующим законодательством ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов – это союз сельскохозяйственных кооперативов, осуществляющий ревизию финансово-хозяйственной деятельности входящих в него кооперативов, союзов кооперативов, координацию этой деятельности, представление и защиту имущественных интересов кооперативов, оказание членам ревизионного союза сопутствующих ревизиям услуг, а также иные предусмотренные данным законом функции.

Саморегулируемым организациям ревизионных союзов предоставлены широкие полномочия для определения квалификационных требований, предъявляемых к ревизорам-консультантам ревизионных союзов. Такой подход предполагает соответствующий уровень развития саморегулируемых организаций, что не вполне соответствует реальному положению дел, с учетом очень короткой истории ревизионных союзов [4].

В этой связи, экзамены на получение аттестата-ревизора-консультанта нередко приобретают формальный характер, отсутствуют единые требования к уровню знаний, умений и профессиональной компетенции. Поэтому существует объективная потребность в упорядочивании обучения и подготовки специалистов на данную должность. По нашему мнению, она может осуществляться в рамках системы подготовки и аттестации профессиональных кадров проводимых Институтом профессиональных бухгалтеров России.

Нормативная база в отношении деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов содержит требования, учитывающие различные аспекты независимости контролирующих лиц. Ревизоры-консультанты являются независимыми при осуществлении ревизий и в случае попыток руководителей ревизионного союза или руководителей кооператива – члена ревизионного союза, оказать влияние на них обязаны вынести этот вопрос на обсуждение общего собрания членов ревизионного союза либо общего собрания членов кооператива, что предусмотрено п. 6 ст. 32 ФЗ № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» [3].

Поскольку кооперативы являются членами ревизионного союза, то данные положения вполне обоснованны. Вместе с тем нормы федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» фактически допускают возможность ведения бухгалтерского учета и проведения ревизии одними и теми же ревизорами-консультантами. На наш взгляд, такое совмещение функций противоречит принципу независимости ревизоров и поэтому должно быть исключено из текста документа.

Целесообразным, является внесение изменений в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» о порядке оказания ревизорами-консультантами до-

полнительных услуг. По нашему мнению, стоит разграничить основной вид деятельности ревизионных союзов – проведение ревизий и оказание дополнительных услуг, так как это создает угрозу независимости ревизоров.

Несмотря на то, что создание Ревизионных союзов и обязательность предоставления актов ревизий в составе форм бухгалтерской отчетности была продекларирована и законодательно закреплена еще в 2006 году, однако, на практике реализация этих положений сталкивается с трудностями.

Необходимость быть членом одного из Ревизионных союзов представляется востребованной прежде всего для самих сельскохозяйственных кооперативов. Тем не менее все преимущества данного органа негосударственного финансового контроля для членов кооператива, утрачивают свою значимость при поднятии финансового вопроса: членские взносы сельскохозяйственных производственных кооперативов в союзы по ЦФО составляют в среднем 20-30 тыс.руб. Эти факты подкрепляются правовым нигилизмом фискальных органов, которые ведут реестр налогоплательщиков, подлежащих обязательному аудиту и обязанных предоставлять аудиторское заключение в соответствии с п. 2 ст. 13 ФЗ «О бухгалтерском учете», но никаким образом не учитывают необходимость предоставления сельскохозяйственными кооперативами заключения Ревизионного союза, предусмотренной тем же пунктом [1]. А отсутствие ответственности приводит к отрицанию и обязанности быть членом Ревизионного союза и проводить регулярные полноценные ревизии.

Тем не менее, по оценке Министерства сельского хозяйства, которое является уполномоченным федеральным органом, осуществляющим государственное регулирование деятельности саморегулируемых организаций ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов и ведение государственного реестра саморегулируемых организаций ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов по состоянию на первый квартал 2010 года действовало только две саморегулируемые организации ревизионных союзов: СРО ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов «Чаянов» и СРО ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов «Агроконтроль», зарегистрировано более ста ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов, членами которых являются несколько тысяч сельскохозяйственных кооперативов страны.

Проведенный нами анализ позволяет сделать вывод, что ревизионные союзы обладают значительным потенциалом в сфере негосударственного финансового контроля, но для того, чтобы оценить их реальную эффективность необходимо время и определенная информационная открытость. И поскольку принципы управления носят универсальный характер, а контроль является неотъемлемой функцией управления любым хозяйствующим субъектом, то опыт ревизионных союзов должен активно внедряться, также как и опыт функционирования ревизионных комиссий. Однако, данная работа требует административной заинтересованности со стороны региональных органов управления и внесения изменений в действующую законодатель-

ную базу, что позволит упорядочить деятельность указанных субъектов контроля сделать ее более эффективной и последовательной.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) «О бухгалтерском учете» (принят ГД ФС РФ 23.02.1996) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) // Собрание законодательства РФ. – 25.11.1996. – № 48. – Ст. 5369.
2. Федеральный закон от 08.05.1996 № 41-ФЗ (ред. от 19.07.2009) «О производственных кооперативах» (принят ГД ФС РФ 10.04.1996) // Собрание законодательства РФ. – 13.05.1996. – № 20. – Ст. 2321.
3. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 19.07.2009) «О сельскохозяйственной кооперации» (принят ГД ФС РФ 15.11.1995) // Собрание законодательства РФ. – 11.12.1995. – № 50. – Ст. 4870.
4. Колесникова Е.Н. Деятельность контрольно-ревизионных служб в системе сельскохозяйственной кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – 2011. – № 2.
5. Колесникова Е.Н. Ревизия и контроль в сельскохозяйственных производственных кооперативах; теория, методология и практика: монография. – Рязань: РФ МосУ МВД РФ, 2011. – 524 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

© Сидоренко А.Ю.*

Волгоградская сельскохозяйственная академия, г. Волгоград

Порядок учета объектов инновационной деятельности описаны в Международных стандартах учета и отчетности, а так же в российских положениях по бухгалтерскому учету. Однако в современных концептуальных положениях, на которых основано формирование бухгалтерского учета и отчетности, отсутствует само понятие «инновации», так же как и единые подходы к отражению объектов инновационной деятельности в соответствии с экономической спецификой отдельных хозяйствующих субъектов. В связи с этим важно уточнить и развить положения, регулирующие процесс учета и раскрытия информации об инновационной деятельности для предприятий различных отраслей народного хозяйства.

В феврале 2004 г. на заседании Совета безопасности, Президиума Госсовета и президентского Совета по науке и высоким технологиям были одобрены «Основы политики Российской Федерации в области развития

* Аспирант кафедры «Экономический анализ и финансы».

национальной инновационной системы на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу» [8, с. 9].

Основными компонентами национальной инновационной системы (НИС) являются:

- воспроизводство знаний, в первую очередь проведение фундаментальных исследований;
- промышленное производство, включая крупные научно – промышленные корпорации;
- инфраструктура НИС, в которую входят центры трансферта технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, инновационно-активные экономические зоны, фонды поддержки НИОКР, фонды стартового и венчурного финансирования, организации в составе государственной системы [8, с. 10].

В словаре «Научно-технический прогресс» слово «инновация» (нововведение) означает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т.д.

Ряд отечественных ученых, в частности П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели, считают, что инновация – это использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической деятельности) деятельности, направленных на совершенствование процесса деятельности или его результатов [6, с. 49].

Несмотря на разнообразие трактовок «инновации» большинство авторов пришло к выводу о том, что инновационная деятельность – это достаточно широкое понятие, включающее несколько стадий:

- разработка новшества в виде фундаментальных открытий, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности;
- апробация полученных научных результатов в производстве, с последующим оформлением документов, подтверждающим право интеллектуальной собственности;
- и завершающий этап преобразования новшества в инновацию – внедрение новшеств в массовое производство и получение положительного результата от этого внедрения.

Если в разработку новшеств и их внедрение в массовое производство вовлечены специализированные организации (научно-исследовательские институты, академии, научные и технологические центры и т.п.), то в процесс апробации научных достижений вовлечены прежде всего коммерческие организации, заинтересованные в определенных научных разработках и готовые понести расходы и связанные с ними риски в ожидании экономического эффекта от их использования.

В этой связи коммерческие организации, занимающиеся инновационной деятельностью, сталкиваются с рядом практических и методологиче-

ских проблем отражения подобных хозяйственных операций в системе бухгалтерского учета предприятия.

Понятие «деятельность» трактуется как специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование в интересах людей – условия существования общества. Классификацию видов деятельности можно представить в двух параметрах:

- по видам экономической деятельности;
- по видам отражения в учете и отчетности.

Экономическая деятельность характеризуется затратами на производство, процессом производства и выпуска продукции (оказанием услуг), классификация видов экономической деятельности представлена в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности [1].

При характеристике второго параметра следует обратиться к действующим нормативным документам: ПБУ 9/99 «Доходы организации» [4], ПБУ 10/99 «Расходы организации» [5], ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» [3], приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности» [2]. В ПБУ 9/99, ПБУ 10/99 доходы и расходы организации представлены понятиями:

- доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы и расходы.

В форме № 4 «Отчет о движении денежных средств» употребляются такие виды деятельности:

- текущая;
- инвестиционная;
- финансовая.

Во всех этих нормативных документах отсутствует понятие «инвестиционной деятельности», что затрудняет раскрытие информации о данном виде хозяйственной деятельности организации.

В коллективной монографии под редакцией В.И. Ткача, Г.Е. Крохичевой, Л.А. Зимаковой детально исследована проблема концептуального подхода к видам деятельности и учетному механизму его реализации на основе изучения зарубежного и российского опыта. Обращает на себя внимание утверждение: «В условиях рыночных отношений одной из важнейших проблем является понятие вида деятельности и его использование в учете, и эта проблема исследуется в мировой экономике уже более ста лет» [7].

Национальная концепция подъема российской экономики предполагает целенаправленный переход к устойчивому развитию на базе управляемых факторов экономического роста. Инновационный фактор бесспорно способствует устойчивому развитию экономики предприятий. Исходя из этой особой значимости инновационного процесса для микроэкономики организаций инновационная деятельность должна в перечне классификации видов экономической деятельности и быть объектом управления и учетного отражения.

Список литературы:

1. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. ОК 029-2007 (ОКВЭД) (КДЕС ред. 1.1) (введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 06.11.2001 № 454-ст.) (с изменениями № 1/2007).
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 г. № 43н.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 32н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.1999 г. № 33н.
6. Инновационный менеджмент: учебное пособие/ Под ред. П.Н. Завалина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – СПб.: Наука, 2000.
7. Ткач В.И., Крохичева Г.Е., Курсеев Д.В., Муругов Е.И. Актуальные проблемы интернациональной модели финансового учета: производственная и финансовая оптика: монография. – Ростов-н/Д: РГСУ, 2006. – С. 36-52.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).

АКТУАЛЬНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Тарасова Т.М.*

Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара

В статье показана сущность управленческого учета, перечислены его цели, задачи, функции. Рассмотрена классификация информации для формирования управленческой отчетности. Перечислены основные виды отчетов и показана их роль в системе управленческого учета.

Управленческий учет представляет собой процесс выявления, измерения, накопления, анализа, переработки и передачи информации о хозяйственной деятельности предприятия, используемой для планирования, управления и контроля. Он обязан обеспечить информацией руководителей различных уровней внутрифирменного управления, ответственных за достижение конкретных производственных целей. Информация, необходимая для

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет анализ и статистика».

принятия оперативных управленческих решений, в первую очередь, относится к издержкам производства и поэтому должна поступать в максимально короткий срок. Она обобщается или детализируется в соответствии с потребностями управления и формируется с учетом задач перспективного развития организации [1].

Задачей управленческого учета является составление отчетов для руководства компании. Отчеты могут содержать актуальную информацию не только о финансовом состоянии, но и о техническом состоянии, позволяющую собственникам своевременно принимать управленческие решения. Содержание отчетов должно отвечать требованием руководства и изменяться в соответствии с их запросами.

Задачи управленческого учета позволили сформулировать его цели [3]:

1. оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений;
2. контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности предприятия и его центров ответственности;
3. обеспечение базы для его ценообразования;
4. выбор наиболее эффективных путей развития предприятия.

Управленческий учет использует данные производственного учета, в рамках которого получают учетные данные о затратах с целью определения себестоимости продукции (работ, услуг) и ожидаемой прибыли от ее реализации, но в зависимости от цели управления эти данные, группируются по разным основаниям, что придает им более широкое смысловое содержание [1].

Управленческий учет – процесс, происходящий внутри фирмы с использованием планирования и контроля ее деятельности. Он выполняет задачи системного подхода к идентификации, измерению, сбору, анализу, подготовке, интерпретации и передаче информации, необходимой руководителю при выполнении его функций. Цикл планирования затрат и контроля желаемой прибыли начинается с инициативного планирования и повторяется в новом качестве после анализа отклонений от плана (рис. 1). Система управленческого учета применима везде: в производстве, торговле, сервисном обслуживании, ориентированном на получение прибыли, а также в государственных учреждениях и других неприбыльных организациях. Принятие какой-либо системы будет означать, что именно она отражает отношение руководства к управлению и контролю запасов и расходов, установлению цен и планированию ассортиментной политики, прибыли. Главное – проектирование такой системы управленческого учета, которая не просто накапливает затраты, а еще и способна поддерживать корпоративную стратегию [2].

Одним из приоритетных критериев выбора той или иной системы управленческого учета являются те выгоды, которые она принесет в управление. Цель создания должна оправдывать вложенные средства. Преимущества создания эффективных систем управленческого учета обычно состоят в росте конкурентоспособности за счет более низких затрат. Информация о себестои-

мости в таких системах более реалистична и прозрачна. Появляется возможность гибкого ценообразования, формирования предпосылок и основы составления бюджетов, а также оценки деятельности руководителей подразделений. Управленческие решения становятся более взвешенными, продуктивными [2].

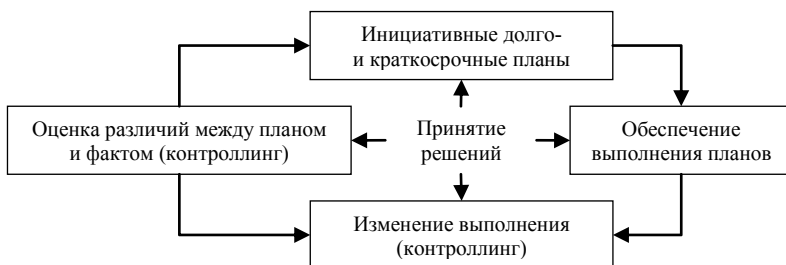


Рис. 1. Цикл планирования и контроля

Основные классификационные признаки формирования системы управленческого учета представлены на рис. 2.

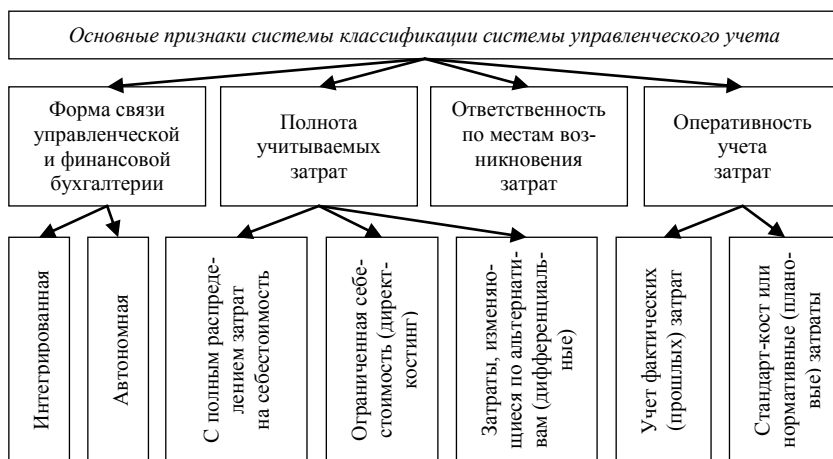


Рис. 2. Основные классификационные признаки системы управленческого учета

Информация управленческого учета должна соответствовать требованиям адресности, оперативности, достаточности, аналитичности, гибкости и инициативности, полезности и достаточной экономичности.

Управленческая отчетность – комплекс взаимосвязанных данных и расчетных показателей, отражающих функционирование организации, как субъекта хозяйственной деятельности, – сгруппированных в целом по предприятию и структурным подразделениям [4].

Конкретное содержание отчетности, специфика инструментов и методов, применяемых в системе учета, а также форма представления информации зависят от статуса центра ответственности [5].

Список рекомендуемых управленческих отчетов представлен в табл. 1 [7].

Таблица 1

Отчеты системы управленческого учета

	СНАБЖЕНИЕ	ПРОИЗВОДСТВО	ПРОДАЖИ
ОСНОВНЫЕ ДААННЫЕ	Перечень поставщиков	Производственное оборудование	Рынок продукции
	Потребности в материалах		Перечень покупателей
	Уровень материальных запасов	Потребность в материалах	Запас готовой продукции
	Размещенные заказы на материалы	Потребность в рабочей силе	Незавершенное производство
	Кредиторская задолженность	Выпуск готовой продукции	Дебиторская задолженность
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ	Отчет о запасах сырья	Отчет о производственном обороте	Отчет о запасах готовой продукции
	Отчет о потребности в материалах	Отчет о минимальном уровне запасов	Отчет о незавершенном производстве
	Отчет о кредиторской задолженности	Отчет о произведенной продукции	Отчет о продажах
			Отчет о дебиторской задолженности
	Сводный отчет и отчет о движении денежных средств		
	Отчет о доходах и расходах		

Управленческая отчетность должна учитывать специфику работы организации и информационные потребности руководств. При этом важно, чтобы отчеты позволяли контролировать и анализировать различные отклонения показателей [5].

Систему управленческой отчетности удобно строить в соответствии с хозяйственными процессами предприятия: снабжение (приобретение, хранение, обеспечение ресурсами, изучение рынка поставщиков); производство (осуществление материальных и трудовых затрат, выпуск продукции); продажи (исследование рынка, поиск покупателей, контроль качества продукции, сбытовые операции) [6].

Использование данных отчетов на предприятии помогает оперативно отслеживать ситуацию с материально-техническим обеспечением, с производственным процессом и реализацией готовой продукции, дает полную картину по расчетам с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, а также показывает финансовое состояние предприятия, движение и наличие денежных средств. Все это положительно скажется на качестве и скорости принятия управленческих решений. Следовательно, очень важно правильно разработать и внедрить систему управленческого учета на предприятии. Структуру отчетов каждое предприятие корректирует самостоятельно в зависимости от своих организационно-технологических особенностей.

Список литературы:

1. Жарикова Л.А. Управленческий учет: учеб. пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 136 с.
2. Кукукина И.Г. Управленческий учет: методич. пособие. – Иваново: ОМП МИБИФ, 2001. – 43 с.
3. Егорова Л.И. Бухгалтерский (управленческий) учет: учебно-методич. комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 111 с.
4. Карелин А. Управленческая отчетность – информационный источник управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.psj.ru/saver_people/detail.php?ID=9451 (дата обращения: 24.06.2011).
5. Шафранская М. Управленческие отчеты подразделений компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ipppou.ru/article.php?Idarticle=002423 (дата обращения: 24.06.2011).
6. Лабунская С.В. Управленческий учет: конспект лекций для студентов специальности 8.050106 всех форм обучения. Ч. 1. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 60 с.
7. Безкороваяная Л.В. Управленческая отчетность – инструмент управления предприятием // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – № 7. – С. 122-124.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left, both featuring rounded ends and small loops at the corners.

Секция 15

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

© Бескоровая Н.С.*

Северо-Кавказский государственный технический университет, г. Ставрополь

В статье рассматривается влияние налогов на уровень рисков, которые принимаются во внимание при выборе инвестиционных решений, и способы их снижения с целью стимулирования экономического роста.

Условия налогообложения организаций имеют огромное значение для развития предпринимательской деятельности, являются частью механизма стимулирования экономического роста и развития страны. При этом налоговая система должна постоянно совершенствоваться, используя опыт применения налоговых инструментов в других странах, а также на основании объективного всестороннего анализа достигнутых результатов в отечественной экономике и налоговом администрировании.

Основными причинами отставания темпов экономического роста от желаемых можно назвать следующие:

- низкий платежеспособный спрос населения;
- недостаточно высокая рентабельность, и, вследствие этого, трудности с финансированием инвестиций предприятий в реальном секторе экономики;
- недостаточная заинтересованность предпринимателей в развитии производства, в его инновационном обновлении из-за высокого уровня предпринимательских рисков.

Наиболее удобным для налогового стимулирования инвестиционной активности предпринимателей является налог на прибыль организаций. Существующие теоретические представления существенно ограничивают фискальное значение налога на прибыль и выдвигают на первый план его регулирующую функцию. Связано это главным образом с тем, что прибыль в рыночной экономике рассматривается в качестве ведущего мотива самой предпринимательской деятельности, воздействующего на уровень использования ресурсов и их распределение среди альтернативных пользователей. Соответственно и конкретные характеристики налогообложения прибыли оказывают на инвестиционные процессы, направления и структуру капиталовложений, по крайней мере, не меньшее воздействие, чем сама норма прибыли.

Как видно из представленных в табл. 1 данных, платежи налога на прибыль сами по себе являются существенными для выбора инвестиционного решения предпринимателями. Так, отношение прибыли, направляемой на инвестиции, к сумме уплаченного налога составляет 45 % и более.

* Профессор кафедры «Экономика и учет», доктор экономических наук, доцент.

Таблица 1

**Взаимосвязь динамики платежей по налогу на прибыль
и инвестиционной активности в РФ, млрд. руб.**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. в % к 2006 г.
Инвестиции в основной капитал	4730	6716,2	8781,6	7930,3	167,7
Сальдированный финансовый результат	5721,6	6040,9	3801,2	4431,6	77,5
налог на прибыль организаций	1670,5	2172,2	2513	1264,4	75,7
Направлено прибыли на инвестиции	759,6	1010,1	1240,1	972,5	128,0
в % к сальдированному финансовому результату	13,3	16,7	32,6	21,9	-
в % к уплаченному налогу на прибыль	45,5	46,5	49,3	76,9	-

Источник: Составлено по данным [1].

Решение инвестировать содержит в себе неизбежный риск. Когда организации обращаются к новым капитальным проектам, они должны уметь прогнозировать посленалоговую отдачу инвестиций. Эта задача неопределенна, поэтому риск играет важную роль в решении о вложении капитала. Налоги влияют на восприятие, характеризующее отношение инвесторов к риску, в связи с этим крайне важно определить, в какой степени налоги влияют на оценку рискованных вложений.

Рассмотрим влияние налога на прибыль организаций на величину различных рисков, влияющих на инвестиционные решения (рис. 1). При этом мы имеем ввиду прежде всего риски реального инвестирования – в основной капитал предприятий и организаций.

1. Риск возможного снижения эффективности инвестиционного проекта, связанный с потерей дохода от его реализации (снижения операционной прибыли или доходов за вычетом текущих расходов). Налог на прибыль, предусматривающий полную компенсацию потерь, не оказывает прямого влияния на инвестиционные решения. Для этого конструкция налога предусматривает возможность уменьшения налоговой базы на произведенные расходы и перенос убытков на будущее. В противном случае налог приводит к резкому удорожанию связанного с инвестициями риска.

2. Риск потери капитала, связанный с износом капитальных активов из-за неясности сроков их морального или физического износа. В настоящее время амортизация в составе расходов, уменьшающих налоговую базу, учитывает скорее историческую, чем восстановительную стоимость инвестиций. Поэтому налог будет увеличивать стоимость рискованных капитальных вложений до тех пор, пока вычитаемая амортизация не будет определяться исходя из восстановительной стоимости инвестиций.

3. Финансовый риск, связанный с неспособностью предприятия выплатить проценты и сумму основного долга по ссудному капиталу – кредитам и облигациям. Поэтому инвесторы требуют более высокой процентной ставки с учетом риска невозврата кредита и процентов и связанных с этим издержек банкротства.

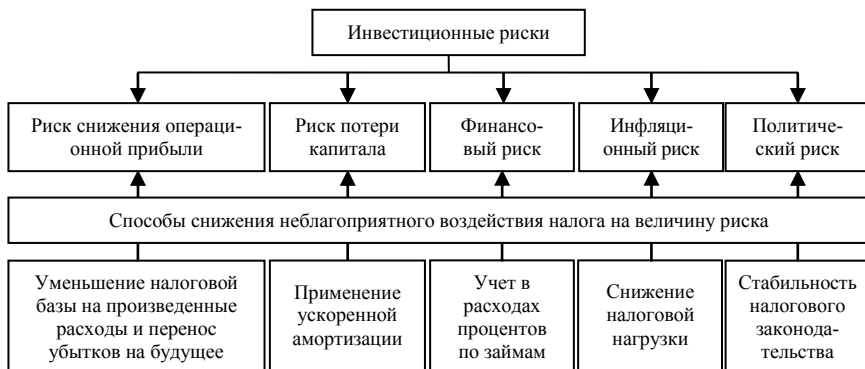


Рис. 1. Способы снижения неблагоприятного воздействия налогов на величину инвестиционных рисков

Финансовый риск увеличивает стоимость заемных средств для предприятий, при этом такие издержки разрешается вычитать из налогооблагаемых доходов. Вместе с тем доходы предприятия после уплаты налогов уменьшаются, вследствие чего риск из-за налогообложения все-таки возрастает. Для его уменьшения требуется снижение налоговой нагрузки на предприятие в целом.

4. Инфляционный риск. Этот вид риска характеризуется возможностью обесценения реальной стоимости капитала, а также ожидаемых доходов в условиях инфляции. Например, когда уровень инфляции становится выше, чем ожидалось, предприятие будет получать более высокие прибыли (которые облагаются до тех пор, пока оно не окажется в убытке), нести более высокие издержки замещения выбывших активов, и иметь прирост капитала в результате снижения реальной стоимости долговых обязательств. Две первые формы воздействия инфляции, на доход и капитальные затраты, ведут к увеличению налогового штрафа с капитала, в то время как последняя форма воздействия, на реальные долговые обязательства, ведет к снижению влияния, оказываемого инфляцией на капитальные затраты. Чистый эффект зависит от степени, в какой предприятие использует для финансирования инвестиций долговые обязательства.

5. Политический риск. Неопределенность проводимой правительством политики, например, в отношении налоговых ставок, усиливает рискованность инвестиций и увеличивает в целом стоимость капитала.

Некоторые из перечисленных способов снижения негативного воздействия налога на прибыль организаций на инвестиционные решения предпринимателей уже реализованы. Налоговая нагрузка все последнее десятилетие (включая таможенные платежи и страховые взносы) последовательно снижались, в среднем по одному процентному пункту ВВП в год [2]. При этом налоговые доходы государства не только не падали, но даже увеличивались, главным образом из-за крайне благоприятной мировой конъюнктуры на предметы

российского экспорта. Если исключить из расчета нефтегазовые доходы, то налоговая нагрузка на «остальную экономику» составляла примерно 28,1 % ВВП. При этом в США и Японии она также составляла 28 % ВВП, в Швейцарии и Австралии – 30 % и 31 % ВВП соответственно. Другие государства имели более высокие показатели. Так, в Бельгии и Норвегии налоговая нагрузка была в пределах 44% ВВП, а в Дании и Швеции доходила до 49 % ВВП. Однако в ближайшей перспективе ожидать снижения налоговой нагрузки не придется – в разгар кризиса Россия уже запустила или начинает ряд преобразований, влекущих долгосрочные финансовые обязательства. Уже стартовала пенсионная реформа с заменой ЕСН страховыми взносами, начинается реформа здравоохранения и обязательного медицинского страхования, расширяются социальные программы, дополнительных средств требуют программы модернизации экономики и создания современной инфраструктуры (в частности, строительство дорог). Эти преобразования требуют значительных ресурсов.

В то же время нельзя не отметить тот факт, что на протяжении последних лет в налоговом законодательстве неуклонно проводилась политика снижения налогового бремени, в частности, по налогу на прибыль организаций, как за счет снижения налоговой ставки, так и путем введения новых видов затрат, включаемых в расчет налоговой базы.

На уменьшение поступлений по налогу на прибыль в 2009 г. повлияло не только снижение ставки на 4 процентных пункта, но и введение новых правил включения в затраты сумм амортизации. Во-первых, это касается возможности единовременного списания от 10 % до 30 % стоимости приобретенных основных средств в зависимости от того, к какой амортизационной группе они относятся в момент постановки их на учет (амортизационная премия). Это в ряде случаев дает возможность налогоплательщику показывать убыток в том налоговом (отчетном) периоде, когда это произошло. В том же направлении действует предоставленная налогоплательщикам возможность применения нелинейного (ускоренного) метода начисления амортизации, позволяющего отнести на расходы до 50 % стоимости основных средств в течение четверти срока их полезного использования. Указанный убыток может и в последующие налоговые периоды уменьшать налоговую базу, поскольку на его величину налоговая база может снижаться в течение 10 лет. Никаких ограничений по величине переноса убытка на будущее не предусмотрено, поэтому налоговая база потенциально в течение нескольких налоговых периодов может отсутствовать.

Таким образом, в настоящее время наиболее актуальными направлениями совершенствования налога на прибыль организаций являются:

- снижение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики, позволяющее уменьшить инфляционный и финансовый риск;
- совершенствование порядка расчета сумм амортизации, учитываемой в расходах, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль.

Очевидно, что накопленная амортизация с некоторым лагом должна обеспечивать возмещение основного капитала. Накопление инвестиционных ресурсов с помощью амортизационных отчислений в рамках простого или расширенного (в зависимости от динамики технического прогресса) воспроизводства может осуществляться с использованием тех или иных схем амортизации при условии, что инфляции нет или она незначительна. В условиях заметной инфляции накопление амортизационных отчислений, адекватное потребностям возмещения основных средств, возможно только через их переоценку, различные «ускорения» амортизации полностью проблему не решают.

Возможность переоценивать основные фонды в децентрализованном порядке появилась в России во второй половине 1990-х гг. До 1 января 2002 г. действовала льгота по прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений. Облагаемая прибыль уменьшалась на суммы, направленные предприятиями на финансирование капитальных вложений при условии полного использования ими сумм начисленного износа (амортизации). При этом налоговые льготы в совокупности не могли уменьшать фактическую сумму налога более чем на 50 %.

В настоящее время переоценка основных средств не влияет на величину налогооблагаемой прибыли предприятия в налоговом учете в отличие от бухгалтерского, амортизация начисляется в том же порядке и в тех же суммах, которые были у предприятия до переоценки. Таким образом, накопленная амортизация может возместить не весь объем выбывающих основных средств, а только его часть, тем меньшую, чем больше темпы инфляции.

В результате инвестиционный потенциал предприятия, формируемый за счет амортизации, в угоду текущим потребностям бюджета фактически сокращается. В результате скудеющего амортизационного ресурса достаточно, пожалуй, только для операций на вторичном рынке оборудования и технологий и проведения капитального ремонта. Значительная часть ресурсов, предназначенных для возмещения выбытия основных средств, в силу специфической организации налогового учета перераспределяется в налоговую базу прибыли и изымается из оборота предприятия в виде соответствующего налога, а также увеличивает чистую прибыль. В то же время сумма налога на имущество прямо зависит от осуществления организацией переоценки основных средств и применяемых в бухгалтерском учете методов начисления амортизации. Таким образом, переоценка основных средств выгодна для предприятия, если их стоимость при этом уменьшается и соответственно возникает экономия на налоге на имущество [3].

Как известно, амортизационные отчисления – не единственная возможность поддерживать современный технологический уровень производственного аппарата. Другим источником инвестиций может служить прибыль, но только если собственник и менеджмент ориентированы на инновационное развитие, длительную перспективу. В противном случае рассчитывать на чистую прибыль как серьезный источник инвестиций вряд ли целесообразно.

Но и амортизация, фактически растворенная в выручке, не обязательно будет направлена на обновление и инновации. Таким образом, следует вернуться к положению до 1 января 2002 г., а именно: сделать целевое расходование амортизации условием получения серьезных налоговых льгот.

Список литературы:

1. www.gks.ru.
2. Шаталов С.Д. Развитие российской налоговой системы // Финансы. – 2011. – № 2. – С. 3-8.
3. Лавровский Б., Жигульский Г., Мурзов И. Кризис и налоговые ресурсы // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 39-51.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

© Бондаренко Н.Н.^{*}, Ольховик Н.М.

Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург

В статье инвестиционная привлекательность региона рассматривается как экономическая категория. Проведенное исследование свидетельствует о том, что Оренбургская область пока не входит в число регионов, характеризующихся высоким потенциалом и низким инвестиционным риском.

Снижение расходов, увеличение рентабельности производственных мощностей, возобновление экономического роста и, как результат, повышение уровня жизни населения можно достичь за счет осуществления инвестиционной деятельности.

Инвестиционный климат характеризуется комплексом политических, финансово-экономических, организационно-правовых, социальных факторов. Указанные факторы и условия определяют привлекательность и целесообразность вложения капитала. Степень привлекательности регионального пространства определяется также степенью эффективности инвестиционной деятельности во временном интервале и ограничивается уровнем риска вложений капитала в реализацию инвестиционных проектов, что зависит от комплексного воздействия совокупности важнейших рыночных факторов и механизмов, характеризующих:

- политическую и социально-экономическую стабильность региона;
- производственно-технологический потенциал региона;
- природно-ресурсную базу региона;
- развитость транснациональных, межотраслевых и межрегиональных рыночных связей, транспортной, производственной и социальной инфраструктур региона;

^{*} Доцент кафедры Финансового менеджмента, кандидат экономических наук.

- инвестиционно-финансовый потенциал региона и качественный уровень рыночной инфраструктуры – таких ее институтов, как банки, биржи, оптово-посреднические фирмы, страховые, инвестиционные и лизинговые компании, инвестиционные фонды и т.п.;
- налоговую политику региона по стимулированию инвестиций;
- государственные гарантии возврата инвестиций и формы страхования внутрирыночных и внешнеэкономических рисков;
- другие факторы.

История оценки инвестиционной привлекательности насчитывает более 30 лет. Проблема оценки заключается в том, что имеющиеся методики сложно применить из-за недостатка информации. Поэтому наиболее распространенным методом, применяющимся в исследованиях инвестиционной привлекательности регионов, является их ранжирование по ряду показателей. В результате этой процедуры составляется рейтинг. Наиболее предпочтительному объекту присваивается первый ранг, наихудшему – последний. На основе рейтингов и абсолютных значений показателей регионы группируются по уровням инвестиционной привлекательности. Каждый регион относится к определенному типу, выделенному экспертами по сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтений для инвесторов.

Так, Оренбургской области присвоен кредитный рейтинг категории «А+ с позитивными перспективами» по национальной шкале, что лишь на одну степень ниже максимально возможного. Инвестиционный риск – 28 место, финансовый риск – 20 место, экономический – 15 место, криминальный – 25 место, инвестиционный потенциал – 28 место. Инвестиционный рейтинг региона – 3В1, что означает пониженный потенциал – умеренный риск (рис. 1).

Среди регионов России по инвестиционному риску область занимает 13-е место, по инвестиционному потенциалу – 29-е место. Наименьший инвестиционный риск – управленческий, наибольший – экологический. Наибольший потенциал – производственный, природно-ресурсный. Оренбургская область заняла 61-е место в рейтинге сайтов субъектов РФ для размещения информации о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд в 2007 г.

Результаты методик оценки инвестиционного климата весьма противоречивы. Когда инвестор принимает решение о том или ином вложении средств, он использует дополнительную информацию и делает выбор, основываясь на собственном мнении о важности тех или иных факторов.

К основным конкурентным преимуществам Оренбургской области для ведения инвестиционной деятельности можно отнести следующие:

- значительный человеческий капитал. На территории области проживает 2115 тыс. чел. (7-е место в ПФО). Население региона в среднем моложе, чем в большинстве областей Поволжья и Урала, что свидетельствует о возможности повышения активности жителей области, в том числе предпринимательской. Область многонациональна и неконфликтна, накоплен исторический опыт толерантности сосуществования разных культурно-религиозных групп населения;

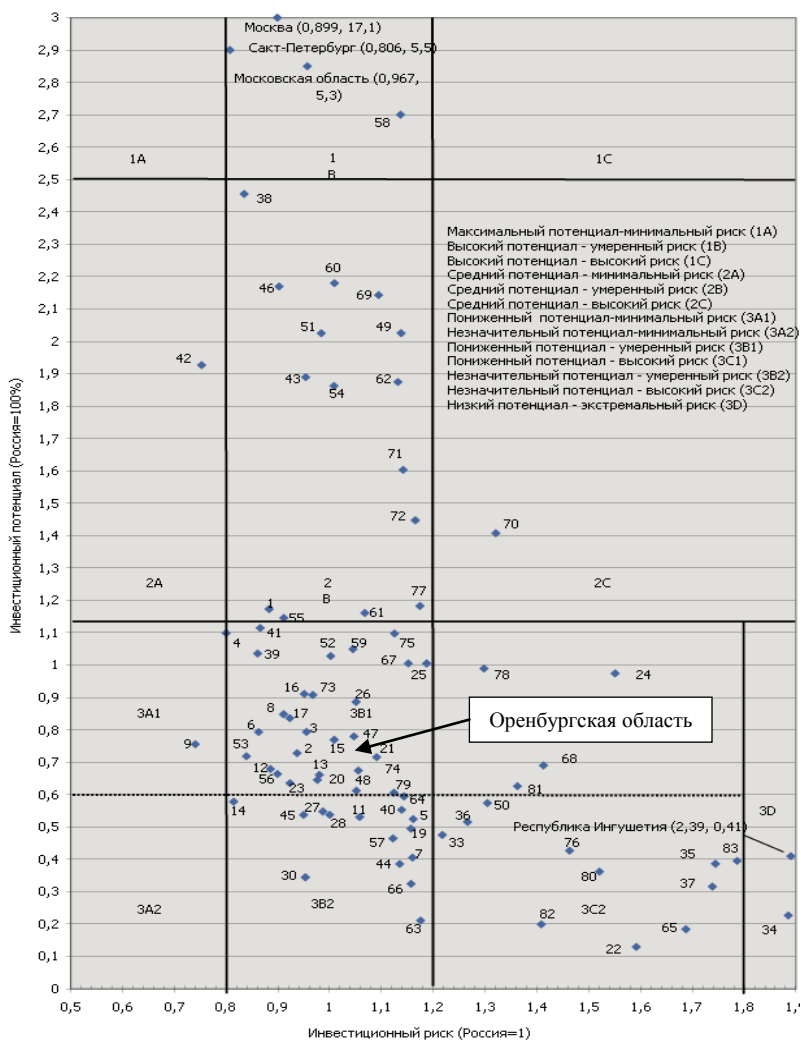


Рис. 1. Инвестиционный рейтинг субъектов РФ в 2009-2010 гг.

- существенный природно-ресурсный потенциал. Оренбургская область обладает значительными запасами углеводородов, руд черных и цветных металлов, калийных и каменных солей, сырья для производства строительных материалов и др. Природные условия области подходят для выращивания твердых сортов пшеницы, а также для развития животноводства, в том числе ориентированного на рынки других регионов России и на экспорт. В регионе име-

- ется потенциал для производства промышленной продукции высоких переделов. Наличие организаций металлургической и газохимической промышленности, машиностроительного комплекса, по некоторым видам продукции которого регион занимает лидирующие позиции в России, создает возможность организации производства новых видов продукции с высокой добавленной стоимостью;
- полицентричная система расселения. В территориальной структуре расселения выделяются несколько городских центров, что может быть использовано как катализатор социально-экономического развития и позволяет более эффективно организовывать окружающее пространство;
 - приграничное положение области. В случае укрепления российско-казахстанских отношений и межгосударственных отношений в рамках ШОС и ЕврАзЭС, ЕТС Россия-Казахстан-Белоруссия, Оренбургская область в большей степени, чем другие регионы сможет использовать его положительные эффекты;
 - транзитный потенциал. Создает предпосылки для обслуживания транзитных грузопотоков из Казахстана и экономически развитых регионов Приволжья и Урала, вливающих в международные транспортные коридоры Транссиб и Север-Юг, в перспективе – Европа – Западный Китай.

Ознакомившись с основными конкурентными преимуществами Оренбургской области для ведения инвестиционной деятельности подведем некоторые итоги нашей работы. Логичным будет свести в одну таблицу основные преимущества, недостатки, угрозы и возможности, существующие для инвестиционной привлекательности Оренбургской области на основе SWOT-анализа (табл. 1).

Среди субъектов РФ Оренбургская область занимает неплохие позиции. Но проводимая в области инвестиционная политика нуждается в изменении, так как большинство инвестиционных проектов оренбургских компаний рассчитаны на кредитование, а не на прямого инвестора и объемы инвестиций явно недостаточны для осуществления структурной перестройки экономики и обновления изношенного оборудования.

В этих условиях необходимо констатировать, что место региона в рейтинге инвестиционной привлекательности предполагает большую инвестиционную активность, направленную на совершенствование форм и методов управления процессами движения, в первую очередь инвестиций в основной и оборотный капитал. С этой целью в условиях ограниченности централизованных инвестиционных ресурсов необходимо предусмотреть изменение принципов составления и реализации областных программ, которые должны осуществляться исключительно на конкурсной и прогнозной основе путем концентрации инвестиционных средств на отдельных, наиболее важных направлениях с учетом социально-экономических и политических факторов.

Таблица 1

**Матрица стратегического SWOT-анализа
инвестиционного климата Оренбургской области**

1. Преимущества	2. Недостатки
1. значительный человеческий капитал; 2. существенный природно-ресурсный потенциал; 3. полицентричная система расселения; 4. приграничное положение области; 5. транзитный потенциал.	1. дифференциация территорий по экономическим и социальным условиям, углубление региональных диспропорций; 2. отсутствие современной материально-технической базы у многих компаний региона; 3. слабые связи с потребителями основной продукции. 4. отсутствие необходимого объема инвестиций в развитие бизнеса; 5. недостаточная развитость земельного рынка (купля, продажа, ипотека, передача земли в аренду).
3. Возможности	4. Опасности, угрозы
1. дальнейшее развитие традиционных для области отраслей промышленности и сельского хозяйства; 2. возможности экономического роста в России и рост экономического потенциала Оренбургской области; 3. выход областных производителей на новые рынки или сегменты рынка; 4. создание регионального инвестиционного фонда развития; 5. доступность современного оборудования и технологий для модернизации региона; 6. наличие законодательно закрепленной государственной политики и государственных программ развития региона.	1. Оренбургская область – зона рискованного земледелия, а значит значительный процент ВРП постоянно под «угрозой»; 2. вступление страны в ВТО, либерализация таможенной политики и пограничного режима; 3. усиление конкуренции и появление новых российских и зарубежных конкурентов в РФ и на территории Оренбургской области; 4. инфляционный и конъюнктурный риски ухудшают условия для инвестиционной деятельности, снижают покупательную способность населения и спрос; 5. ограниченность возможности ипотеки земли, сужение привлечения финансовых ресурсов для инвестирования вызваны сложностью оформления права собственности на земельные участки; 6. институциональные риски. Неразвитость институциональной среды, медленное развитие вертикальной кооперации и интеграции создают угрозу снижения отзывчивости экономики на инвестирование.

В связи с этим важной задачей становится разработка организационного механизма привлечения внебюджетных финансовых ресурсов и расширение использования методов проектного финансирования объектов областных целевых программ.

Список литературы:

1. Беляева И.В. Методологические основы формирования благоприятного инновационно-инвестиционного климата в стране // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – Т. 83, № 3. – С. 18-23.
2. Инвестиционный паспорт Оренбургской области от 20.04.2010.
3. Терентьев А.А. Инвестиционная привлекательность региона как один из критериев анализа финансового риска региона // Экономические и гуманитарные исследования регионов. – 2010. – № 4. – С. 115-123.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ АТТРАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ МИНОРИТАРИЕВ

© Волков И.А.*

Пензенский государственный педагогический университет
им. В.Г. Белинского, г. Пенза

В статье обоснована взаимосвязь сложных самоорганизующихся систем, представлены семь основных признаков синергетики, заявлены пять уровней экономической системы и соответствующие им институты аккумуляции и использования инвестиционных средств, определена та область экономической системы, которая требует рассмотрения, определен субъект микроэкономики в разрезе инвестирования, предложены меры оптимизации и определению процесса инвестирования миноритария.

Рассмотрение сложных самоорганизующихся систем является предметом изучения многих научных дисциплин. В этом отношении процессы выживания организма в экологической системе во многом сопоставимы с выживанием хозяйствующего субъекта в экономической среде, особенно в вопросах его инвестирования. Однако если при рассмотрении существования биоценозов успешно применяются концепция синергетики, то в области экономических знаний данные исследования в России только начинают развиваться.

Принято выделять семь следующих принципов синергетики: гомеостатичность – функционирование любой системы в определенных параметрах, иерархичность – предположение о наличии у любой системы несколько уровней её организации, нелинейность – расхождение между усилием на достижение результата и самим результатом, незамкнутость – зависимость системы от внешней среды, неустойчивость – возможность любой системы развиваться через точки бифуркаций, эмерджентность – динамическая иерархичность [3], т.е. в процессе развития любой системы в точке бифуркации уровни организации приобретают равное значение, наблюдаемость – старый принцип Платона из диалога «Пещера», то тень образа на стене не является объектом, которое осветило солнце.

Все эти признаки присущи и экономическим системам от мировой экономики до отдельного предприятия (организации). Каждому из уровней экономических систем соответствует свой доминирующий институт аккумуляции и использования инвестиционных средств.

В мировой экономике таким институтом является МВФ и МБРР, в региональных межгосударственных экономических системах локальные эмиссионные центры, такие ЕЦБ для Еврозоны или ФРС США для зоны НАФТА, на макроэкономическом уровне – национальные эмиссионные банки, а также го-

* Аспирант 3-го года обучения кафедры «Финансов, денежного обращения и кредита».

сударственные и крупнейшие негосударственные пенсионные фонды, на мезо-экономическом уровне – банки класса «AAA.ru» (по национальной шкале) [15], крупные инвестиционные фонды. На микроэкономическом уровне преобладают взаимоотношения предприятий (организаций), банков и миноритариев.

Первые четыре уровня экономических систем получили концептуальный анализ с позиций методологии синергетики в работах Г. Хакена, И. Пригожина, и в обобщающей работе В.-Б. Занга [6]. Среди российских авторов можно отметить публикации Р.Н. Евстигнеева, Л.П. Евстигнеевой, Э.Е. Кудряшовой, Б.Л. Кузнецова, С.П. Курдюмова и др. Пятый уровень институтов инвестирования во многом является областью «terra incognita».

Поведения миноритария на рынке инвестиций является классической иллюстрацией математической теории хаоса Хакена, которая была опубликована в 1977 году в его книге «Синергетика». Наиболее известная модель (см. нижеприведенное уравнение), описывается одной переменной q , которая выбирается не в виде непрерывной функции времени, а как величина, принимающая значения в дискретные моменты времени, нумеруемые индексом n . И уравнение для этой переменной имеет вид [16]:

$$q_{n+1} = a_n q_n (1 - q_n) \quad (1)$$

Конечно, поведение миноритария не определяется каким-либо одним фактором, но в этом случае формула должна преобразоваться в аттракторную модель. Классический принцип «*ceteris paribus*» в этом случае преобразуется в многофакторный фокус-аттрактор с процедурами редуцирования между уровнями экономических систем.

Принято считать, что основными мотивами поведения миноритария являются увеличение доходности при минимизации риска. Но каким образом можно предугадать его поведение без учета: динамики мирового финансового рынка, состояния макроэкономического фондового рынка, развитости национального института стейкхолдеров, индивидуальной склонности к инвестированию или накоплению, уровня финансовой грамотности населения, влияния СМИ и «сарафанного радио», а также ряда других факторов.

По моему мнению, аттрактором финансового рынка для миноритариев РФ является доход, обеспечивающий социальный статус с минимальным потреблением если не европейского миноритария, то хотя бы советского гражданина. Следовательно, объяснив населению РФ выгоду инвестирования в российские хозяйствующие субъекты, мы создаем дополнительный фактор влияния на финансовый рынок и решаем задачу социальной нормы доходности, как со стороны создания рабочих мест, так и со стороны увеличения производства товаров массового потребления.

Исходя из общеизвестной предпосылки [1, 9], что в условиях совершенной конкуренции частные социальные издержки равны, можно предполагать, что увеличение участия миноритариев в процессах инвестирования сокращает социальные издержки и увеличивает частные выгоды.

Для РФ это актуально в том отношении, что после неоднократных сомнительных финансовых действий от МММ до ГКО (17 августа 1998 года), экономически активное население скептически относится к самому институту инвестирования, а модернизация экономики РФ не возможна без формирования внутреннего инвестиционного рынка.

Большая часть россиян не имеет возможности инвестировать в виду сокращения горизонта финансового планирования. В этих условиях большая часть домохозяйств (миноритариев) на время отложили свои крупные покупки и отодвинули инвестиционные цели на будущее, в частности это привело к снижению потребности консультирования по вопросам финансового рынка. Вследствие этого снизился уровень финансовой грамотности, например в период 2008-2010 гг. менее половины россиян вели бюджеты доходов и расходов, причем за время кризиса их доля сократилась в два раза [11].

Однако социальный слой инвесторов-миноритариев, по моему мнению, хотя бы в теоретическом плане представляет интерес для предприятий малого и среднего бизнеса, а институт андеррайтинга позволяет аккумулировать инвестиционные средства для развития крупных промышленных предприятий. Следовательно, чтобы детерминировать инвестиционный хаос миноритариев необходимо создать аттракторную модель привлечения инвестиционных средств миноритариев.

Список литературы:

1. Stigler George J. The Theory of Price. – 3rd ed. – N.Y., 1966. – P. 113.
2. Буданов В.Г. Синергетика, междисциплинарное моделирование и практическая философия // Философия в современном мире / Под ред. В.И. Маркина, В.Д. Волкогоновой, В.А. Яковлева. – М., 2009. – С. 162-176.
3. Буданов В.Г. Синергетика: история, принципы, современность: [Электронный ресурс] / В.Г. Буданов // Синергетика: сайт С.П. Курдюмова. – М., 13.04.2009 г. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/SinBud.htm>.
4. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Методологические основы экономической синергетики (научный доклад). – М.: ИЭ РАН, 2007. – 64 с.
5. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономика как синергетическая система. – М.: Изд-во: Ленанд, 2010. – 272 с.
6. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: пер. с англ. – М.: Мир, 1990. – 335 с.
7. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – 3-е издание. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 288 с.
8. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции. – М.: КомКнига, 2007. – 272 с.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. – М., 2007. – 224 с.
10. Кудряшова Э.Е. Экономико-синергетическая модель анализа инновационного предприятия // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 10. – С. 68-69.

11. Кузина О., Ибрагимов Д. Предпочтения населения на финансовом рынке в 2008-2010 гг. // Банки, клиенты, партнеры. Точки роста. – 2011. – С. 13-31.

12. Кузнецов Б.Л. Экономическое развитие с позиции экономической синергетики. // Экономическая синергетика: инновационное развитие России: Сборник научных трудов / Под ред. д.т.н., проф. Б.Л. Кузнецова; Мин-во образ. и науки; Камская государственная инженерно-экономическая академия – Наб. Челны: Изд-во Камской гос. инж.-экономич. академии, 2006. – С. 13-18.

13. Кузнецов Б.Л., Галиуллина Г.Ф. Синергетический менеджмент – пропуск в будущее // Экономическая синергетика: инновационное развитие России: Сборник научных трудов / Под ред. д.т.н., проф. Б.Л. Кузнецова; Мин-во образ. и науки; Камская государственная инженерно-экономическая академия – Наб. Челны: Изд-во Камской гос. инж.-экономич. академии, 2006. – С. 7-12.

14. Курдюмов С.П. Новые тенденции в научном мировоззрении [Электронный ресурс] / С.П. Курдюмов // Синергетика: сайт С. П. Курдюмова. – М. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/KurdyumovSergPavlovich.htm>.

15. Рейтинги Информация о действующих рейтингах, присвоенных Сбербанку России международными рейтинговыми агентствами [Электронный ресурс] Сбербанк РФ, 2011 – <http://www.sbrf.ru/sverdlovsk/ru/about/rating>.

16. Хакен Г. Синергетика / Перевод с английского канд. физ.-мат. наук В.И. Емельянова; под. ред. д-ра физ.-мат. наук, проф. Ю.Л. Климонтовича и д-ра физ.-мат. наук С.М. Осовца. – М.: Мир, 1980. – 404 с.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Горбунова И.И.*

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород

В статье рассматривается методика диагностики финансового состояния малых предприятий, базирующаяся на расчете показателей рентабельности, оборачиваемости, ликвидности и структуры капитала. Предлагаемая методика характеризуется отличиями оценки финансовой устойчивости малых предприятий от средних и крупных.

В силу того, что малые предприятия имеют незначительные размеры, им существенно сложнее обеспечить устойчивость и развитие. Малый бизнес, обладая определенными преимуществами перед крупными и средними предприятиями (способность быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, небольшие потребности в источниках финансирования, упро-

* Аспирант кафедры «Компьютерные информационные системы финансовых расчетов».

щенная система организации управления, в том числе бухгалтерского учета и финансовой отчетности, и др.), проигрывает им из-за ограниченного доступа на финансовый и денежные рынки, а также из-за отсутствия достаточной информации о финансовом обеспечении, позволяющей сделать вывод о реальных возможностях малого предприятия [5, с. 87].

В этой связи разработка методики диагностики финансового состояния как результата деятельности и развития малого предприятия представляет особую актуальность.

Применение многостороннего комплексного анализа финансового состояния предприятия создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями и, соответственно, для усиления их воздействия на улучшение финансового климата.

В основе анализа финансового состояния малого предприятия лежит непосредственное использование данных финансовой отчетности. Использование финансовой отчетности является первым шагом финансовой диагностики малого предприятия. Однако оценка финансового состояния по данным финансовой отчетности не всегда применима, поскольку не все субъекты малого предпринимательства имеют официальный баланс. Кроме того из-за особенностей налогообложения малых предприятий (использования упрощенной и вмененной системы налогообложения) в большинстве случаев финансовые документы не позволяют адекватно оценить эффективность деятельности малого предприятия, а тем более перспективы его развития, т.к. официальная отчетность у значительной части представителей малого предпринимательства представляет собой книгу учета доходов и расходов предприятия [1, с. 37-39].

Перечисленные проблемы затрудняют проведение адекватного анализа финансового состояния малого предприятия.

Анализу финансового состояния хозяйствующих субъектов посвящены труды многих отечественных ученых: М.С. Абрютина, В.Г. Артеменко, М.И. Баканова, С.В. Дыбаль, О.В. Ефимовой, Ю.И. Любимцева, М.В. Мельник, Е.В. Негашева, Г.В. Савицкой, Е.С. Стояновой, А.Д. Шеремета и других. Однако проблемы анализа финансового состояния конкретно субъектов малого бизнеса в этих исследованиях практически не освещены. Поэтому необходима разработка методики анализа финансового состояния непосредственно для малых предприятий.

Субъекты малого бизнеса владеют полной, хотя и небольшой по объему, информацией по управлению малым предприятием, соответственно нет необходимости рассматривать множество показателей для проведения анализа финансового состояния малого предприятия. Усложненные методы анализа применимы для крупных и средних предприятий, так как имеется огромный объем информации для анализа. Малым предприятиям анализ необходим для принятия обоснованных решений без значительных затрат времени и ресурсов.

Поэтому наиболее приемлемыми в практическом использовании субъектами малого бизнеса являются методики анализа финансового состоя-

ния, основанные на использовании относительных показателей. Использование относительных показателей позволяет проводить сравнительный анализ предприятий с учетом видов экономической деятельности, относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые существенно искажают абсолютные показатели финансовой отчетности и затрудняют их сопоставление в динамике.

Предлагаем следующую группировку показателей, наиболее точно диагностирующих финансовое состояние малого предприятия как фактора устойчивости функционирования:

1. показатели прибыльности собственного капитала, активов, операционной деятельности:
 - рентабельность собственного капитала;
 - рентабельность активов;
 - рентабельность продаж;
2. показатели эффективного использования активов (оборачиваемости):
 - чистый оборотный капитал;
 - финансово-эксплуатационные потребности;
 - продолжительность операционного цикла;
3. показатель ликвидности – коэффициент текущей ликвидности;
4. показатель структуры капитала – коэффициент финансовой независимости.

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия. Расчет показателей рентабельности основан на соотношении величины полученной прибыли с размером выручки, активов и других показателей.

Коэффициенты ликвидности определяют степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Наиболее важными для финансового менеджмента являются следующие: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности.

Малые предприятия располагают зачастую весьма незначительным собственным капиталом, складывающимся из уставного капитала и небольшой прибыли. Большинство предприятий малого бизнеса стремится иметь основные средства на балансе по наименьшей стоимости с целью экономии на уплате налогов. Этот показатель существенно занижает реальную стоимость капитала и чистых активов малого бизнеса. Кроме того, в малых предприятиях отмечается острый недостаток ликвидных средств (средств на счетах, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений), которые можно быстро мобилизовать. Поэтому ликвидность баланса низкая – то есть предприятие не сможет оперативно погасить обязательства за счет высвобожденных средств из хозяйственного оборота [7, с. 165].

Отсюда следует вывод, что для малых предприятий расчет коэффициентов срочной и абсолютной ликвидности не представляется рациональ-

ным, т.к. небольшие по размеру предприятия не могут позволить себе сохранение запасов денежных средств на расчетном счете и наличными, а также инвестирование части денежных ресурсов в ценные бумаги (акции, облигации). Как правило, такие виды активов имеются в малых предприятиях в небольшом объеме или отсутствуют вообще. Исходя из этих положений для малых предприятий, на наш взгляд, целесообразнее для характеристики ликвидности использовать значение коэффициента текущей ликвидности.

Показатели, на основе которых строится управление оборотным капиталом, являются:

- чистый оборотный капитал;
- финансово-эксплуатационные потребности;
- излишек / дефицит ресурсов текущего финансирования компании.

Чистый оборотный капитал показывает, в каком объеме текущие активы покрываются краткосрочными, а в каком собственными и долгосрочными источниками финансирования.

При управлении оборотными активами важно определить, обеспечена ли текущая деятельность предприятия имеющимися финансовыми ресурсами, и если нет, то в каком объеме требуется кредитное финансирование. Получить ответ на этот вопрос позволяет показатель финансово-эксплуатационных потребностей (ФЭП) – это разность между суммой запасов и дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью [5, с. 137].

Проводя сравнение чистого оборотного капитала и ФЭП, можно определить излишек (недостаток) ресурсов текущего финансирования.

При управлении оборотными активами важно знать не только суммы дефицита или излишка текущего финансирования, но и продолжительность этих состояний. Временные параметры управления оборотными активами определяются расчетом продолжительности операционного и финансового циклов.

Коэффициент финансовой независимости характеризует долю собственного капитала в структуре капитала предприятия, а, следовательно, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов. Считается, что если уровень данного коэффициента достаточно высок, то это свидетельствует об устойчивом финансовом положении предприятия.

Таким образом, устойчивое финансово-экономическое состояние малого предприятия определяется воздействием совокупности факторов, среди которых ключевыми являются показатели прибыльности собственного капитала, активов, операционной деятельности; показатели эффективного использования активов (оборачиваемости); показатель ликвидности; показатель структуры капитала.

Показатели, используемые для анализа финансового состояния малого предприятия в рамках предложенной методики, совпадают с основными направлениями анализа, характерными и для других методик оценки финансового состояния: показатели финансовой устойчивости и деловой активности; показатели ликвидности; показатели финансовых результатов деятельности.

При этом основным отличием данной методики анализа финансового состояния является ее универсальность и простота расчетов показателей по данным существующей отчетности малых предприятий. Данная методика может быть использована субъектами малого бизнеса в практической деятельности.

Список литературы:

1. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 347 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 2006. – 384 с.
3. Буев В., Шамрай А., Шестоперов М. Малый бизнес: текущее состояние и проблемы финансирования // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nisse.ru/business/article/article_1636.html?effort=1 (дата обращения: 10.02.2011).
4. Лембден Джон К., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе – практический подход. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 172 с.
5. Попова Р.Г. Финансы предприятий. – СПб.: Питер, 2010. – 208 с.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. теория и практика. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.
7. Широков Б.М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 496 с.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Ефимова Т.А.*

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г. Москва

В статье исследуются направления дальнейшего развития налогового администрирования банковской деятельности с учетом мировых тенденций налогообложения банков, а также последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Концепция – это система взглядов на содержание и основные направления развития налогового администрирования деятельности коммерческих банков. Целью разработки концепции является определение путей и способов повышения регулятивных возможностей и фискальных функций системы налогового администрирования коммерческих банков в целях обеспечения развития налоговой системы России.

* Преподаватель кафедры Налогов и налогообложения.

Концепция развития налогового администрирования коммерческих банков включает следующие компоненты:

1. переход на использование дифференцированной ставки по налогу на прибыль организаций для банков;
2. обеспечение возможности создания специализированного банковского фонда, предназначенного для борьбы с системными финансово-экономическими кризисами, путем аккумулирования налоговых отчислений;
3. повышение фискальных возможностей налога на прибыль организаций для банков;
4. стимулирование кредитования банками реального сектора экономики.

Основой концепции развития налогового администрирования деятельности коммерческих банков является дифференциация ставки налога на прибыль организаций для банков. Указанное направление предложено реализовать в 2 аспектах: в целях повышения фискального значения налога на прибыль организаций для банков, а также в целях создания специализированного банковского фонда, предназначенного для борьбы с системными финансово-экономическими кризисами.

Дифференцируя ставку в настоящее время, необходимо принимать во внимание не одну задачу, а несколько, включая развитие не только приоритетных отраслей реального сектора экономики, а также самого финансового сектора и решение задач, поставленных в рамках мирового сообщества, направленных на компенсирование издержек, связанных с преодолением кризисов. Возможно, для решения указанной задачи, необходимо отталкиваться не от единого финансового результата, к которому применяется единая налоговая ставка, а разделить прибыль, получаемую банками на несколько составляющих и применять различные ставки к совокупности каждого вида.

Таблица 1

**Дифференциация ставки налога на прибыль организаций
для банков в зависимости от вида прибыли**

Вид прибыли, получаемой коммерческим банком	Ставка налога
Прибыль, полученная от кредитования наукоёмких отраслей экономики, инновационной деятельности	13 %
Прибыль, полученная от кредитования реального сектора экономики	15 %
Прибыль, полученная от спекулятивных операций	35 %
Прочие виды прибыли	20 %

Предложенный подход позволяет решить не только вопросы развития реального сектора экономики с помощью государственного стимулирования банковского кредитования в данный сектор, а также дестимулировать спекулятивные операции или получать от них значительный объем налоговых отчислений. Также принимая во внимание в настоящее же время особенности формирования банками экономических показателей, можно было бы установить дифференцированные ставки в зависимости от оценки экономического

положения банка, формируемой на основании Указаний Центрального Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» и от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания её достаточной для участия в системе страхования вкладов». Методика, описанная в приведенных указаниях, подразумевает отнесение банка к одной из пяти классификационных групп, на основании оценки результатов капитала, активов, доходности, ликвидности, обязательных нормативов, установленных центральным банком России, качества управления, структуры собственности капитала. В связи с чем представляется обоснованным установить различные ставки для каждой из таких групп.

Таблица 2

Дифференциация ставки налога на прибыль организаций для банков в зависимости от оценки экономического положения банка

Группа	Банки, относимые к указанной группе	Налоговая ставка
Первая группа	Банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности	30 %
Вторая группа	Банки, не имеющие текущих трудностей, но в деятельности которых выявлены недостатки, которые в случае их неустранения могут привести к возникновению трудностей в ближайшие 12 месяцев	24 %
Третья группа	Банки, имеющие недостатки в деятельности, неустранение которых может в ближайшие 12 месяцев привести к возникновению ситуации, угрожающей законным интересам их вкладчиков и кредиторов	20 %
Четвертая группа	Банки, нарушения в деятельности которых создают реальную угрозу интересам их вкладчиков и кредиторов и устранение которых предполагает осуществление мер со стороны органов управления и акционеров (участников) банка	15 %
Пятая группа	Банки состояние которых при непринятии мер органами управления и (или) акционерами (участниками) банка приведет к прекращению деятельности этих банков на рынке банковских услуг,	13 %

Предлагаемый методологический подход строится на существующем порядке формирования показателей, по которым дифференцируется налоговая ставка. В связи с чем не потребуются дополнительной нормотворческой работы, так как изменение будет проведено в рамках действующего законодательства и встроено в применяемые и апробированные методики.

Для достижения второй цели концепции необходимо уделить внимание специальному банковскому налогу. Специфика экономического кризиса в России позволяет уделять меньшее внимание второму аспекту, объясняющему необходимость введения подобного налога, однако тенденции по формированию специальных банковских фондов должны быть приняты во внимание. Не смотря на существующую систему страхования вкладов и фонд обязательного резервирования, многими специалистами высказывается мнение о необходимости в стране специализированного целевого стабилизационного фонда банковской системы. Во многом это объясняется неоднозначностью вопросов функционирования существующей системы и неэффективностью

расходования её средств. Вопрос о необходимости дополнительного целевого фонда на сегодняшний день является дискуссионным. На наш взгляд, специализированный целевой стабилизационный фонд банковской системы – это часть средств бюджета, подлежащая использованию в целях финансового обеспечения и содействия развитию банковской деятельности, связанного с преодолением кризисных явлений в экономике. Финансовые институты на сегодняшний день важнейшие агенты экономических отношений, но в условиях экономического кризиса банки несут ограниченную ответственность, перекладывая вопросы преодоления кризисных явлений на государство, а создание специализированного фонда позволило бы самостоятельно банкам формировать фонды в рамках бюджетной системы, направленные на решение указанных проблем. Банковская система, в которой финансовые посредники переносят риски на налогоплательщиков и кредиторов, крайне нестабильна, в связи с чем вопрос необходимости создания специального фонда приобретает актуальное значение. Фонд страхования от системных рисков в экономике – это система коллективной безопасности банков. Нецелесообразность введения нового специального налога, можно, на наш взгляд, компенсировать методологическим подходом с помощью, которого основная действующая ставка налога на прибыль банков разделяется на следующие три составляющие: одна часть от ставки направляется в Федеральный бюджет, другая – в региональный бюджет, третья – в специализированный федеральный фонд, созданный в вышеописанных целях. В настоящее время 10 % ставки поступает в бюджет Федерации, остальная часть – в бюджет региона. Вопрос процентного распределения ставки зависит от статуса создаваемого фонда. Если такой фонд будет создан на уровне Федерации, с целью сокращения потерь, в случае подобной реформации, для бюджета региона, целесообразно 8 % от действующей ставки – перечислять в федеральный бюджет, 89 % – в бюджет субъекта Российской Федерации, 3 % – в специализированный фонд. Сокращая таким образом потери бюджета субъекта лишь на 1 % налоговых поступлений. В случае же создание подобных фондов на уровне каждого региона: 9 % от действующей ставки – перечислять в федеральный бюджет, 88 % – в бюджет субъекта Российской Федерации, 3 % – в специализированный фонд. В случае же применения вышеописанной методики дифференциации разделять налог на три составляющие необходимо лишь в отношении прибыли, полученной от спекулятивных операций и прочих видов прибыли, в отношении двух остальных видов придерживаться двухуровневого деления.

В случае применения данного методологического подхода, вопрос необходимости введения дополнительного специального налога на банки, который сможет возместить или компенсировать потери от финансового кризиса, теряет свою актуальность, так как основную функцию и предназначение данного налога выполняет уже существующий. Практика разделения ставки налога на прибыль на три составляющие имело место в России в 2002 г., когда платеж указанного налога распределялся между федеральным, региональным и ме-

стными бюджетами (ст. 284 НК РФ в ред. ФЗ от 24.07.2002 № 110-ФЗ). До сих пор применяется пропорция в распределении налога между федеральным и региональным бюджетами, следовательно, введение дополнительной третьей составляющей не будет являться кардинальным реформированием (как, например, введение нового специального налога) и будет проводиться в рамках действующего налогового законодательства.

Список литературы:

1. Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков».
2. Указание Банка России от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания её достаточной для участия в системе страхования вкладов».
3. Гончаренко Л.И. Налоговое администрирование коммерческих банков России. – М.: Цифровичок, 2009.

РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ НАЛОГОВ В СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ

© Зотова Ю.В.*

Филиал Российского государственного социального университета,
г. Серпухов

Налоги как самый крупный источник доходов обрели свою важность с ростом общественных функций государства. Влияние налогов на национальную экономику многопланово. На основе функционирования налоговой системы России можно сделать совершенно очевидный вывод о том, что нестабильность экономического развития, непродуманные реформаторские преобразования, приводящие к спаду производства, влекут за собой снижение налоговых поступлений в бюджеты разных уровней.

Влияние налогов на национальную экономику многопланово. Путем применения различных налогов, их ставок, способов налогообложения государством достигаются те или иные цели, актуальные на данном этапе развития. Следовательно, налоги выполняют ряд функций. Именно в функциях проявляется сущность налога. Функции налогов позволяют определить, какую роль играют налоги в социально-экономическом развитии страны.

Любое явление социальной действительности может реализовать свое назначение только в том случае, если будет функционировать. Но тому, какие функции осуществляет то или иное явление, каким образом происходит реализация этих функций и с какой эффективностью, можно судить о самом явлении, его основных чертах, значении в жизни общества, а также о пер-

* Главный бухгалтер филиала, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит».

спективах его существования и развития. Изучение функций есть изучение самого явления. Оно позволяет глубже проникнуть в суть изучаемого явления, разобраться в его природе. Налоги как экономическая категория существуют объективно, независимо от воли и желания людей. Этой экономической категории также объективно присущи определенные функции. Последние позволяют глубже раскрыть внутреннее содержание, движение налогов в их бытии, их категориальную природу и специфическое общественное назначение. Исходя из этого, познание функций налогов – это необходимый процесс их рассмотрения и анализа. Под функцией в науке и в практической деятельности понимаются разные явления.

Изучение функций налога – это необходимый процесс его познания. По тому, каким образом происходит реализация функций налога можно судить о самом налоге, его основных чертах, значении в жизни общества, а также о перспективах его существования и развития. Поэтому актуальной является проблема использования потенциала налога как экономической категории через сбалансированную реализацию его функций. Вопросы, затрагивающие проблемы и перспективы развития налогообложения доходов физических лиц в России также являются очень важными. С помощью подоходного налогообложения государство пытается решить трудно совместимые задачи: обеспечение достаточных денежных поступлений в бюджеты всех уровней; регулирование доходов населения и соответственно, структуры личного потребления и сбережений граждан; поддержки наименее защищенных категорий населения. Помимо фискальной значимости, обложение доходов физических лиц имеет и другое назначение в системе мер экономического регулирования: оно используется в качестве социального стабилизатора. Основная проблема заключается в существующем противоречии между необходимостью соблюдения принципа социальной справедливости и обеспечении стабильных доходов бюджетов всех уровней. Кроме того, в современной налоговой системе РФ решены далеко не все и практические вопросы налогообложения доходов физических лиц. Двигаясь к стабильному рыночному хозяйствованию, государство должно создавать адекватную ему налоговую систему, которая отвечала бы интересам не только самого государства, но и каждого отдельного человека.

В течение последних лет основой государственной политики в области налогообложения, являлось стремление к совершенствованию налоговой системы, которая по-прежнему избыточно ориентирована на фискальную функцию, в ущерб другим – прежде всего, функции стимулирования роста конкурентоспособности. В Бюджетных посланиях Президента Федеральному Собранию РФ из года в год глава государства указывает на это, выделяя среди основных направлений налоговой политики снижение совокупной налоговой нагрузки на предприятия [1], отмечая при этом то, что налоговая система должна быть ориентирована на создание максимально комфортных условий для расширения экономической деятельности и увеличения инвестиционной активности предприятий [2].

В то же время предпринимаемые на протяжении двух последних десятилетий меры, связанные с изменением российской налоговой системы, не привели к развитию социальной функции налогов. Российскую систему налогообложения в процессе ее реформ не избавили от такого серьезного недостатка, как высокий уровень изъятия доходов и недостаток налоговых льгот. Это привело к потере предприятиями, вынужденными отчислять большую часть доходов в бюджет в виде налоговых платежей, финансовой устойчивости, произошел спад инвестиционной активности, отмечены низкие темпы развития и внедрения новых технологий, образование большой кредиторской задолженности у предприятий по налоговым платежам. На макроуровне высокая налоговая нагрузка привела к формированию и интенсивному развитию теневого сектора экономики. Система же налогообложения, напротив, призвана способствовать выходу предприятий из «тени» и не должна разорять тех, кто уплачивает налоги в соответствии с законодательством. Кроме того, для российской экономики характерно то, что сырьевые и обслуживающие их отрасли имеют высокую конкурентоспособность, которая обеспечивается не только благодаря возрастающему уровню управленческих решений руководителей компаний, но и мировыми ценами на нефть, газ, металлы. Эти отрасли находятся в более благоприятных условиях, чем другие. Выравниванию исходных условий и устранению существующего дисбаланса в экономике могла бы способствовать государственная поддержка предприятий в наименее конкурентоспособных и не защищенных отраслях экономики методами налогового стимулирования.

Основываясь на анализе этапов развития налоговой системы России можно сделать вывод о том, что российский опыт включает в себя многообразную практику повышения и снижения налоговых ставок, применения и отмены налоговых льгот, что, в свою очередь, является характеристиками развития стимулирующей и социальной функции налогов.

Стихийность развития российской налоговой системы поставила большинство руководителей предприятий перед нелегким выбором – полностью платить налоги и разориться или найти способы платить их по минимуму, но сохранить производство в надежде на будущее. Таким образом, уход таких предприятий в тень путем уклонения от налогов фактически способствовал сохранению промышленных предприятий России. Чтобы сохранить свое существование в условиях вновь введенной налоговой системы при проводимой одновременно политике сжатия денежной массы в ситуации галопирующей инфляции (что привело к истощению оборотных средств), преобладающее большинство предприятий стали переходить на товарное кредитование, бартер, взаимозачеты и расчеты векселями, открывать подставные фирмы в офшорах, занижать отпускные цены с помощью трансфертного ценообразования, выплачивать заработную плату в «конвертах». Все это позволяло предприятиям значительную часть своей производственной деятельности уводить из-под непосильного налогообложения. Одним из серьезных недостатков налоговой системы России, отрицательно воздейст-

вующим на развитие экономики, является то, что большинство введенных налогов имеют так называемую плоскую шкалу, т.е. ставки налогов одинаковы для всех субъектов хозяйствования. Данный порядок, по мнению идеологов такой налоговой системы, создает равные условия для всех ее субъектов, что позволяет отказаться от сложной системы налогообложения.

Анализ существующей налоговой системы приводит к выводу о неизбежности ее существенного реформирования, несмотря на провозглашенный приоритет о сохранении существующей налоговой системы до 2011 г. без существенных изменений. Стратегия долгосрочной налоговой политики государства должна учитывать тот факт, что возможности стимулирующего влияния налогов на экономическое развитие предпринимательской деятельности не сводятся к простому снижению налоговых ставок. Оптимизация налоговой технологии означает применение налоговых инструментов, обладающих наибольшим стимулирующим потенциалом. Возможными путями оптимизации налоговой технологии представляется предоставление налоговых льгот на инвестиции и инновационную деятельность российских предприятий, на пример, при исчислении и уплате налога на прибыль необходимо создать оптимальный льготный налоговый режим для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность. Для оценки эффективности системы налогообложения, или налоговой политики, с нашей точки зрения, необходимо определить показатели, характеризующие налоговое бремя, условия налогообложения, сложность налоговой системы, рассчитать их значения до реформы и после ее завершения. С этой целью перечень таких показателей должен включать следующие группы данных: показатели влияния налогов на экономический рост и показатели влияния налогов на производственное и социальное развитие. В настоящее время в условиях финансового кризиса российская налоговая политика направлена на снижение налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты с целью активизации их деятельности, однако предпринимаемых мер недостаточно. Необходимо дальнейшее совершенствование порядка применения налоговых ставок и налоговых льгот предприятиями в целях дальнейшего улучшения налоговых условий их деятельности.

Список литературы:

1. Бюджетное послание Федеральному Собранию РФ от 09.03.2007 «О бюджетной политике в 2008-2010 гг.» // Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kremlin.ru/appears/2006/05/30/0920_type63373_106175.shtml.
2. Бюджетное послание Федеральному Собранию РФ от 23.06.2008 «О бюджетной политике в 2009-2011 гг.» // Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kremlin.ru/appears/2008/06/23/2127_type63373_202940.shtml.
3. Рыбаков В.А. Налоговая деятельность – функция российского государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.jourclub.ru/15/399.

4. Горегляд В.П. Старая концепция нового бюджета // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 28.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© Коробчанская Е.А.*

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена проблемам формирования и управления портфелем ипотечных кредитов коммерческих банков России. Автором выявлены основные проблемы формирования портфеля ипотечных кредитов в условиях мирового финансового кризиса, а также даны рекомендации по оптимизации данного процесса.

В большинстве экономически развитых стран ипотечное кредитование является не только основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. Именно ипотека позволяет согласовать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и иных кредиторов в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса в увеличении объемов строительства и, соответственно, бизнеса в целом, а также государства в общем экономическом росте и повышении стабильности, которому и будет способствовать широкое распространение ипотечного кредитования населения.

Основной причиной вызвавшей мировой финансовый кризис стал рост невозврата ипотечных ссуд на финансовом рынке США, а также неликвидность недвижимости, служащей обеспечением по ипотечным ссудам и как следствие банкротство ряда крупных американских банков. Данные явления наблюдались и в нашей стране, хотя и не в таких масштабах как за рубежом. Объясняется это тем, что рынок ипотечного кредитования в России только начинает развиваться и не достиг таких масштабов как в США. Последствия современного кризиса для нашей страны выразились в оттоке иностранных инвестиций, ухудшении финансового положения промышленных предприятий, производящих продукцию на экспорт, обвале цен на рынке недвижимости. Если говорить о банковской системе в частности то, основными последствиями явились падение ликвидности, вызванное как невозможностью заимствования дешевых денежных ресурсов на междуна-

* Аспирант кафедры «Финансы и Кредит», главный специалист ГКА ОИК ЦИК ООО «Ростовский» Филиала № 2351 ВТБ24 (ЗАО).

родных рынках межбанковских кредитов, так и отток свободных денежных средств населения с депозитных вкладов, что привело к сокращению объемов кредитования и ужесточению условий по предоставлению кредитов; снижение платежеспособности потенциальных и действующих заемщиков, что также привело к снижению объема выдаваемых кредитов и увеличению роста просроченной задолженности. Все вышеперечисленные факторы существенно ухудшили качество кредитных портфелей отечественных коммерческих банков, особенно затронув портфель ипотечных кредитов.

Как показал кризис, основной ошибкой многих российских банков стало то, что в связи с высокой конкуренцией на рынке ипотечного кредитования в докризисный период многими из них были чрезмерно либерализованы условия предоставления ипотечных кредитов, а именно: стало возможным получение кредитов без первоначального взноса; стали менее жесткими требования к потенциальному заемщику в отношении возрастных ограничений, уровню образования и т.п.; упростилась процедура анализа платежеспособности потенциального заемщика; большинство банков перешли на скорринговую систему оценки. В связи с данной ситуацией кредитными организациями, коммерческими банками и Правительством РФ были предприняты ряд мер с целью снижения долговой нагрузки на заемщиков по ипотечным жилищным кредитам. Были разработаны способы реструктуризации ипотечных кредитов с целью временного снижения долговой нагрузки заемщика при сохранении приемлемого уровня доходности кредитора. Основными из них стали:

1. Снижения аннуитетного платежа за счет увеличения срока кредита. Следует отметить, что данная мера малоэффективна для кредитов со сроком погашения более 10 лет. Это связано с особенностью структуры аннуитетного платежа, а именно с тем, что больше временный промежуток между конкретным платежом и окончанием срока кредита, тем выше в этом платеже доля начисленных процентов и ниже доля выплаты по основному долгу.

2. Снижение аннуитетного платежа за счет неполной уплаты доли по погашению основного долга. Структура аннуитета зависит от срока полного погашения кредита и уровня процентной ставки. Зависимость доли в счет погашения основного долга в размере аннуитета обратно пропорциональна как сроку кредита, так и размеру процентной ставки, т.е. доля платежа по основному долгу будет больше, чем меньше срок кредита и процентная ставка.

3. Неполная уплата начисленных процентов. В случае, если обязательства по уплате процентов исполнялись заемщиком в неполном объеме, сумма непогашенных процентов должна быть капитализированна в общем размере задолженности по кредиту. Таким образом, сумма основного долга по окончании льготного периода может возрасти в сравнении имевшейся до его начала.

4. Стабилизационный заем. Данный заем предполагает выдачу отдельного кредита с целевым назначением – на погашение ежемесячных платежей по основному ипотечному кредиту в установленные сроки и без изменения первоначального графика платежей [1].

Ни одну из выше перечисленных мер нельзя назвать абсолютно эффективной. Они могут оказать реальную помощь как заемщику, так и банку только в определенных ситуациях. Для того чтобы в результате данная помощь оказалась эффективной необходимо, чтобы финансовое положение заемщика за достаточно краткосрочный период времени улучшилось настолько, чтобы он смог погашать новые платежи превышающие, те которые он выплачивал по ипотечному кредиту до его реструктуризации. В противном случае, он только ухудшит свою финансовую зависимость перед кредиторами, а для банков это станет отложенной просроченной задолженностью и временным искусственным занижением резервов на возможные потери по ссудам.

Некоторыми банками в условиях кризиса также были разработаны специальные программы, благодаря которым текущие заемщики банка, столкнувшиеся с финансовыми трудностями, могли выставить недвижимость, служащую обеспечением по ипотечным кредитам на продажу. Но данные программы также нельзя признать эффективными т.к. в результате обесценения залогов и предшествующим получением кредитов на покупку данных объектов без первоначального взноса текущая рыночная стоимость данных объектов в кризисный период не покрывала остаток ссудной задолженности по кредиту.

В настоящий момент вопрос управления качеством кредитного портфеля является наиболее актуальным для отечественных коммерческих банков. Это связано в первую очередь с тем, что кредитные операции являются одним из важнейших направлений банковской деятельности т.к. кредитование – это наиболее доходная статья активов коммерческих организаций, хотя и наиболее рискованная. Кризисные явления, взволновавшие в последние годы как мировой, так и отечественный финансовый рынок, показали актуальность и значимость совершенствования системы управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка. Задача формирования оптимального кредитного портфеля банка определяется тем, что главной целью является формирование оптимального кредитного портфеля при наличии жестких ограничений по суммам имеющихся в наличии свободных кредитных ресурсов, их стоимости, процентным ставкам на выдаваемые кредиты, срокам привлечения ресурсов, максимальному размеру кредита на одного заемщика. Рассматривая деятельность банков по формированию ипотечных портфелей и управлению ими в условиях посткризисного развития экономики нельзя не обратить внимание на создание новых ипотечных продуктов – ипотечных программ, ориентированных на различные категории как физических лиц, так и предприятий.

В 2011 году все более ярко становится очевидным новый принцип подхода к ипотечному кредитованию, когда ипотечное кредитование осуществляется исходя не из целей кредитования, а под определенную категорию потребителя – для молодых семей, военнослужащих, индивидуальных предпринимателей, демонстрируя тем самым все большую ориентацию на потребителя банковских продуктов, реализуемых исходя из возможностей клиентов (рис. 1).

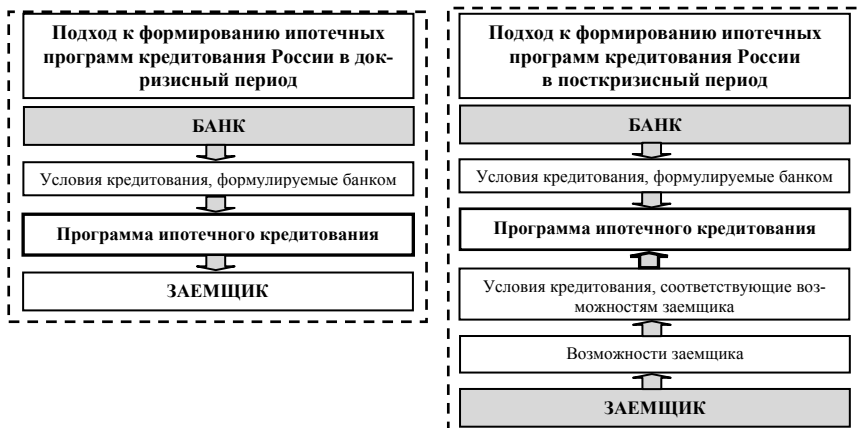


Рис. 1. Система формирования программ ипотечного кредитования в России докризисного и посткризисного периода

Рассматривая особенности подходов к формированию ипотечного портфеля банка нельзя не отметить то, что ипотечный портфель представляет собой целенаправленно сформированную в соответствии с определенной кредитной стратегией совокупность вложений в кредитуемые объекты, в том числе и уже просроченную задолженность. Исходя из этого, при формировании оптимального ипотечного портфеля следует стремиться к реализации разработанной кредитной политики путем подбора наиболее эффективных и надежных вложений, попадающих под систему лимитов ипотечного кредитования самой кредитной политики.

Совершенствование процесса формирования портфеля ипотечных кредитов является одной из основных мер в данном направлении. Так в качестве основных рекомендаций для коммерческих банков при формировании портфеля ипотечных кредитов, могут служить следующие:

- отказ от выдачи ипотечных кредитов без первоначального взноса. Минимально допустимый уровень необходимого первоначального взноса должен быть не ниже 10-15 %;
- применение консервативного подхода к определению рыночной стоимости закладываемой недвижимости. Проведение верификации рыночной стоимости объекта недвижимости путем заказа отчета об оценке в разных оценочных компаниях;
- жесткий контроль на этапе аккредитации оценочных и страховых компаний на предмет соответствия требованиям банка;
- жесткий контроль на этапе аккредитации компаний-застройщиков;
- проведение ретроспективного прогноза платежеспособности заемщика, оценка вероятности сохранения уровня дохода в случае потери текущего места работы, в том числе в случае наступления кризисных явлений;

- снижение доли заемщиков, основным источником доходов которых являются дивиденды от функционирования предприятий, производящих продукцию на экспорт в общем объеме портфеля ипотечных кредитов в связи с существенной зависимостью эффективности работы данных предприятий от колебаний на мировых финансовых рынках;
- привлечение в качестве дополнительного обеспечения поручительства физических и юридических лиц, а в случае выдачи кредита на покупку квартиры в незавершенном строительством объекте недвижимости оформление в залог дополнительного имущества, находящегося в собственности заемщика;
- увеличение доли ипотечных кредитов с переменными процентными ставками, привязанным к основным экономическим индикаторам (ставке рефинансирования, ставке Libor, ставке МосПрайм), которые выгодны для банков в плане оптимизации процентных рисков.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что совершенствование системы управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка и портфеля ипотечных кредитов в частности является на сегодняшний день одной из приоритетных задач для российских коммерческих банков. В конкурентной борьбе за потенциального заемщика банку необходимо иметь четко выработанную стратегию по управлению качеством кредитного портфеля, направленную не только на повышение его доходности, но, в первую очередь, на снижение его рискованности т.к. кризисные явления последних лет показали, что непродуманная кредитная политика может иметь для коммерческого банка самые негативные последствия.

Список литературы:

1. Хе О.В. Реструктуризация ипотечных жилищных кредитов // Деньги и кредит. – 2009. – № 5.
2. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. – М.: Юрид. Центр-Пресс, 2003.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПОРТФЕЛЕМ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАМКАХ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ

© Коробчанская Е.А.*

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена проблемам управления портфелем ипотечных кредитов коммерческих банков России. Автором выявлены основные

* Аспирант кафедры «Финансы и Кредит», главный специалист ГКА ОИК ЦИК ООО «Ростовский» Филиала № 2351 ВТБ24 (ЗАО).

этапы управления портфелями ипотечных кредитов, а также даны рекомендации по оптимизации данного процесса.

Ипотечный кредит, обладая значительными инвестиционными возможностями, оказывает существенное влияние на рост воспроизводственных процессов и формирование финансовых ресурсов государства и экономических субъектов. Именно поэтому существует необходимость использования новых экономических условий и возможностей управления портфелем ипотечных кредитов не только с целью развития банковской системы, но и для того, чтобы создать необходимые организационные, правовые и финансовые предпосылки подъема массового строительства с использованием рыночных и государственных механизмов регулирования процессов в этом социально важном секторе экономики. Стимулирование ипотечного кредитования поддержит спрос на недвижимость способно дать мультипликативный макроэкономический эффект, а также решить важные социальные задачи жилье, например жилье для военнослужащих, многодетных семей и т.д.

В современной банковской практике широко распространено несколько методов управления портфелем ипотечных кредитов банка в рамках минимизации рисков: диверсификация; лимитирование; создание резервов для возмещения потерь по кредитным операциям коммерческих банков; секьюритизация [2, с. 28]. Диверсификация портфеля ипотечных кредитов является наиболее простым и дешёвым методом хеджирования риска неплатежа по ссуде. Основными методами, применяемыми для обеспечения достаточной диверсификацией ссудного портфеля, являются следующие:

1. рационирование кредита;
2. диверсификация заёмщиков может осуществляться также через прямое установление лимитов для всех заёмщиков данной группы в абсолютной сумме или по совокупному удельному весу в ссудном портфеле банка;
3. диверсификация принимаемого обеспечения по ссудам;
4. применение различных видов процентных ставок и способов начисления и уплаты процентов по ссуде;
5. диверсификация портфеля по срокам имеет особое значение, поскольку процентные ставки по ссудам разной срочности подвержены различным размерам колебаний [1, с. 31].

Таким образом, в случае ориентации банка на потребительские ссуды долгосрочного характера, имеющие черты инвестиционного кредита, разумным является включение в портфель краткосрочных ссуд, которые будут балансировать структуру портфеля. Кроме того, недостаточная сбалансированность портфеля ипотечных кредитов может быть отчасти компенсирована за счёт соответствующего структурирования портфелей прочих активов, но с таким расчётом, чтобы обеспечить оптимальный баланс сроков по всему портфелю активов в целом.

Управление портфелем ипотечных кредитов может осуществляться в несколько последовательных этапов, представленных на рис. 1. Каждый этап управления портфелем ипотечных кредитов предполагает наличие определенных стратегических целей, достижению которых он способствует. Достижение или отсутствие результатов поставленных перед предприятием стратегических целей и представляет собой основной способ оценки эффективности каждого из этапов управления.

Необходимо отметить, что у большинства банков отсутствуют собственные методики оценки стоимости портфеля ипотечных кредитов. Такой подход может привести к значительному ухудшению качества портфеля. Для оценки рыночной стоимости портфеля необходимо прогнозирование денежных потоков в будущем и их дисконтирование, например, с применением методологии кредитного спреда над суверенной кривой доходности. Учитывая низкую ликвидность ипотечных активов и то, что они часто рефинансируются по номиналу, оценить величину кредитного спреда может быть затруднительным.

Ключевые этапы процесса управления портфелем ипотечных кредитов в рамках минимизации рисков представлены на рис. 2. Процесс управления портфелем ипотечных кредитов делится на четыре составляющие: управление кредитным портфелем, управление портфелем ипотечных кредитов, авторизация, связанная с особенностью взаимоотношений банк-заемщик и управленческий контроль.

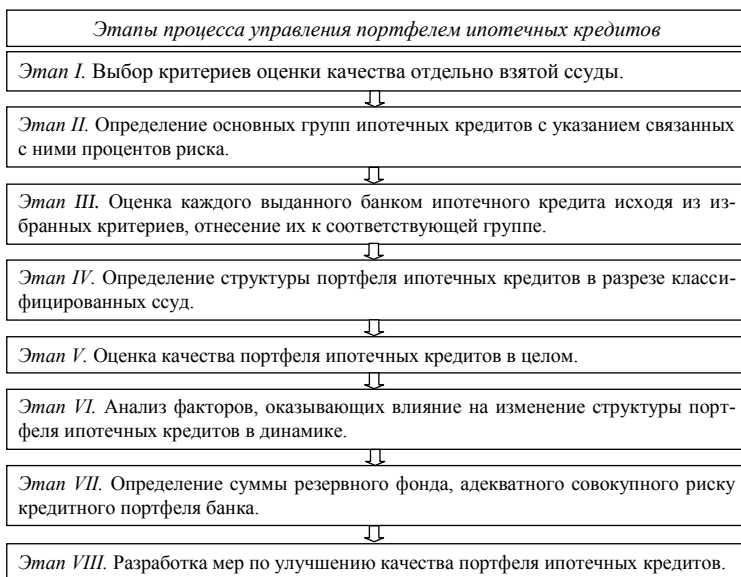


Рис. 1. Процесс управления портфелем ипотечных кредитов

Основываясь на представленной выше схеме процесса управления портфелем ипотечных кредитов можно говорить о необходимости включения в изучаемую систему управления следующих основных составляющих:

- методические указания, направленные на разъяснение основ ценообразования на кредиты для последующего определения уровня процентных ставок, а также комиссионных;
- кредитная политика, которая является основной коммерческой деятельностью банка;
- ориентиры формирования кредитного портфеля, позволяющие осуществлять реализацию отраслевых приоритетов.

Данные составляющие позволяют сформировать совокупность методов управления риском ипотечного кредитования. Особое внимание при осуществлении управления портфелем ипотечных кредитов должно уделяться анализу рисков и управлению ими.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что основополагающим для банков является достижение главной цели управления портфелем ипотечных кредитов – запуск, формирование и ведение стабильного и длительного ипотечного процесса.

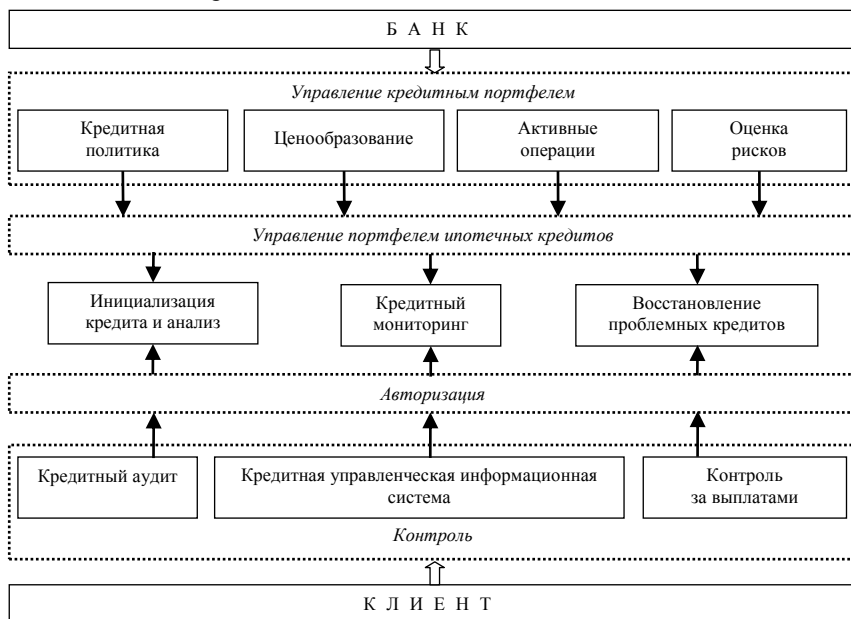


Рис. 2. Процесс управления портфелем ипотечных кредитов в рамках минимизации рисков

Совершенствование процесса формирования портфеля ипотечных кредитов является одной из основных мер в данном направлении. Так в качестве

ве основных рекомендаций для коммерческих банков при формировании портфеля ипотечных кредитов, могут служить следующие:

- отказ от выдачи ипотечных кредитов без первоначального взноса. Минимально допустимый уровень необходимого первоначального взноса должен быть не ниже 10-15 %;
- применение консервативного подхода к определению рыночной стоимости закладываемой недвижимости. Проведение верификации рыночной стоимости объекта недвижимости путем заказа отчета об оценке в разных оценочных компаниях;
- жесткий контроль на этапе аккредитации оценочных и страховых компаний на предмет соответствия требованиям банка;
- жесткий контроль на этапе аккредитации компаний-застройщиков. Определяющим фактором при принятии решения о выдаче ипотечного кредита на покупку квартиры в незавершенном строительстве объекте должно быть наличие в проектной документации застройщика сроков сдачи строящегося объекта, а также предусмотренных штрафных санкций за отклонение от графика;
- проведение ретроспективного прогноза платежеспособности заемщика, оценка вероятности сохранения уровня дохода в случае потери текущего места работы, в том числе в случае наступления кризисных явлений;
- снижение доли заемщиков, основным источником доходов которых являются дивиденды от функционирования предприятий, производящих продукцию на экспорт в общем объеме портфеля ипотечных кредитов в связи с существенной зависимостью эффективности работы данных предприятий от колебаний на мировых финансовых рынках;
- привлечение в качестве дополнительного обеспечения поручительства физических и юридических лиц, а в случае выдачи кредита на покупку квартиры в незавершенном строительством объекте недвижимости оформление в залог дополнительного имущества, находящегося в собственности заемщика;
- увеличение доли ипотечных кредитов с переменными процентными ставками, привязанным к основным экономическим индикаторам (ставке рефинансирования, ставке Libor, ставке МосПрайм), которые выгодны для банков в плане оптимизации процентных рисков.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что совершенствование системы управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка и портфеля ипотечных кредитов в частности является на сегодняшний день одной из приоритетных задач для российских коммерческих банков. В конкурентной борьбе за потенциального заемщика банку необходимо иметь четко выработанную стратегию по управлению качеством кредитного портфеля, направленную не только на повышение его доходности, но, в первую очередь, на снижение его рискованности ввиду того, что кризисные явления

последних лет показали, что непродуманная кредитная политика может иметь для коммерческого банка самые негативные последствия.

Список литературы:

1. Бернштейн У. Как построить свой портфель, чтобы максимизировать и минимизировать риск. Разумное распределение активов. – М.: Лори, 2004.
2. Александрова Н.В. Риски секьюритизации банковских активов и снижение с помощью механизмов повышения надежности // Финансы и кредит. – 2007. – № 29 (269).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ В ОБЛАСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Поверенов Е.В.*

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

Статья посвящена исследованию проблем области определения эффективности и качества деятельности территориальных налоговых органов. Проанализированы основные проблемы в области определения эффективности и качества деятельности территориальных налоговых органов РФ. В статье предложены рекомендации по преодолению проблем в деятельности территориальных налоговых органов с учетом соблюдения прав и обязанностей территориальных налоговых органов и налогоплательщиков.

Территориальные налоговые органы Российской Федерации выполняют все функции в налоговом процессе, так как имеют в составе основные функциональные группы как межрегиональные инспекции, Управления Федеральной налоговой службы, межрайонные инспекции, ИФНС по районам и городам без районного деления.

Деятельность территориальных налоговых органов охватывает все процедуры в налоговой системе Российской Федерации и поэтому так важно исследовать проблемы в области определения и обеспечения качества и эффективности их деятельности. Прежде всего необходимо в исследовании определить и установить область обеспечения качества и эффективности деятельности территориальных налоговых органов, причем как положительные, так и отрицательные сегменты этой области.

Деятельность территориальных налоговых органов определяется налоговой политикой Правительства Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации.

* Аспирант кафедры Налогов и налогообложения.

Из мировой практики налоговой работы известно, что существует несколько видов налоговой политики и что особенно следует отметить – каждая страна имеет только свою налоговую политику. Налоговая политика Правительства Российской Федерации является основополагающим фактором в деятельности территориальных налоговых органов и плюс региональная (территориальная) налоговая политика.

Налоговая политика Правительства Российской Федерации с начала образования налоговой системы РФ изменялась и корректировалась с изменениями в экономике [3].

Необходимость принятия новых законов и документов была продиктована развитием рыночных отношений в России. Трансформация экономических процессов диктовала в некоторой степени кардинальные изменения. Изменялось налоговое законодательство РФ с изменением валового внутреннего продукта. Следует особенно отметить, что налоговая политика Правительства Российской Федерации осуществлялась в сложных экономических условиях и ее практическое проведение и реализация территориальными налоговыми органами определяло дальнейшее развитие налоговой системы и экономики Российской Федерации в целом.

Участие территориальных налоговых органов осуществлялось посредством соблюдения за исполнением налогового законодательства, сбором налогов. Определение роли налоговой политики Правительства Российской Федерации в области обеспечения качества и эффективности деятельности территориальных налоговых органов не имеет смысла и основания, так как территориальные налоговые органы являются государственной службой и обязаны реализовывать все свои полномочия по исполнению налоговой политики Правительства РФ, не взирая на влияние эффективности и качества их деятельности.

Первый вывод: в области определения обеспечения качества и эффективности деятельности налоговая политика Правительства Российской Федерации является основополагающим фактором, но независимо от положительного или отрицательного влияния подлежит к исполнению. Безусловно, отмечалось и не однажды, что вертикальные связи в системе налоговых органов Российской Федерации необходимо укрепить, но и этому неосуществленному процессу будет препятствовать лаг запаздывания. Вместе с этим фактом в прямой зависимости находится кадровый вопрос в территориальных налоговых органах Российской Федерации.

Необходимо отметить, что территориальные налоговые органы Российской Федерации имеют динамичный кадровый потенциал. Многие специалисты пришли в территориальные налоговые органы из различных отраслей промышленности и сельского хозяйства в 90-е гг. XX-го в. Они должны были освоить налоговое производство и осуществить контроль за соблюдением налогового законодательства. Весь вопрос состоит в том, что создается ли в территориальных налоговых органах кадровый резерв? Для правильного и

качественного исполнения налоговой политики Правительства Российской Федерации необходимы высококвалифицированные кадры. Поэтому насущной проблемой является подготовка кадров в вузах страны и на местах, потому что в территориальных налоговых органах около 30-40 % сотрудников находятся в предпенсионном и пенсионном возраста. Несомненно, этой проблеме уделялось и уделяется внимание, но недостаточное на данном этапе развития налоговой системы Российской Федерации. С каждым не годом, но налоговым периодом усложняется налоговый процесс в территориальных налоговых органах. Неподготовленный эффективно кадровый состав вполне может создать угрозу экономической безопасности Российской Федерации [2].

Безусловно, что проблемы в обеспечение качества и эффективности деятельности территориальных налоговых органов делятся на общие, присущие УФНС по субъекту РФ, межрегиональным инспекциям, ИФНС и так же отдельные – только допустим существующие в ИФНС района, т.к., выполняют кроме общих функций, индивидуальные.

Территориальные налоговые органы Российской Федерации естественно стремятся преодолеть все проблемы, препятствующие повышению эффективности и качеству их деятельности.

К общим проблемам территориальных налоговых органов в области обеспечения территориальными налоговыми органами эффективности и качества их деятельности является названная выше налоговая политика Правительства Российской Федерации и проблема кадрового состава. Индивидуальными проблемами территориальных налоговых органов в области обеспечения эффективности и качества их деятельности являются экономические, политические, криминальные и другие стабилизирующие или дестабилизирующие факторы региона, города, района.

Экономический фактор развития территории, контролируемой территориальными налоговыми органами, является определяющим в повышении эффективности и качества их деятельности, т.к., какое количество будет собрано налогов и имеется тенденция к увеличению или уменьшению.

Динамично развиваются промышленные предприятия, развитые рыночные отношения в регионе и межрегиональные связи гарантируют повышение эффективности и качества деятельности территориального налогового органа. Увеличивается число предприятий, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей оказавшихся в стадии банкротства, заметно понижают уровень количества налогов на определенной территории [1].

Территориальные налоговые органы имеют полномочия регулировать экономические процессы при помощи налогового механизма (налоговые льготы, налоговые освобождения на 3-5 лет и т.д.), но этого недостаточно. Необходимо сочетание интересов территориальных налоговых органов и региональных и муниципальных властей в налоговых взаимоотношениях, что должно обеспечить повышение эффективности деятельности для территориальных налоговых органов и укрепления финансовой база этих уровней власти.

Согласно В.Г. Панскову, необходимо, чтобы «субъекты федерации и местные органы должны иметь право вводить и отменять налоги в пределах законодательно установленного перечня территориальных и местных налогов. Кроме того, они должны обладать конкретными полномочиями по установлению налоговых ставок, льгот, а так же налоговой базы. В результате регионы, регулируя соответствующую долю налоговой нагрузки, могут оказывать стимулирующее воздействие на экономические интересы и развитие предпринимательской активности...». В этом процессе отсутствуют территориальные налоговые органы. Несомненно, что их консультация и совокупная деятельность укрепит положительные тенденции и увеличит доходную часть бюджетов этих уровней. За этим следует определение основной деятельности налоговых органов представлена контрольная работа [3].

Проблемы обеспечения качества и эффективности деятельности территориальных налоговых органов в контрольной работе по соблюдению налогового законодательства и сбору налогов несомненно является прямой связью с экономическими процессами в России.

Проблема номер один – это система различных схем ухода от налогообложения. По экспертным оценкам из-за сокрытия доходов и объектов налогообложения в консолидированный бюджет страны недопоступает от 20-30 % налогов. Достаточно вспомнить, что до января 2004 г. существовали на вполне законных основаниях зоны льготного налогообложения. Огромные суммы уводятся из под налогообложения в результате возврата (зачета) не уплаченных в бюджет сумм НДС при поставках как внутри страны, так и за рубежом. Например: товар произведен в Свердловской или Челябинской области и действительно или по документам он доставлен на Украину, затем в Европейскую часть России. Расшифровать эти схемы территориальными налоговыми органами достаточно сложно, но, тем не менее, с каждым годом раскрывается большое количество схем, но схемы ухода от налогов так же усложняются.

Указанные нарушения баланса прав, обязанности и ответственности между налогоплательщиками и территориальными налоговыми органами. В такой сложной обстановке, с целым спектром проблем, территориальные налоговые органы Российской Федерации обязаны повысить свои показатели. По сведениям сотрудников территориального налогового органа, другой территориальный орган имеет прекрасные показатели только благодаря искусственному завышению, т.е., приписыванию. Все это сложившиеся проблемы необходимо решить незамедлительно, т.к., последствия могут оказать негативное воздействие на экономику РФ, налоговую систему РФ. Решение проблем территориальных налоговых органов в области обеспечения эффективности и качества их деятельности расположено на поверхностной плоскости.

1. Кадровому составу необходимо повысить квалификацию. Действующие сотрудники территориальных налоговых органов проходят переподготовку, но этого недостаточно. В каждом территориальном налоговом органе должны быть занятия по изучению НК РФ и зарубежного опыта.

2. В создании налоговой системы РФ, налоговых органов РФ преобладали фрагменты немецкой и французской налоговой системы. Исходя из этого, следует заключить, что зарубежный опыт должен быть однородным по составу, т.е. одной страны. При всей позитивности налогового опыта другой страны, он может войти в противоречие с другими налоговыми законодательствами, при этом внешне диффузируясь, но экономически быть бесполезным.

3. Решить проблемы в области обеспечения эффективности и качества деятельности территориальных налоговых органов РФ самое совершенное налоговое законодательство не может предусмотреть всю специфику налоговой работы территориальных налоговых органов Российской Федерации. В соответствии с Конституцией Российской Федерации, Налоговым Кодексом РФ и другими федеральными и региональными законами территориальные налоговые органы РФ должны корректировать налоговый процесс, чтобы обеспечить эффективность и качество своей деятельности.

Территориальные на налоговые органы РФ должны разрабатывать и применять гибкую стратегию своей деятельности, т.е., интересы фискальные не должны закрывать интересы хозяйствующих субъектов...

Список литературы:

1. Дадашев А.З., Лобанов А.В. Налоговое администрирование в Российской Федерации. – М.: Книжный мир, 2002. – 363 с.
2. Коршунов Н.М., Эриашвили Н.Д. Налоговый. – М., 2009. – 375 с.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика. – М.: ИД Юрайт, 2010. – 680 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ (2005-2009 ГОД)

© Поверенов Е.В.*

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

Статья посвящена деятельности территориальных налоговых органов РФ. Обоснован принцип сбалансированности прав территориальных налоговых органов и налогоплательщиков. Предложены совершенствование налогового администрирования в целях урегулирования взаимодействия между территориальными налоговыми органами и налогоплательщиками.

Территориальные налоговые органы совершенствует методики налоговых проверок налогоплательщиков с учетом их отраслевой специфики, видов деятельности. Такая методическая работа проводится в первую оче-

* Аспирант кафедры Налогов и налогообложения.

редь для отраслей, определяющих экономический потенциал страны, – газовой, нефтяной, металлургической промышленности, связи, транспорта, электроэнергетики, производства и оборота алкоголя, табака.

В условиях рыночной экономики становится наиболее актуальной задача обеспечения оптимального баланса прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов. В связи с этим был принят Федеральный закон от 27.06.2006 № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования».

Внесенные в НК РФ изменения направлены на урегулирование наиболее конфликтных сторон взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков, возникающих в процессе налогового контроля, истребования документов у налогоплательщиков в ходе налоговых проверок, взыскания недоимки. Были предприняты также определенные шаги по усилению ответственности уполномоченных органов власти за ненадлежащее исполнение ими норм отечественного и международного законодательства при реализации мер налогового контроля [2].

Территориальные налоговые органы наряду с изменением порядка проведения контрольных мероприятий реализуют такие меры, как расширение использования аналитических инструментов, а также совершенствование информационного обмена со сторонними организациями.

С 2008 г. территориальные налоговые органы усилили внимание к подготовительной работе, при которой осуществляется предварительный анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика и ее экономических результатов, уровня исполнения налоговых обязательств, активно использует для налогового контроля различные программно-информационные комплексы (ПИК), с помощью которых суммы налоговых платежей сопоставляются с финансово-экономическими показателями деятельности предприятий, проводится сравнительный анализ по регионам и отраслям.

Совершенствование процедур предпроверочного анализа деятельности налогоплательщиков является одним из направлений повышения результативности налогового контроля, а также снижения трудоемкости и материальных затрат на проведение проверки.

Для кардинального повышения эффективности предполагалось развитие системы автоматизированной камеральной проверки, что позволило бы отбирать налогоплательщиков для планирования выездных налоговых проверок с учетом оценки потенциальных сумм доначислений на основе камерального анализа показателей деятельности налогоплательщиков. Предполагалось также внедрение прогрессивных форм и методов выездной налоговой проверки за счет внедрения автоматизированных систем их сопровождения в целях анализа состояния бухгалтерского учета налогоплательщика и определения наиболее вероятных сфер налоговых правонарушений [3].

На современном этапе наряду с увеличением собираемости налогов, в том числе за счет вывода предпринимательской деятельности из теневого сектора экономики, одной из приоритетных задач налоговых органов является сокращение издержек налогоплательщиков, связанных с исчислением и уплатой налогов, а также затрат государства на осуществление налогового контроля.

Кроме того, необходимо усилить ответственность уполномоченных органов власти за ненадлежащее исполнение ими норм отечественного и международного законодательства при реализации мер налогового контроля.

В настоящее время проводится реформирование структуры и функций территориальных налоговых органов с целью повышения эффективности результатов их работы.

Одним из методов повышения эффективности деятельности территориальных налоговых органов является совершенствование системы налоговой отчетности и технологий приема и обработки этой информации. Это позволит снизить уровень издержек, прежде всего трудозатрат, налогового органа на проведение контроля. Тем более в условиях, когда на одного налогового инспектора приходится в среднем до 1000 налогоплательщиков.

Территориальные налоговые органы России должны способствовать увеличению числа налогоплательщиков, исполняющих обязанности перед государством согласно закону, и соответственно снижению числа тех, кто исполняет свои обязанности по уплате налогов не своевременно или вовсе стремится от них уйти. Речь не идет о какой-то единовременной акции или кампании. В данном направлении ИФНС должна работать планомерно, должен быть разработан комплекс специальных мер. Но особый акцент должен быть сделан на улучшение качества контрольной работы налоговых органов и установление партнерских взаимоотношений с налогоплательщиками. С этой целью уже утвержден Единый стандарт обслуживания налогоплательщиков Приказом ФНС России от 02.09.2005 № САЭ-3-25/422@. В нем содержится широкий перечень услуг и четко указаны сроки их гарантированного предоставления. Этот документ размещен и на сайте ФНС России, и на сайтах территориальных налоговых управлений.

Еще один шаг навстречу налогоплательщикам – внедрение и развитие механизма досудебного урегулирования налоговых споров. С одной стороны, процедуры досудебного урегулирования споров позволяют более тщательно рассматривать возражения налогоплательщиков, с другой – помогают им избежать дополнительных расходов на судебное разбирательство.

Уточнен состав доказательств, используемых налоговыми органами при привлечении к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах. Напомним, что п. 1 ст. 88 НК РФ содержит ссылку на возможность проведения камеральной проверки на основе иных документов, имеющихся у налогового органа, в то время как ст. 89 НК РФ, посвященная выездной налоговой проверке, такого правила не содержит.

С 2009 г. данный вопрос окончательно урегулирован. В п. 4 ст. 101 НК РФ указано, что при рассмотрении материалов налоговой проверки исследуются представленные доказательства, в том числе ранее истребованные документы, поданные в налоговые органы при проведении камеральных или выездных налоговых проверок, и иные документы, имеющиеся у налогового органа.

Введена норма о недопустимости использования налоговыми органами доказательств, получение которых было сопряжено с нарушениями налоговым органом законодательства о налогах и сборах. При этом нарушения по представлению документов, допущенные лицами, обязанными эти документы представить, в расчет не принимаются. Так, в п. 4 ст. 101 НК РФ теперь указано, что если документы (информация) о деятельности налогоплательщика были представлены налогоплательщиком в налоговый орган с нарушением сроков, установленных Налоговым кодексом, такие документы (информация) не будут считаться полученными с нарушением сроков. Аналогичной нормой дополнен п. 7 ст. 101.4 НК РФ, регулирующий процедуру производства по делу о предусмотренных Налоговым кодексом налоговых правонарушениях в тех случаях, когда такие нарушения выявлены в ходе иных мероприятий налогового контроля.

Как известно, от качества работы налоговых органов зависит экономическое благополучие государства. Одним из важных условий стабилизации государственной финансовой системы является обеспечение устойчивого сбора налогов, надлежащей дисциплины налогоплательщиков. Успешное соблюдение этих условий определяется единой системой контроля за исполнением правовых норм налогового законодательства, правильною исчисления, полнотой и своевременным поступлением налогов в бюджетную систему Российской Федерации [1].

Принцип сбалансированности прав и обязанностей налоговых органов и налогоплательщиков выражается также в весьма конкретных правилах. Первое – все разночтения в текстах налоговых законов однозначно толкуются в пользу налогоплательщика – уже закреплено в новом Налоговом кодексе РФ. Другое правило, состоящее в том, что налоговые органы не вправе предписывать налогоплательщику применять такие формы и методы его деятельности, при которых он был бы обязан платить наивысшие налоги, также постепенно начинает получать свое признание в России. Вместе с тем далек от реализации принцип равной ответственности государства и налогоплательщика в их финансовых (налоговых) взаимоотношениях.

Практическое признание этих принципов должно выражаться в том, что противоречащие им налоговые законы должны быть отменены и исправлены (что в других странах обычно и происходит – либо через поправки со стороны высшей судебной власти, либо по инициативе самих законодателей).

Основное противоречие налоговых отношений, как известно, порождено разнаправленностью потребности налогоплательщика в хранении

финансовых ресурсов, поступающих в форме дохода и потребности государства реализовать свое право на часть означенного дохода. Разрешение этого противоречия в рамках регулирующей функции достигается изменением уровня налоговых изъятий. Реализация стимулирующего потенциала регулирующей функции опирается на создание благоприятных условий для осуществления воспроизводственного процесса налогоплательщика, что достигается увеличением объема ресурсов, остающихся в его распоряжении при определенных условиях.

Превышение уровня налогов над социальными ожиданиями скорее стимулирует негативное отношение экономически активной части населения к налогам, чем воспитание в обществе восприятия налогов как необходимого эквивалента, который гражданин отдает государству в рамках общественного договора.

Безусловно, налоговая служба в силу специфики выполняемых государственных функций одной из первых столкнулась с проблемами, вызванными нестабильностью и спадом в финансово-экономической сфере. Снижение поступлений в бюджет, рост задолженности, увеличение количества убыточных предприятий и сумм убытков, – все это отразилось на выборе объектов контроля, так как от налоговиков требуется не только проверить, но и добиться поступления дополнительных платежей в бюджет.

Вместе с тем и Президент России, и Правительство РФ неоднократно отмечали, что необходимо найти баланс интересов государства и бизнеса, но при этом подчеркивалось, что и бизнес должен вести себя ответственно по отношению к государству.

Из Бюджетного Послания Президента РФ Федеральному собранию РФ от 12.11.2009, следует заключить, что модернизация экономики РФ включает в себя и модернизацию деятельности территориальных налоговых органов, т.к., они являются активным действующим звеном экономики РФ.

В Отчете Премьер-министра РФ В. В. Путина перед Федеральным собранием РФ четко прописаны основные принципы повышения эффективности и качества деятельности территориальных налоговых органов. Премьер-министр отметил достижения и недостатки деятельности налоговых органов. Среди основного подчеркнул ликвидацию налоговой безграмотности российского бизнеса.

Список литературы:

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение. – М.: Магистр, 2009. – 576 с.
2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и. – М.: ИД Юрайт, 2010. – 680 с.
3. Романов А.Н. Организация и методы налоговых проверок. – М.: Вузский учебник, 2009. – 334 с.

ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БАНКОВСКИМИ РЕСУРСАМИ

© Рубинштейн Е.Д.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Деятельность коммерческого банка как посредника очень сложна. Финансовая устойчивость часто используется для того, чтобы охарактеризовать деятельность банка в целом. Она определяется качеством управления ресурсами и активами банка. Для нормального развития коммерческих банков необходимы привлеченные ресурсы. Своевременная оценка ресурсов, которые имеет банк в каждый момент в реальном времени и на перспективу, то есть прогноз, является необходимой для банковских менеджеров, и задача прогнозирования объемов банковских ресурсов. Автор предлагает прогнозировать банковские пассивы, а именно объемы депозитов с помощью авторегрессионных моделей с полиномиальными трендами.

Коммерческие банки являются основой как кредитной системы, так и экономики в целом. В настоящее время в экономике страны продолжают укрепляться рыночные основы, а российская банковская система продолжает развиваться.

Как российская экономика, так и российский банковский сектор существуют в тесной связи, и рост экономики невозможен без дальнейшего развития и повышения влияния банковской системы страны. Именно банки имеют экономический потенциал, превосходящий экономический потенциал остальных финансовых посредников, и, соответственно, являются главными финансовыми посредниками

Если оценивать деятельность коммерческих банков как финансовых посредников является очень сложной, поэтому оценивать деятельность банка нужно, оценивая только изучая все направления его деятельности. Для того, чтобы охарактеризовать деятельность банка в целом, используют такую характеристику, как его финансовое состояние, которое определяется качеством управления пассивами и активами банка, что отражается в основных показателях финансового состояния.

Основную роль как в оценке финансового состояния банков, так и в их деятельности играют риски, которые являются неотъемлемой частью банковской деятельности. Вот некоторые определения риска в экономике:

- вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [1];
- это возможность пострадать от какой-либо формы убытка или ущерба или вероятность понести убытки от коммерческой деятельности [2];

* Доцент кафедры Финансов и налогов, кандидат экономических наук, доцент.

- это вероятность или угроза потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или получения дополнительных расходов [3].

Таким образом, мы будем в дальнейшем понимать под риском первое определение – вероятность потерь или недополучения доходов по сравнению с планируемой их величиной, в отношении будущих денежных потоков. Следовательно, единицей измерения является денежная единица.

Понятие банковского риска раскрывается в Положении ЦБ РФ от 16 декабря 2003 г. №242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», согласно которому под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т.д.) [4].

Банковские риски можно классифицировать по различным признакам.

Любая кредитная организация подвержена многим видам рисков, среди которых есть общие. Следующий список дает представление об этих рисках [5]: процентные риски, кредитные риски, валютные риски, рыночные риски, фондовые риски, риски ликвидности, операционные риски, политические риски, правовые риски.

В соответствии с Письмом Центрального Банка Российской Федерации от 23 июня 2004 г. № 70-Т о «О типичных банковских рисках» к типичным банковским рискам относятся: кредитный риск, страновой риск, рыночный риск, фондовый риск, валютный риск, процентный риск, риск ликвидности, операционный риск, правовой риск, риск потери деловой репутации кредитной организации, стратегический риск [6].

Рассмотрим некоторые из них. Кредитный риск – риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

Валютный риск – риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или) драгоценных металлах.

Процентный риск – риск возникновения финансовых потерь (убытков) вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации.

Риск ликвидности – риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых

активов и финансовых обязательств кредитной организации (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации) и (или) возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.

Одним из видов показателей оценки финансового состояния банка являются показатели ликвидности. Ликвидность банка означает способность его активов превращаться в денежные средства. Банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из иных источников, достаточны для своевременного погашения предъявляемых ему долговых финансовых обязательств. Еще одним понятием, связанным с финансовым состоянием банка является его платежеспособность. Данное понятие гораздо шире и оно включает в себя составной частью и ликвидность. Объемы активных операций напрямую зависят от объемов пассивов, при этом зачастую именно активные операции генерируют основную прибыль банка.

Одними из основных видов деятельности для банков являются привлечение средств одних экономических субъектов и их передача в виде кредита другим экономическим субъектам, которым эти средства нужны на время. Таким образом, для нормального развития коммерческих банков привлеченные ресурсы необходимы.

При отсутствии банков экономические субъекты должны были бы искать себе сами источники средств для проведения любого мероприятия, то есть найти того, кто предоставит ссуду на определенную сумму и определенный срок, который нужен для данного мероприятия. Найти такого контрагента практически невозможно. А банки способны решать проблему преобразования временно свободных капиталов и сбережений. Банки должны иметь активы, сроки которых больше, чем сроки исполнения банком своих обязательств перед клиентами и вкладчиками, причем размеры отдельных обязательств должны быть меньше, чем размеры отдельных активов, и степень риска обязательств банка должна быть ниже, чем степень риска его активов. Банки аккумулируют и такие ресурсы, как мелкие суммы, которые сберегаются у самых широких слоев населения, а также средства, оседающие в виде остатков на расчетных и текущих счетах. Эти последние ресурсы весьма краткосрочны, и не могут быть размещены для получения доходов их владельцами. Банки аккумулируют и используют эти средства для кредитования. Таким образом, банки создают и расширяют финансовую базу экономического роста путем направления свободных сбережений и капиталов на развитие экономики.

Выплата процентов по депозитам является стимулом для размещения свободных денежных средств в банках экономическими субъектами, причем часть риска вкладчиков, связанного с размещением их средств в доходные активы банк берет на себя. Таким образом, целью коммерческого банка является получение прибыли от инвестирования свободных денеж-

ных средств вкладчиков. Банк берет на себя часть риска, размещая эти средства, при этом его задача заключается в том, чтобы этот риск не мешал бы его возможности отвечать по своим обязательствам. Такая ситуация может наблюдаться, если вкладчики массово начинают изымать свои вклады, если неожиданно растут процентные ставки, а также когда невозврат кредитов превышает максимально возможную для данного банка величину.

Для коммерческих банков пассивные операции являются одними из приоритетных в вопросах управления ликвидностью. Это связано с тем, что при нерациональной погоне за показателями ликвидности банк рискует недополучить потенциально возможную прибыль. В связи с чем теория управления пассивами банка является основой в управлении как ликвидностью, так и доходностью кредитной организации, так что управление ликвидностью является синонимом управления пассивами. Управление пассивами – деятельность банка, которая связана с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов и определением структуры источников соответствующих средств, а в узком смысле это активный поиск привлеченных средств. Ресурсы коммерческого банка формируются с помощью пассивных операций. Являясь жизненно важными для банка, его собственные средства в составе пассивов играют менее значимую роль, чем привлеченные средства физических и юридических лиц, которые составляют наибольшую долю в общей потребности денежных ресурсов для проведения активных операций. Коммерческие банки, мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, таким образом решают ряд важнейших задач по обеспечению народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, по удовлетворению потребностей населения в кредитных ресурсах, трансформации денег в капитал.

Формирование привлеченных средств банка осуществляется за счет открытия и ведения счетов юридических лиц, привлечения денежных средств физических лиц во вклады, а также выпуска банком собственных долговых обязательств, которые могут включать сберегательные и депозитные сертификаты, а также векселя.

Таким образом, важность ресурсной базы для банков очевидна. Своевременная оценка ресурсов, которые имеет банк в каждый момент в реальном времени и на перспективу, то есть прогноз, является необходимой для банковских менеджеров, и задача прогнозирования объемов банковских ресурсов, а именно депозитных средств является весьма актуальной. Чтобы решить задачу прогнозирования методами статистического моделирования, необходима достаточная информационная база, а именно значения прогнозируемого ресурса в ретроспективе за достаточно длительный период времени включая, желательно, данные по каждому рабочему дню. Для прогнозирования будущих значений необходимо определить модель временного ряда, которая может служить основой для интерпретации и анализа ряда. Если математическая модель процесса известна, то можно использовать трендовые модели. В

реальных данных часто нет отчетливо выраженных регулярных составляющих, а некоторые наблюдения могут содержать ошибку. В этом случае затруднен процесс выделения регулярных компонент, тем более затруднен процесс построения будущих уровней ряда. Поэтому предлагается прогнозировать банковские пассивы с помощью авторегрессионных моделей. Большинство временных рядов представляют собой элементы, которые последовательно зависят друг от друга, поэтому выбор этого вида моделей понятен.

Автором разрабатываются авторегрессионные модели с полиномиальными трендами для прогнозирования пассивов регионального банка. Такие модели работают не только с информационно-аналитической базой данного банка, но также будут полезны аналитикам и менеджерам любого банка для анализа ситуации как в настоящий момент, так и в будущем. Это дает возможность повлиять на ситуацию в настоящем, чтобы предотвратить возможную будущую проблему.

Список литературы:

1. Финансовый менеджмент / Под ред. Е.С. Стояновой. – М., 2003. – 656 с.
2. Банковское дело: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 412 с.
3. Грабовой П.Г., Петрова С.Н., Романова К.Г. и др. Риски в современном мире. – М., 1994. – 237 с.
4. Положение ЦБ РФ от 16 декабря 2003 г. №242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах».
5. Банковские риски в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.centruug.ru.
6. Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках».

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© Филина М.А.*

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Статья посвящена обзору зарубежной практики государственного регулирования страховой деятельности. Охарактеризовано содержание и инструменты осуществления страхового надзора, указаны возможные направления использования в РФ опыта налогообложения страховой деятельности за рубежом.

Индустриально развитыми странами накоплен богатый опыт государственного регулирования страхового рынка. Для полноценного развития

* Доцент кафедры «Финансы и страхование», кандидат экономических наук.

страхового рынка РФ, необходимо рассмотреть зарубежный опыт госрегулирования, проанализировать используемые для защиты и развития страхового рынка инструменты.

На европейском уровне межгосударственная система регулирования страхования сочетает саморегулирование и государственное регулирование. Саморегулирование осуществляется международными объединениями страховщиков. Главное из них в Европе – Европейский комитет по страхованию – ЕКС (Comite Europeen des Assurances, CEA), – созданный в 1953 году как консультационный и координационный центр, призванный способствовать развитию страхования в Европе и представлять интересы европейского страхового рынка в международном масштабе.

С целью реализации задач межгосударственной интеграции регулирования страхового рынка в 1993 г. была создана Международная Ассоциация Органов Страхового Надзора (IAIS). В нее вошли США, европейские страны, Россия и др. Деятельность МАСН нацелена на обеспечение глобальной финансовой стабильности за счет улучшения надзора над сферой страхования и перестрахования, разработки стандартов и методов контроля, развития сотрудничества и обмена соответствующей информацией между странами для более эффективного развития национальных рынков. Международная ассоциация находится на начальной стадии оформления своего влияния на развитие мирового страхового рынка и, без сомнения, по мере все большей глобализации страхования и экспансии международных страховых организаций ее востребованность в целях обеспечения защиты интересов потребителей страховых услуг в различных странах мира будет повышаться [2, с. 11].

Формы и методы государственного регулирования страхования делятся на две группы: административные (прямые) и экономические (косвенные), причем преобладающими для современной страховой системы являются административные методы. Система административного регулирования базируется на нормах страхового законодательства, ее центральное звено – орган страхового надзора. Экономические регуляторы – это меры косвенного воздействия государства на страховой рынок через другие сферы и звенья финансово-кредитной системы страны (налогообложение, политику Центрального банка и т.п.).

Центральное место в системе регулирования страхового рынка любой страны занимают органы страхового надзора, которые имеют статус государственных органов исполнительной власти, функционально обособлены и сочетают функции регулирования и контроля страхового рынка. В разных странах органы страхового надзора могут подчиняться или включаться в структуру самых различных ведомств, однако при этом они обладают достаточной степенью самостоятельности в принятии решений. Во многих странах Европы органы страхового надзора институционально обособлены и полностью независимы, в том числе во Франции (комиссия страхового контроля), Германии (федеральное ведомство по надзору за страховой деятельностью) и Швеции (страховой инспекторат). В США во всех штатах

действуют отделы по надзору за страховыми операциями. В Великобритании эти функции возложены на департамент торговли и промышленности, входящий в его состав страховой отдел ведет практическую регулирующую деятельность. В Канаде, как и в России, регулирование страхового рынка производится структурами, подведомственными министерству финансов.

Правовые основы регулирования страхования закладываются, как правило, в федеральных законах о страховании и / или об организации страхового надзора. Во Франции все правовое регулирование страхования сосредоточено в Страховом кодексе 1976 г., регламентирующем все стороны организации страхового рынка и его регулирования. США, напротив, вообще не имеют федеральных законов о страховании и страховом надзоре.

Законом регламентируются правовой статус органа надзора, его основные задачи, функции и права, структура центральных органов и территориальных подразделений. В пределах установленной компетенции органы страхового надзора обязаны осуществлять регулирование единого национального страхового рынка путем установления общих требований по регистрации и лицензированию, контроля за обеспечением финансовой устойчивости страховщиков, учета и отчетности, ведения методологических разработок в области страхования и т.п. В современных условиях, особенно в странах ЕС, органы страхового надзора отдают приоритет изучению финансовой устойчивости. Раньше большее внимание уделялось допуску страховщиков на рынок, такая практика сохранилась в странах с переходной экономикой и по сей день [1, с. 23].

Органы страхового надзора – главный, но далеко не единственный субъект государственного регулирования страхового рынка. В регулировании страхования в пределах своей компетенции участвуют и другие государственные органы (налоговые, антимонопольные, Центральный банк).

Что касается косвенного воздействия государства на страховой бизнес, то на основе опыта налоговых систем ряда ведущих зарубежных стран в аспекте прямого налогообложения прибыли страховых организаций, можно сделать следующие рекомендации, направленные на совершенствование отечественного регулирования налогообложения страховой деятельности:

Во-первых, необходимым является реформирование действующей в России нормативно-правовой базы налога на прибыль, в частности, введение в главу о налоге на прибыль Налоговом кодексе РФ специального блока норм (подобного существующему в налоговом законодательстве США), касающихся исключительно обложения компаний, занимающихся страхованием жизни. Это позволит сформировать прозрачный и эффективный механизм налогового регулирования данного вида страхования в России.

Во-вторых, для стимулирования притока финансового капитала в отрасль, повышения конкурентоспособности и улучшения качества страховых услуг, необходимо введение режима льготного налогообложения прибыли малых страховых организаций. В частности, одной из мер должно

стать введение прогрессивной ставки, которая бы возрастала по мере увеличения оборотов страховых организаций. Также целесообразно закрепление в налоговом регулировании, по аналогии с законодательством США, возможности для малых страховых организаций получения специального налогового кредита.

В-третьих, необходимой предпосылкой укрепления отечественного страхового рынка является дальнейшее снижение эффективной налоговой ставки налога на прибыль в отношении страховых организаций. С одной стороны, применение 15 % ставки налога на прибыль в отношении пяти крупнейших страховых организаций РФ (определенных в соответствии с рейтингом агентства «Эксперт РА») привело бы к незначительному уменьшению платежей в бюджет. Однако уменьшение налогового бремени позволило бы добиться подъема на российском страховом рынке и увеличить конкурентоспособность отечественных страховых компаний [3, с. 56].

Большой интерес представляет опыт зарубежных стран в части обложения страховой премии. Эффективная ставка налога должна составлять менее 5 % от валовой страховой премии, уплаченной по договорам страхования в текущем налоговом периоде. В совокупности со сниженной ставкой налога на прибыль суммарное налоговое бремя отечественных страховщиков не увеличится в значительной степени. Это позволит избежать снижения эффективности налогообложения, однако распределение его во времени и локализация налоговой нагрузки по месту осуществления страховой деятельности будут способствовать эффективному развитию страхования в стране, и особенно в регионах.

Полноценное налоговое регулирование деятельности отечественных страховых организаций через обложение налогом страховой премии не возможно без установления соответствующих налоговых льгот для социальных и экономически значимых видов страхования. Необходимо введение льготного налогообложения с применением более низкой ставки в отношении некоторых видов добровольного социального страхования, в частности добровольного медицинского страхования и страхования жилья по договорам ипотеки, реализуемой в рамках приоритетного национального проекта «Доступное комфортное жильё – гражданам России».

Список литературы:

1. Благутин Д.Ю. Налогообложение и развитие страхового рынка Франции // *Страховое право*. – 2010. – № 3. – С. 22-27.
2. Крылова М.М. Государственное регулирование страхования: международная практика // *Страховое дело*. – 2011. – № 1. – С. 10-12.
3. Чудинов С.А. Налогообложение страховой деятельности в ведущих странах Европейского союза // *Страховое дело*. – 2010. – № 5, № 6 (продолжение).

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

Секция 16

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

АНАЛИЗ И УТОЧНЕНИЕ ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА СИСТЕМНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Башева А.В.*

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, г. Нижний Новгород

В статье рассмотрены понятия «реформа» и «системное преобразование», их взаимосвязь и смысловая нагрузка в современном лексиконе экономистов. Исследованы терминологические характеристики основных форм системных преобразований. Представлен алгоритм процесса реализации системных преобразований предприятий.

В целях укрепления собственных рыночных позиций предприятие должно постоянно следить за основными компонентами окружающей системы и делать выводы относительно своих потребностей в переменах. Эти перемены отражены в работах ученых-экономистов в форме общих терминов «реформа» и «системные преобразования».

Понятия «реформа» и «системное преобразование» имеют сходную смысловую нагрузку в современном лексиконе экономистов. Как правило, понятие «реформа» применяется в случае, когда объектом рассмотрения является отрасль или экономика в целом, – то есть на макроуровне. На микроуровне предприятия чаще используют термин «системные преобразования». В то же время словосочетание «реформирование предприятий» является устойчивым и широко употребляемым. Данные понятия можно использовать в качестве синонимов, так как и «реформирование» и «системные преобразования» – это достаточно общие определения, включающие в себя ряд более узких терминов. Приоритетной задачей представляется конкретизация данного понятия и разработка определенного типологического состава возможных мероприятий преобразовательного плана. Основными определениями, которыми оперируют исследователи, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Формы системных преобразований предприятий

Форма изменений	Характер изменений	Условия реализации
<i>Реконструкция</i> – (от лат. <i>re</i> – вновь + <i>constructere</i> – строить)	Переустройство существующих цехов и объектов различного назначения, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономического уровня.	При этом может осуществляться расширение отдельных зданий; строительство новых помещений для ликвидации производственных диспропорций или взамен разрушаемых, эксплуатация ко-

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

Продолжение табл. 1

Форма изменений	Характер изменений	Условия реализации
		торых нецелесообразна. При реконструкции должны обеспечиваться: увеличение производственной мощности предприятия, внедрение новой технологии, увеличение производительности труда, повышение фондоотдачи и улучшение других технико-экономических показателей.
<i>Расширение</i>	<i>Строительство и ввод дополнительных мощностей на действующем предприятии.</i>	Повышение объемов производства в результате привлечения мощностей, но без изменения технологии.
<i>Техническое перевооружение</i>	<i>Комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии, автоматизации производства, модернизации и замены морально и физически устаревшего оборудования, а также совершенствование общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.</i>	При этом могут осуществляться: установка дополнительного оборудования и машин, внедрение АСУ, модернизация и техническое переустройство природоохранных объектов, отопительных и вентиляционных систем. Техническое перевооружение осуществляется на основе единого технико-экономического обоснования и отличается комплексным характером принимаемых мер в масштабе предприятия.
<i>Капитальный ремонт</i>	<i>Воспроизводство основных средств путем крупного ремонта, при котором заменяются целиком изношенные детали, узлы, части машин, зданий, сооружений.</i>	Ремонт оборудования, с заменой изношенных элементов, но при сохранении его качественного содержания.
<i>Инжиниринг – (от лат. ingeniūm – изобретательность)</i>	Комплекс коммерческих услуг по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию и эксплуатации промышленных, инфраструктурных и других объектов.	Комплексный управленческий процесс полного цикла, включающий анализ целесообразности проекта, позиционирование объекта на местности, строительство, найм и обучение персонала, ввод объекта в эксплуатацию, консалтинг в процессе функционирования.
<i>Реминжиниринг – (от лат. re – вновь и ingeniūm – изобретательность)</i>	Деятельность по модернизации ранее реализованных технических решений на действующем объекте.	Затрагивает бизнес процессы, включает в себя перепроектирование связей внутри организации (в ряде случаев радикальное) с сохранением прежних звеньев организационной структуры.
<i>Новое строительство</i>	Строительство на новой площадке предприятия такой же или большей мощности взамен ликвидируемого предприятия, дальнейшая эксплуатация которого признана нецелесообразной по техническим и экономическим условиям, а также в связи с необходимостью, вызываемой производственно-технологическими или санитарно-техническими требованиями.	Бесперспективность преобразования прежнего объекта.

Продолжение табл. 1

Форма изменений	Характер изменений	Условия реализации
<i>Модернизация</i> – (от греч <i>moderne</i> – новейший)	Улучшение, усовершенствование, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества.	Общий термин, обозначающий любое улучшение вообще.
<i>Реорганизация</i>	1. слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование юридических лиц, при котором права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом.	Прекращение существования юридического лица в прежнем составе, возникновение юридической преемственности.
	2. преобразование организационной структуры и структуры управления предприятия при сохранении основных средств и производственного потенциала предприятия.	(см. «реструктуризация»)
<i>Реструктуризация</i>	Глубокое преобразование структуры производства и организации управления в рамках предприятия, либо отрасли.	Реализация управленческих воздействий, не затрагивающих качественную и количественную перестройку производственной базы.

Оценка взаимообусловленного состава преобразований чрезвычайно важна для осуществления тактических и стратегических разработок конъюнктуры развития. Например, реинжиниринг может обеспечить совершенствование бизнес-процессов, позволяя решать тактические задачи; реструктуризация способна развить стратегические перспективы, а такая форма изменений как расширение содержит лишь количественные изменения, поэтому на эффективность производства влияет слабо и т.д. Зачастую современное значение термина перерастает его первоначальный этимологический эквивалент. Кроме того, разные исследователи иногда трактуют терминологию по-своему, тем самым, внося определенную путаницу в понятийный аппарат. При исследовании типов системных преобразований с целью последующей их систематизации выявлены следующие результаты (табл. 2).

Очевидна направленность различных видов системных преобразований: часть из них имеет в качестве объекта производственно-технический потенциал предприятия, другая влияет на организационно-экономические отношения.

Прежде всего, следует разделить возможные формы системных преобразований по группам. Целесообразно различать *текущие и стратегические формы* системных преобразований. Следует отметить, что текущие и стратегические системные преобразования взаимосвязаны. Стратегические системные преобразования как этап включают в себя текущие и без предварительной их реализации осуществляться не могут. С другой стороны, текущие системные преобразования осуществляются в рамках плана стратегического развития организации и ему не противоречат.

Таблица 2

**Терминологические характеристики основных
форм системных преобразований**

Объект воздействия	Форма преобразования	Характер изменений
<i>Производственно-технический потенциал предприятия</i>	Модернизация	усовершенствование, обновление производственного потенциала предприятия с целью приведения его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества, в том числе замена морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, повышение автоматизации процессов.
	Техническое перевооружение	комплекс мер в масштабе предприятия по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков, включающих не только модернизацию производства, но и возможность частичной перестройки и расширения существующих или строительство новых объектов, совершенствование общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.
	Реконструкция предприятия	переустройство существующих цехов и объектов различного назначения, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономического уровня. Реконструкция предприятия включает в себя техническое перевооружение производства и может являться формой проведения капитального строительства на предприятии, осуществляется по специально разработанному проекту, носит эпизодический характер, направлена на полное или частичное переоборудование и переустройство производства при значительном охвате пассивной части основных фондов.
<i>Организационно-экономические отношения</i>	Реинжиниринг	повышение общей эффективности бизнес процессов, включающее в себя перепроектирование связей внутри организации (в ряде случаев радикальное) с сохранением прежних звеньев организационной структуры. Реинжиниринг включает фундаментальное переосмысление и радикальное перепланирование бизнес-процессов компании с целью сокращения затрат, роста качества сервиса, скорости обслуживания клиентов и т.д.
	Реструктуризация	глубокое преобразование структуры производства и организации управления в рамках предприятия. Реструктуризация включает в себя реинжиниринг с изменением организационной структуры, системы управления в целом, а в ряде случаев – и изменение организационной стратегии.
	Реорганизация	комплекс наиболее радикальных изменений (слияние, присоединение, разделение, выделение), характеризующихся перестройкой, переустройством юридического лица с целью получения эмерджентного эффекта от изменения структуры капитала, устранения дублирования функций, снижения издержек при увеличении объема производства и т.д.

Среди существующих форм системных преобразований к *текущим* можно отнести простую *модернизацию производства* и *реинжиниринг*, как инновации в технических решениях и бизнес-процессах. Реконструкция представляет собой по большей части технический, а не организационный аспект текущих системных преобразований. Она представляет собой основу или на-

чальный этап любого рода системных преобразований, так как без совершенствования материальной базы предприятия и модернизации оборудования процесс дальнейших преобразований будет изначально ограничен. А в долгосрочном периоде действия конкурентов сведут к минимуму все завоеванные в ходе реформ конкурентные преимущества. Среди *стратегических* форм целесообразно выделять *техническое перевооружение* и *реструктуризацию*. Они затрагивают организационную структуру и предполагают существенные изменения в производственном процессе. Кроме того, можно выделить *радикальные* формы системных преобразований – *реорганизацию* и *реконструкцию предприятия*, когда предприятие радикальным образом меняет организационно-правовую форму, сферу деятельности, рынок и т.д.

Развитие внешней экономической среды и ее изменчивость оказывают влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. Среди основных тенденций развития выделяют изменение структуры экономики, факторов производства и конкуренции производителей продукции и услуг. Особенности современной динамики изменения рынка товаров является короткий жизненный цикл продукта, продажа товара сравнительно небольшими партиями, постоянное сокращение времени на выполнение заказа, изменения спроса, высокая оценка потребителями параметров качества продукции. Кардинальные изменения внешней среды меняют систему и структуру производственно-экономической деятельности предприятий. Возникает необходимость анализа предприятия как целостной системы, целью функционирования и развития которой направлено на максимизацию прибыли. Предприятию необходимо адаптироваться для гибкого и адекватного реагирования на воздействие внешних экономических факторов и минимизировать их неблагоприятные последствия. Выявленные тенденции изменений экономической среды являются предпосылками и условиями необходимости системных преобразований предприятий.

Под системой понимается разделение экономического объекта на составные части по определенным признакам, установление взаимосвязей между этими составными частями. Преобразование предприятия характеризуется как процесс создания и сохранения под контролем таких необходимых перемен, которые дают возможность предприятию приспособиться к новым условиям внешней экономической среды. Таким образом, системные преобразования предприятий представляют собой процесс постоянных коренных обновлений, поиска новых путей формирования производственно-экономической деятельности предприятия на основе оптимизации его систем и подсистем (организационной, правовой, производственной) и для достижения его целей. Такие системные преобразования направлены на адаптацию внутренней среды предприятия к качественно изменившимся условиям внешней среды на всех уровнях производственно-экономической деятельности. Конечной целью системных преобразований предприятий является устойчивость и эффективность их функционирования и увеличение прибыли. Алгоритм реализации процесса

системных преобразований в соответствии с определенными направлениями стратегического развития предприятия представлен на рис. 1.

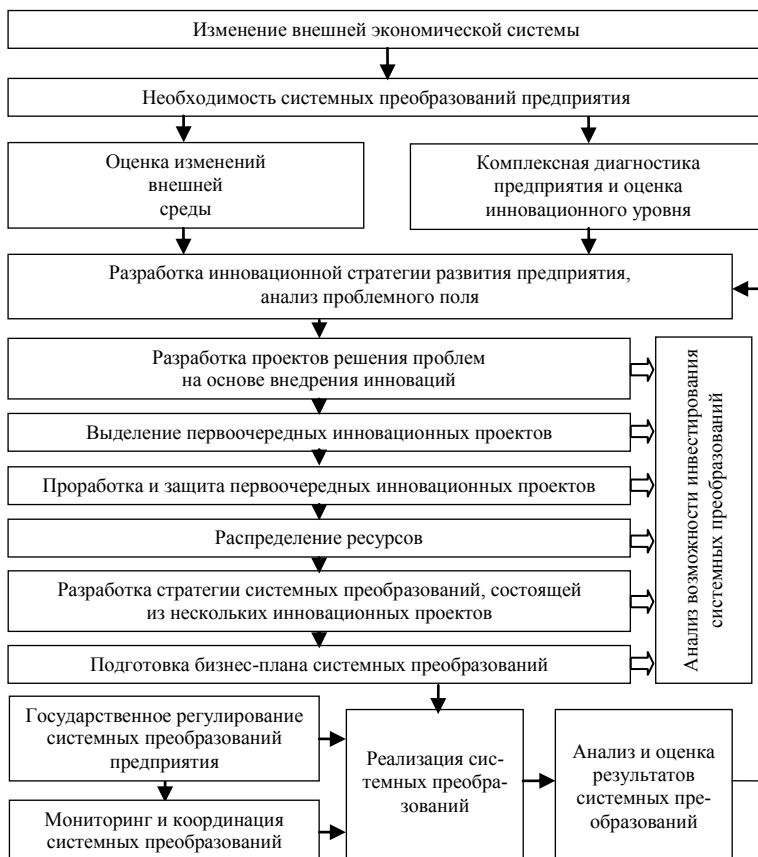


Рис. 1. Алгоритм процесса реализации системных преобразований предприятий

Таким образом, системные преобразования предприятий с целью достижения экономической и финансовой стабильности производства и его инновационного развития включает в себя разработку первоначальной программы системных преобразований, формирование портфеля инновационных проектов на основе определения их доходности, оптимизацию состава портфеля инновационных проектов и определение возможностей экономического обеспечения.

Список литературы:

1. Основы антикризисного управления предприятиями. – М., 2010. – 496 с.

2. Сафронова А.А. Экономическое развитие хозяйственных систем на основе инновационных проектов: теория и методология: монография. – М.: Риалтекс, 2008. – 252 с.

3. Управление современной компанией: учебник / Под ред. проф. Б. Мильнера (Россия), проф. Ф. Лиса (США). – М.: ИНФРА-М, 2001. – 586 с.

4. Хавин Д.В. Технология управления и стратегия инвестиционного обеспечения системных изменений организации: монография. – М.: Палетип, 2005. – 318 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ С КОРПОРАТИВНЫМИ ПРАВАМИ ГОСУДАРСТВА В УКРАИНЕ

© Бирюкова О.Ю.*

Европейский университет, Украина, г. Киев

В этой статье рассмотрено необходимость обеспечения сбыта продукции предприятий с корпоративными правами государства. Предложены виды стимулирования сбыта на этих предприятиях.

Сбыт продукции – это неотъемлемая часть цепи: производство – распределение – потребление. В результате сбыта продукции, предприятие получает предпринимательскую прибыль.

По данным Государственного комитета статистики Украины за период январь–май 2011 года прирост объемов промышленного производства составил 8,5 % [1]. При этом промышленное производство в Украине формируется за счет экспортноориентированных производств, хотя влияние внутреннеориентированных отраслей производства постепенно усиливается (растет внутренний спрос). На рис. 1 предоставлена информация о внешнеторговом балансе Украины. Из рисунка видно, что Украина тесно сотрудничает со странами СНГ и ЕС.

Но, к сожалению, хозяйственные товарищества, в том числе и с государственным капиталом не всегда имеют надежные рынки сбыта. Виной тому не достаточно эффективная сбытовая политика предприятий.

Необходимо отметить, что корпоративные права государства (КПГ) – это право государства часть, которой определиться в уставном капитале хозяйственного товарищества, что включает право на управление этим товариществом, получения определенной части его прибыли (дивидендов), активов в случае его ликвидации в соответствии с законодательством, а также другие права, предусмотренные законом и уставными документами [2].

Государство на 1 апреля 2011 года управляет корпоративными правами в 645 хозяйственных товариществах [3]. Предприятия с КПГ работают как

* Аспирант.

в Украине (во всех регионах), так и за ее пределами. При этом около 200 хозяйственных товариществ с государственным капиталом сосредоточены в промышленности, также они работают в сельском хозяйстве, транспорте и связи, торговле, строительстве, науке и других сферах.

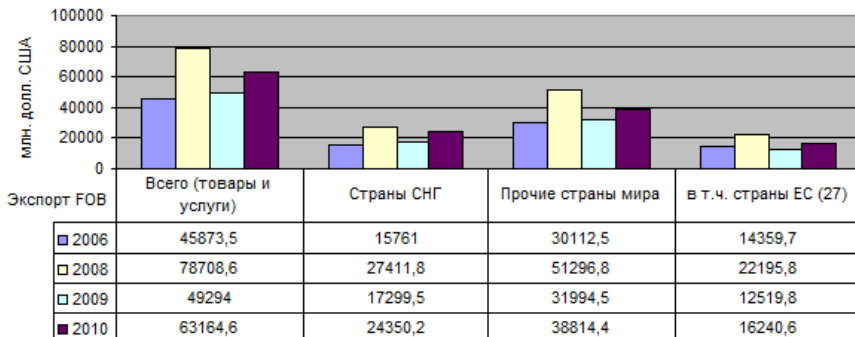


Рис. 1. Внешнеторговый баланс Украины за период 2006-2010 гг.

Источник: Государственный комитет статистики Украины [1].

Проблемы сбыта продукции ощущают предприятия с КПП сельскохозяйственного, транспортного и тяжелого машиностроения, а также другие.

На предприятиях с корпоративными правами государства недостаточен высокий спрос на продукцию может быть связан с:

- небольшим количеством потребителей;
- низким интересом к товару;
- отсутствием регулярного сбыта;
- сильными конкурентами;
- незнанием товара потребителями.

Необходимо отметить, что машиностроительные хозяйственные товарищества с государственным капиталом, как правило, построены давно и нуждаются разного рода изменений. Пересмотр и выбор более эффективных способов стимулирование сбыта – это основное действие, которое необходимо сделать для развития этих предприятий.

Стимулирование сбыта продукции – это побудительные меры (как правила носят краткосрочный характер), которые призваны ускорить продажу отдельных товаров и (или) увеличить его объем [4]. Стимулирование сбыта продукции привлекает закупку.

В зависимости от целей стимулирование сбыта необходимо выбирать вид его стимулирование на предприятиях с КПП. На рис. 2 рассмотрены виды стимулирование сбыта продукции, которые мы детально и рассмотрим.

1. *Поощрение потребителей* – распространение образцов продукции, снижение цен, премии, призы, бесплатные пробы, гарантии, продажа за отдаленными условиями, демонстрация в местах продажи.

Для продвижения товара на рынке нужно заинтересовать потребителей и «заставить» их думать, что им необходим именно этот товар.

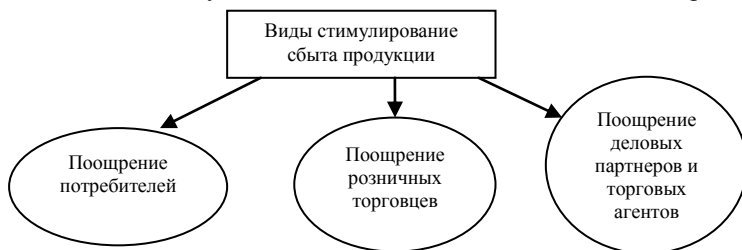


Рис. 2. Виды стимулирование сбыта продукции

2. *Поощрение розничных торговцев* – снижение цен, реклама и демонстрационные скидки, беспрошленные товары.

Хорошая реклама еще никогда и никому не мешала, при этом надо уметь лавировать ценой (снижать и повышать в нужные моменты).

3. *Поощрение деловых партнеров и торговых агентов* – коммерческие выставки и съезды, соревнования коммерческих представителей и конкурсы на наилучшую специальную рекламу.

Разного рода выставки, конкурсы и съезды дают возможность партнерам поближе познакомиться с предприятием с КПП, его товаром, сотрудниками и увидеть при этом их лучшее стороны.

Воплотить в жизнь необходимые виды стимулирование сбыта продукции на предприятиях с КПП может квалифицированный менеджмент маркетинга. Для этого хозяйственным товариществам с государственным капиталом необходимо задействовать его у себя.

Примером эффективного стимулирование сбыта продукции является ОАО «Турбоатом», который обеспечен заказами на 2,5 млрд. гривен. В свою очередь это свидетельствует о полной загруженности предприятия с КПП до 2012 года. При этом в прошлом году предприятие подписало 74 договора на поставку турбинного оборудования и запасных частей в Россию, Казахстан, Таджикистан и др.

Предприятиям с корпоративными правами государства надо брать пример с таких товариществ как ОАО «Турбоатом», но при этом не забывать задействовать более эффективные виды стимулирование сбыта продукции (основываясь на маркетинговых исследованиях и маркетинговых разработках).

Список литературы:

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.

2. Постановление Кабинета Министров Украины от 11 февраля 2004 года № 155 «Про утверждения Основных концептуальных подходов к повышению эффективности управления корпоративными правами государства».

3. Отчет про результаты управления корпоративными правами государства в хозяйственных товариществах за I квартал 2011 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Фонда госимущества Украины. – Режим доступа: www.spfu.gov.ua.

4. Череп А.В. Управление затратами субъектов хозяйствования: монография: Ч. II. – 2-е изд. стереотип. – Х.: ВД «ИЖЭК», 2006. – 360 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Брякина А.В.*

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

Система менеджмента промышленных предприятий выступает основной деятельностью предприятия и её эффективность показатель стабильности функционирования.

Оценка эффективности является важным элементом разработки проектных и плановых решений, позволяющим определить уровень прогрессивности действующей структуры, разрабатываемых проектов ли плановых мероприятий, и проводится с целью выбора наиболее рационального варианта структуры или способа её совершенствования.

Эффективность организационной структуры должна оцениваться на стадии проектирования, при анализе структур управления действующих организаций для планирования и осуществления мероприятий по совершенствованию менеджмента промышленных предприятий [4].

Комплексный набор критериев эффективности системы менеджмента формируется с учётом двух направлений оценки её функционирования:

- по степени соответствия достигаемых результатов установленным целям производственно-хозяйственной организации;
- по степени соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию организации и результатам.

Критерием эффективности при сравнении различных вариантов организационной структуры служит возможность наиболее полного и устойчивого достижения конечных целей системы менеджмента промышленных предприятий при относительно меньших затратах на её функционирование [2].

В методологии организационного механизма особое место занимают методы оценки и анализа эффективности системы менеджмента. Под эффективностью управления следует понимать создание благоприятных условий для достижения коллективом предприятия высоких результатов в обусловленные сроки с наименьшими затратами.

* Ассистент кафедры Менеджмента.

Менеджмент промышленного предприятия основан на принципиальной схеме управления, представленной в табл. 1 и управление производством (табл. 1, 2).

Таблица 1

Принципиальная схема управления промышленным предприятием

Принципы	Функции	Экономические методы
Централизация в управлении	Маркетинг	Коммерческий расчет
Децентрализация в управлении	Планирование	Внутрифирменный расчет
Сочетание централизации и децентрализации	Организация	Цены и механизм ценообразования
Ориентация на долгосрочные цели развития	Контроль	Соотношение со стандартами ИСО 9000
Демократизация управления: участие работников в высшем звене управления	Мотивация	Методы расчета мотивационного эффекта

Таблица 2

Принципиальная схема управления производством

Инновационный менеджмент	Разработка политики и обеспечение процесса производства	Обеспечение сбыта	Организационная структура управления развитием производства
Проведение НИОКР	Разработка ассортиментной политики	Разработка сбытовой политики	Функциональная
Разработка и внедрение новой продукции	Технологический менеджмент	Выбор каналов и методов сбыта	Линейно-функциональная
Организация научно-технической деятельности	Обеспечение производства материально-техническими ресурсами	Организация сбыта	Проблемно-целевое управление
	Повышение качества и конкурентоспособности продукции		Матричная структура
	Повышение эффективности производства		Программно-целевое управление

Все управление основано на концепции использования методов. Методы управления – это способы осуществления функций управления, применяемые для постановки и достижения ее целей.

Методы позволяют сформировать систему правил, приемов и подходов, сокращающих затраты времени и других ресурсов на установление и реализацию целей.

Методы управления классифицируются по различным признакам: по направленности, содержанию и организационной форме.

Направленность методов отражает мотивы деятельности объекта управления (сотрудника, группы, подразделения, организации в целом).

Методы занимают особое место в управлении, потому что на их базе происходит взаимное обогащение его теории и практики. Действительно, отвечая на вопрос, как исполнять ту или другую управленческую работу, методы позволяют сформировать систему правил, приемов и подходов, которые сокращают затраты времени и других ресурсов [1].

Принципиальное значение для оценки эффективности системы менеджмента имеет выбор базы для сравнения или определения уровня эффективности, который принимается за нормативный. Один из подходов дифференцирования сводится к сравнению с показателями, характеризующими эффективность организационной структуры эталонного варианта систем управления. Эталонный вариант может быть разработан и спроектирован с использованием всех имеющихся методов и средств проектирования систем управления. Характеристики такого варианта принимаются в качестве нормативных. Может применяться также сравнение с показателями эффективности и характеристиками системы управления, выбранной в качестве эталона, определяющего допустимый или достаточный уровень эффективности организационной структуры.

Часто вместо методов используется экспертная оценка организационно-технического уровня анализируемой и проектируемой системой, а также отдельных её подсистем и принимаемых проектных и плановых решений, или комплексная оценка системы управления, основанная на использовании количественно-качественного подхода, позволяющего оценивать эффективность управления по значительной совокупности факторов.

Эффективность управления представляет собой результативность деятельности конкретной управляющей системы, которая отражается в различных показателях как объекта управления, так и собственно управленческой деятельности (субъекта управления), причем эти показатели имеют как количественные характеристики [2].

Каждому варианту системы менеджмента соответствует определенное значение критерия эффективности, и задача оптимального управления состоит в том, чтобы найти и реализовать такой вариант управления, при котором соответствующий критерий принимает самое выгодное значение.

Следовательно, в отношении управляемой системы имеется группа критериев, которые могут быть определены в соответствии с целями, определяемыми экономической политикой в конкретный отрезок времени, и конкретными условиями работы данного предприятия, отрасли.

Задача управляющей системы заключается в обеспечении заданного критерия или нескольких совпадающих критериев.

Таким образом, повышение эффективности системы менеджмента производством предполагает нахождение наилучших организационных форм, методов, технологии управления конкретным объектом в целях достижения управляемой системой определенных технико-экономических результатов в соответствии с заданным критерием или системой критериев.

Эффективность системы менеджмента в общем – это эффективность элементов, составляющих систему промышленного менеджмента:

- оценка эффективности функций и операций менеджмента;
- оценка эффективности стратегического менеджмента предприятия;
- оценка эффективности информационного менеджмента;
- оценка эффективности производственного менеджмента;

- оценка эффективности инновационного менеджмента;
- оценка эффективности финансового менеджмента;
- оценка эффективности кадрового менеджмента;
- оценка эффективности маркетинга;
- оценка эффективности менеджмента качества;
- оценка эффективности влияния экологического менеджмента.

Список литературы:

1. Сироткина Н.В., Саликов Ю.А. Использование инструментария индикативного управления в системе менеджмента промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2008. – № 6, Вып. 2. – С. 105-108.
2. Сироткина Н.В. Индикативное управление промышленными предприятиями в инновационной среде: теория, методология, практика. – Воронеж: ВИИС, 2008. – 377 с.
3. Сироткина Н.В. Индикативное управление в инновационной среде: учеб. пособие. – Воронеж: ВИИС. – 2008. – 215 с.
4. Сироткина Н.В., Анисимов Ю.П. Инновационные подходы к управлению промышленными объектами на основе системы индикаторов. – Воронеж: ВИИС. – 2008. – 160 с.

ВНУТРЕННИЙ ИМИДЖ ВУЗА КАК ОДНА ИЗ ОСНОВОСОСТАВЛЯЮЩИХ ИМИДЖЕФОРМИРУЮЩИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

© Васильева Т.В.*

Волго-Вятская академия государственной службы, г. Нижний Новгород

Формирование имиджа образовательного учреждения и эффективное управление им дает вузу определенный резерв в позиционировании себя на рынке образовательных услуг в условиях конкурентной среды. В статье на основе результатов проведенного исследования среди студентов ВВАГС рассматривается одна из имиджеформирующих характеристик вуза – внутренний имидж образовательного учреждения. Полученные данные позволяют говорить о том, что внутренним факторам, влияющим на формирование имиджа вуза, необходимо уделять особое значение.

В современном мире образование становится одним из важнейших факторов, обеспечивающих экономический рост, социальную стабильность, развитие институтов гражданского общества. Но высококонкурентная среда, в которой функционируют российские вузы, порождает необходимость в целена-

* Социолог Научно-исследовательской методической лаборатории ВВАГС, магистрант Факультета ускоренного обучения и магистерской подготовки.

правленном конструировании имиджа высшего учебного заведения как способ усиления его привлекательности в глазах потенциальных потребителей.

Современные потребности общества в постоянном притоке информации реализуются именно с помощью создания имиджа, даже при отсутствии времени и внимания со стороны, как отдельных индивидуумов, так и целых групп для обработки уже поступившей информации. Имидж представляет собой коммуникацию с контролируемой реакцией населения, поэтому создание имиджа помогает каждому члену общества почти на бессознательном уровне заполнить пустоты, возникшие в его информационном пространстве.

Анализируя содержание и структуру имиджа вуза, можно выделить следующие имиджформирующие характеристики – уникальные свойства, выделяющие его из среды аналогичных объектов: *имидж товара (образовательной услуги), имидж потребителей товаров, внутренний имидж, имидж топ-менеджеров (ректора вуза и научного совета), имидж персонала (профессорско-преподавательского состава), визуальный имидж, социальный имидж, бизнес-имидж.*

Более подробно хотелось бы рассмотреть такой компонент имиджа вуза, как *внутренний имидж*. Под *внутренним имиджем вуза* понимаются представления его сотрудников, профессорско-преподавательского состава и студентов о вузе, складывающиеся под влиянием корпоративной культуры, социально-психологического климата, стиля управления коллективом. В этой работе остановимся более подробно на анализе восприятия студентами ВВАГС различных сторон вуза и вузовской среды.

В ходе исследования был опрошен 521 студент дневного отделения ВВАГС всех специальностей (см. рис. 1). В исследовании участвовали в основном студенты 2-4 курсов, из которых 33 % обучается на втором курсе, 35 % – на третьем и 27 % – на четвертом курсе. Лишь незначительную долю респондентов составили студенты пятого курса – 5 %.

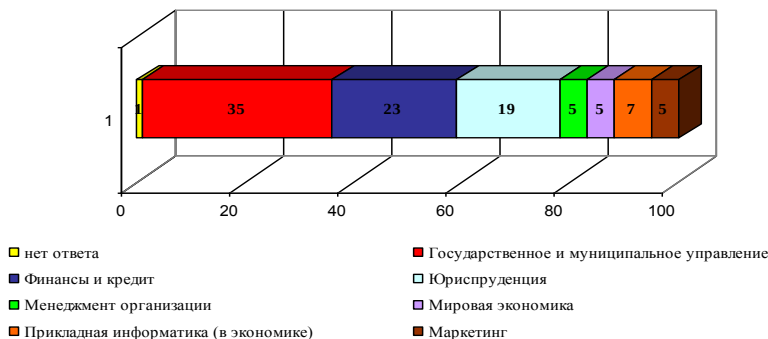


Рис. 1. Распределение респондентов по специальностям, %

Внутренний имидж вуза в глазах студентов строится из большого количества составляющих: отношение студентов не только к качеству обу-

чения, но и к вузовским интерьерам, деятельности подразделений, обеспечивающих обучение (деканат, библиотека, кафедры и т.д.), к организации досуговой и общественной деятельности, и многое другое.

Рассматривая такой показатель, как содержание обучения, можно говорить о том, что большинство студентов академии оценивают его достаточно высоко – 66 % респондентов, из них: «вполне удовлетворительное» – 23 %, «в основном удовлетворительное» – 43 %. Тем не менее, каждый третий студент недоволен содержанием обучения: 28 % респондентов – не совсем удовлетворены и 4 % – совсем не удовлетворены (см. рис. 2).

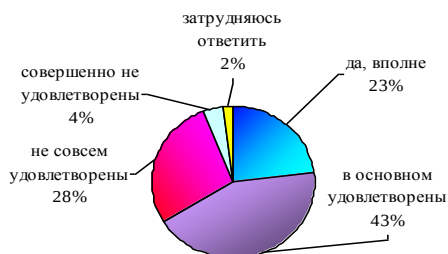


Рис. 2. Удовлетворенность содержанием своего обучения, %

Кроме того, принимая во внимание данные табл. 1, чем старше курс, тем ниже у респондентов удовлетворенность учебой. С увеличением продолжительности учебы растут требования к качеству обучения, которое, не соответствуют этим требованиям.

Таблица 1

Распределение степени удовлетворенности респондентов разных курсов содержанием учебы (% по строке)

Курс	Степень удовлетворенности содержанием учебы			ВС
	вполне	в основном	не совсем + нет	
второй	46,2	30,5	29,2	33,4
третий	35,3	40,0	27,5	34,7
четвертый	14,3	26,4	37,4	27,3
пятый	0,8	2,7	5,3	2,9

К пятому курсу студент, прошедший различного рода практик и получивший некий опыт в профессиональной среде, имеет возможность более грамотно проанализировать учебную программу и выявить недостатки. Именно поэтому наибольшее разочарование в выбранной профессии возникает у студентов старших курсов. По мнению многих студентов в учебной программе присутствует излишняя теоретизированность и отсутствует узкоспециализированная направленность, учитывающая специфические требования в решении специальных задач.

Качество обучения зависит не только от его содержания, но и от организационного и методического обеспечения учебного процесса. Как можно уви-

деть из табл. 2, в деле обеспечения учебного процесса, по мнению большинства студентов, выигрывают преподаватели, поскольку наибольшая удовлетворенность студентов соответствует своевременности их прихода на занятия (72 % респондентов удовлетворены полностью или частично). Чуть меньше студентов удовлетворено соответствием аудиторий форме и содержанию занятий (67 % респондентов удовлетворены полностью или частично), работой деканата (65 % респондентов удовлетворены полностью или частично).

Таблица 2

**Удовлетворенность обеспечением учебного процесса
(в % от числа опрошенных)**

Аспекты организации	Степень удовлетворенности				
	да, вполне	в основном да	и да, и нет	не совсем	совершенно нет
Своевременность прихода преподавателей на занятия	39	33	18	7	3
Соответствие аудиторий форме и содержанию занятий	29	38	20	8	4
Работа деканата	25	40	17	9	7
Расписание экзаменов	24	34	22	12	6
Организация работы библиотеки	19	27	18	15	20
Расписание занятий	16	25	27	17	13
Возможности внеаудиторного взаимодействия с преподавателями	14	30	33	16	6
Другое	15	14	21	5	25

С целью определения места ВВАГС в представлениях студентов о функционировании вузовской системы Нижнего Новгорода, респондентам предложили сравнить различные стороны получения высшего образования в тех вузах, о которых им что-то известно (см. рис. 3).

Анализируя имидж рассматриваемого вуза по представленным показателям, можно увидеть, что наиболее высоко студенты оценили вузовские интерьеры (76 %) и качество преподавания (72 %). Однако стоит обратить внимание на такой факт, что характеристика «качество образования», хоть и оценена высоко, но находится в пределах досягаемости для ГУ ВШЭ и ННГУ (55 % и 52 % соответственно). 66 % респондентов высоко оценили обеспечение учебной литературой и компьютерной техникой (оценка по каждому параметру). Но, к сожалению, такие характеристики как оснащенность академии мультимедийными средствами и доступность Интернета по сравнению с другими оценены студентами очень низко (55 % и 49 % соответственно).

В результате части приведенного исследования можно сделать вывод о том, что внутренний имидж академии в глазах студентов является скорее положительным: большинство студентов академии в целом удовлетворено качеством обучения и обеспечения процесса обучения в вузе.

Имидж высшего учебного заведения складывается из множества характеристик, но особое значение стоит предавать оценке внутреннего имиджа глазами студентов. Поскольку именно студенты, интегрированные в вузов-

скую внутреннюю среду, являются каналом конструирования не только внутреннего, но и внешнего имиджа вуза. Отношение к студентам, любые события, происходящие внутри вуза, качество образовательных услуг становятся достоянием огромного количества людей, напрямую не связанных с вузом. Так складываются элементы внешнего имиджа, различного рода стереотипы, которые являются достаточно устойчивыми и трудно поддающимися какой-либо корректировке. Именно по этой причине необходимо уделять серьезное внимание изучению, в первую очередь, внутренних факторов, влияющих на формирование имиджа вуза.

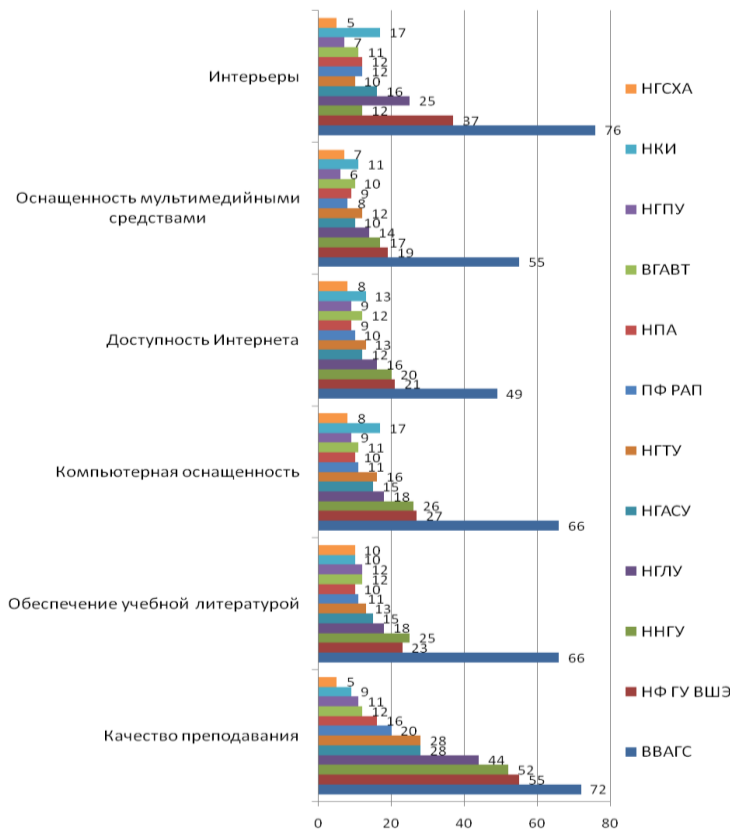


Рис. 3. Распределение высоких оценок различных сторон функционирования нижегородских вузов, %

Список литературы:

1. Ахтямов Т.М.. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 42.

2. Дагаева Е.А. Имидж российского вуза в «зеркале» печатной рекламы // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – № 4. – С. 361-365.

3. Кирьянов М.В. Корпоративный имидж // Маркетинговое управление. – 2007. – № 5. – С. 28.

ПРОГНОЗНЫЙ АНАЛИЗ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ АДАПТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ

© Винокурова Е.А.*

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

Автором проведен прогнозный анализ показателей доходности розничного банковского бизнеса на основе адаптивных моделей. Результаты анализа интерпретированы. Выделены направления розничного банковского бизнеса, требующие корректировки.

В нестабильных экономических условиях прогнозирование является необходимым этапом процесса планирования деятельности любой организации.

В период мирового экономического кризиса 2008-2009 гг. доходы коммерческих банков существенно снизились, а риски возросли. Потребность в прогнозном анализе банковского бизнеса связана с необходимостью преодоления последствий мирового финансового кризиса и возможностью предсказания возникновения новых кризисных явлений. В современных «посткризисных» условиях руководителям банков необходимо принимать такие управленческие решения, которые позволят вывести бизнес на «предкризисный» уровень, учитывая при этом весь «негативный опыт», полученный в 2008-2009 гг.

Автором проведено прогнозирование розничного бизнеса коммерческого банка по двум направлениям: активные операции, и пассивные операции, так как именно эти операции являются главными направлениями деятельности любого банка. Исходные данные для прогнозного анализа – динамика доходности наиболее прибыльных пассивных и активных продуктов на базе Филиала ОАО «БИНБАНК» в Йошкар-Оле. Наиболее прибыльные пассивные продукты: «срочные вклады», «другие пластиковые карты», «доходные карты». Наиболее прибыльные активные продукты: «потребительское кредитование», «автокредитование», «ипотечное кредитование». Цель анализа состоит в том, чтобы выделить те направления и продукты, доходность по которым необходимо скорректировать для достижения максимальной доходности розничного бизнеса в Филиале ОАО «БИНБАНК» в Йошкар-Оле.

Прогнозирование показателей произведено при помощи метода Хольта, который рассматривает временной ряд в виде линейной функции. Если

* Аспирант кафедры Бухгалтерского учета и аудита.

имеется временной ряд $X(t)$, $t = 1, \dots, n$, то прогноз в момент времени t на τ шагов вперед можно получить по формуле:

$$\hat{x}_t(\tau) = a_{1,t} + a_{2,t}\tau$$

где $a_{1,t}$ и $a_{2,t}$ – текущие оценки коэффициентов адаптивного полинома.

По методу Хольта коэффициенты линейной модели модифицируются по следующим соотношениям:

$$a_{1,t} = a_{1,t-1} + a_{2,t-1} + \alpha_1 e_t$$

$$a_{2,t} = a_{2,t-1} + \alpha_2 e_t$$

Такое преобразование коэффициентов позволяет модели постоянно «впитывать» новую информацию, приспосабливается к ней и к концу периода наблюдения отображать тенденцию, сложившуюся на текущий момент. Прогноз получается как экстраполяция последней тенденции.

Метод Хольта является адаптивным методом прогнозирования, в котором учитываются взаимосвязи между отдельными уровнями ряда, то есть происходит автоматическое настраивание в зависимости от изменения исследуемого показателя; метод легко реализуем при помощи программного обеспечения Statistica.

На рис. 1. представлены результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «срочные вклады».



Рис. 1. Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Срочные вклады»

Согласно методу Хольта, прогнозная модель для продукта «Срочные вклады» описывается линейным уравнением: $y = 0,0006x + 0,0552$. На

рис. 1 видна тенденция к увеличению доходности продукта «срочные вклады». Данная тенденция связана с увеличением доходов населения и, соответственно, склонности к накоплению денежных средств. Также на рост доходности по продукту «Срочные вклады» положительное влияние оказывают действия Банка, направленные на «прирост» срочных вкладов физических лиц. Активная политика Банка в данной области позволяет постоянно увеличивать клиентский поток и наращивать свою депозитную базу.

На рис. 2. представлены результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Доходные карты».

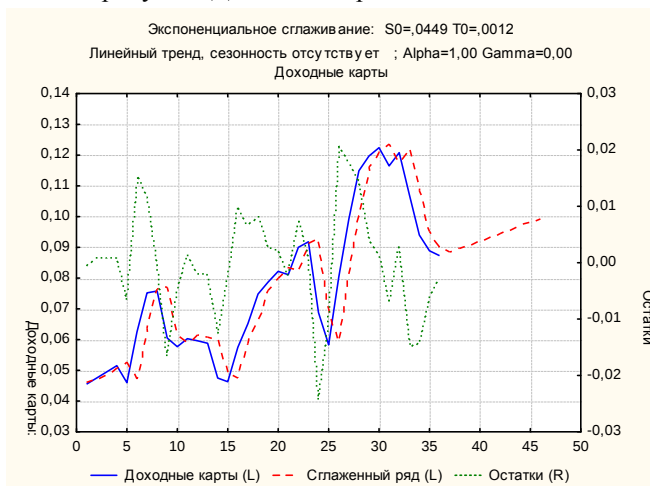


Рис. 2. Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Доходные карты»

Прогнозная модель для продукта «Доходные карты» описывается линейным уравнением: $y = 0,0012x + 0,0873$. Результаты прогнозирования показывают тенденция к росту доходности продукта «Доходные карты».

Следует отметить, что данный продукт в настоящее время не предлагается новым клиентам. Однако количество клиентов, имеющих «Доходную» пластиковую карту, достаточно велико в связи с выгодными условиями пользования данной пластиковой картой. Увеличение доходности данного продукта также связано с улучшением общей экономической ситуации в стране. Если в период кризиса клиенты, имеющие данную пластиковую карту, использовали ее преимущественно для расчетов, то в посткризисные период клиенты будут использовать данную карту как средство накопления, в результате чего остатки на «доходных» пластиковых картах увеличиваются, и доходность продукта растет.

Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Другие пластиковые карты» представлены на рис. 3.

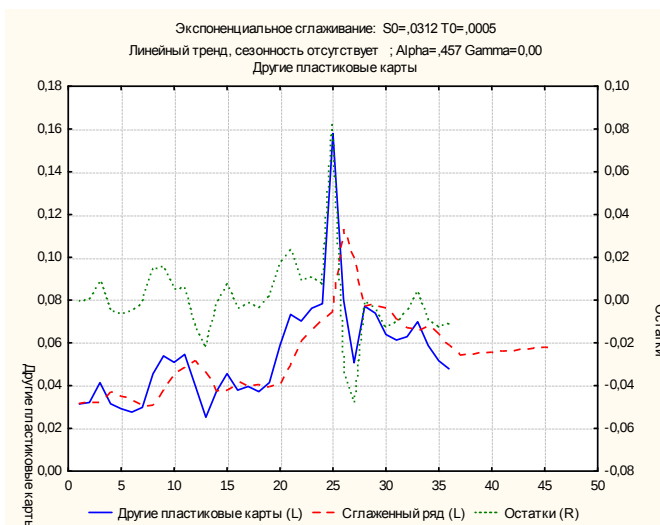


Рис. 3. Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Другие пластиковые карты»

Прогнозная модель для продукта «Другие пластиковые карты» описывается линейным уравнением: $y = 0,0012x + 0,0873$. В развитии данного показателя также видна тенденция к росту доходности. Это объясняется также увеличением склонности людей к сбережению. Однако так как продукт «другие пластиковые карты» включает себя карты, обслуживающиеся по ранее действующим тарифам, рост доходности данного продукта будет сдерживаться в связи появлением в Банке пластиковых карт с новыми, более выгодными тарифами.

Далее рассмотрим результаты моделирования и прогнозирования наиболее прибыльных активных продуктов.

На рис. 4. представлены результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Потребительское кредитование».

Прогнозная модель для продукта «Потребительское кредитование» описывается линейным уравнением: $y = -0,0038x + 0,0715$. Очевидно, что тенденция к снижению доходности данного продукта, начавшаяся еще в 2007 г., сохранится, если Банк кардинальным образом не пересмотрит свою политику в области потребительского кредитования.

На рис. 5. представлены результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Автокредитование».

Прогнозная модель для продукта «Автокредитование» описывается линейным уравнением: $y = 0,0009x + 0,0707$. Падение доходности продукта «Автокредитование» остановилось во втором квартале 2009 г., что связано с активной работой службы безопасности и коллекторских агентств по взыска-

нию просроченной задолженности. В настоящее время предоставление кредитов физическим лицам по программе «Автокредитование» временно приостановлено. Поэтому на развитие показателя доходности по данному продукту влияет исключительно работа сотрудников Банка с существующей клиентской базой. Согласно результатам прогнозирования, в будущем сохранится тенденция к увеличению доходности продукта «Автокредитование».

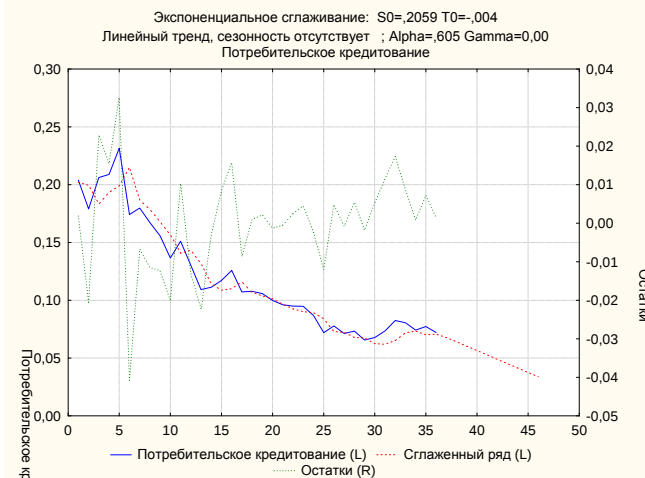


Рис. 4. Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Потребительское кредитование»



Рис. 5. Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Автокредитование»

Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Ипотечное кредитование» представлены на рис. 6.

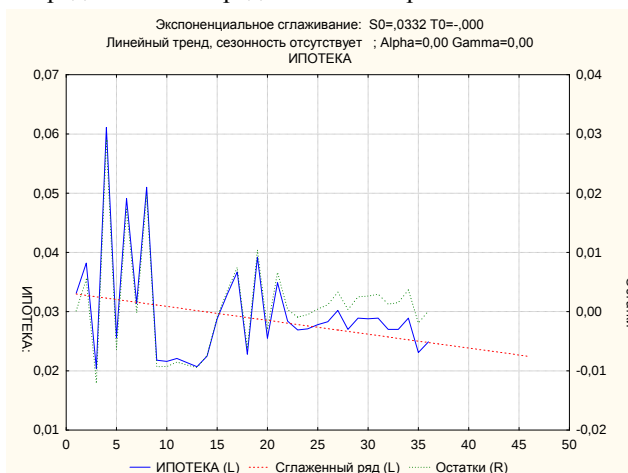


Рис. 6. Результаты моделирования и прогнозирования доходности продукта «Ипотечное кредитование»

Прогнозная модель для продукта «Ипотечное кредитование» описывается линейным уравнением: $y = -0,0002x + 0,0248$. Согласно полученным результатам в будущем сохранится тенденция к постепенному снижению доходности данного продукта. В настоящее время в Банке также приостановлены программы ипотечного кредитования. Поэтому на развитие показателя доходности по данному продукту влияет исключительно работа сотрудников Банка с существующей клиентской базой.

Таким образом, результаты прогнозного анализа показывают, что в настоящее время необходимо скорректировать политику Банка в области активных операций. Политика Банка должна быть нацелена на эффективную работу с существующей клиентской базой, на тщательный отбор новых клиентов, и соответственно, на общее снижение рисков по активным операциям.

Необходимо также отметить, что результаты прогнозного анализа по методу Хольта могут быть использованы для дальнейших исследований. Так, если выявить уровень влияния доходности каждого продукта на показатель общей доходности и подставить в уравнение регрессии полученные методом Хольта прогнозные значения, можно получить величину общей доходности на прогнозный период. А это материал для поиска решений по оптимизации бизнеса в целом.

Список литературы:

1. Гладилин А.В., Герасимов А.Н., Громов Е.И. Эконометрика: учеб. пособие. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 232 с.

2. Соболева М.Ю. Прогнозирование как средство повышения эффективности деятельности организаций // Программные продукты и системы. – 2007. – № 1.

3. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 367 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

© Дулесова В.А.*

Санкт-Петербургский государственный университет водных коммуникаций,
г. Санкт-Петербург

В статье изложены проблемы совершенствования оплаты труда персонала в условиях проведения структурной реформы предприятий железнодорожного транспорта.

Актуальность проблемы обусловлена тем, что в условиях проведения структурной реформы предприятий железнодорожного транспорта своевременная и обоснованная оплата труда персонала имеет жизненно важное значение. В программе структурной реформы на железнодорожном транспорте помимо интенсификации производственной деятельности в отрасли предусматривается рост реальной заработной платы и материальной заинтересованности персонала в повышении производительности труда.

Начиная с 1997 г. оплата труда на предприятиях железнодорожного транспорта осуществлялась на основе отраслевой единой тарифной сетки (ОЕТС) [2]. Данная система оплаты труда была направлена на единство подходов к профессиональному регулированию тарифных условий оплаты труда работников с учетом отраслевых особенностей. Однако с ее введением произошел отрыв в оплате труда специалистов и руководителей от рабочих, при этом уровень оплаты труда рабочих оставался достаточно низким. А значит, что основная задача введения ОЕТС – увеличение уровня оплаты труда с одновременной ее дифференциацией по количеству, качеству и сложности труда – была выполнена лишь частично.

Разница между оплатой труда руководителей, специалистов и рабочих на фоне достаточно низкого общего уровня оплаты труда снижает стимулы к повышению эффективности производства и отрицательно воздействует на отношение работников к своим функциональным обязанностям. Необходимость изменения дифференциации ставок существующей тарифной сетки вызвана, кроме того, повышением требований к стабильности и качеству

* Аспирант кафедры Антикризисного управления предприятием и персоналом.

перевозочного процесса, освоением новой техники и передовых технологий, ростом специфических транспортных нагрузок [3].

К основным недостаткам системы оплаты труда, сдерживающим проведение структурных преобразований на железнодорожном транспорте, следует отнести:

- отставание средней заработной платы работников железнодорожного транспорта как одной из ведущих отраслей народного хозяйства от среднего уровня оплаты труда в передовых отраслях экономики и утрата ее стимулирующей функции;
- слабая связь заработной платы работников с конечными результатами их труда, низкая эффективность системы премирования и превращение премий в плановые выплаты;
- низкая доля тарифа по отношению к общей заработной плате;
- недостаточная гибкость единой отраслевой тарифной сетки, препятствующая оплате труда отдельных категорий работников, в первую очередь квалифицированных специалистов, в соответствии с уровнем, сложившимся на рынке труда.

Основой новой системы оплаты труда на предприятиях железнодорожного транспорта должно стать восстановление воспроизводственной и стимулирующей функций заработной платы [1].

Воспроизводственная функция заработной платы, заключающаяся в обеспечении минимально необходимых потребностей работника и его семьи, в железнодорожной отрасли выполняется не в полной мере, а для рабочих и служащих низшей квалификации не обеспечивается. Воспроизводственную функцию необходимо восстановить в первую очередь за счет повышения тарифной части оплаты труда (рабочего 1 разряда ОЕТС) до прожиточного минимума на региональном уровне, включив в тарифные ставки и оклады отдельные постоянно действующие надбавки и доплаты. Целесообразно постепенно приблизить минимальное значение тарифной части оплаты труда работников железнодорожного транспорта к прожиточному минимуму, а в перспективе – к прожиточному минимуму среднестатистической семьи.

Для гарантии нормального воспроизводства рабочей силы систему оплаты труда наиболее оптимально строить с помощью существующей 18-разрядной ОЕТС, уменьшая по мере повышения минимальной тарифной ставки соотношение между тарифными коэффициентами 1 и 18 разрядов.

Большое значение для регулирования уровня оплаты труда имеют компенсационные доплаты и надбавки, которые можно условно разделить на постоянные (районные коэффициенты, северные и пр.) и переменные (оплата работы в сверхурочное время, в выходные и праздничные дни; доплата за работу в вечернее и ночное время; доплаты и надбавки за условия труда, отклоняющиеся от нормальных). При совершенствовании тарифной части оплаты труда некоторые выплаты постоянного характера могут войти в тарифные ставки с учетом особенностей работы в новых условиях. Постоянные надбав-

ки и доплаты (за работу в районах Севера, районные коэффициенты, 20 %-я надбавка за работу в особо сложных климатических условиях) в структуре заработной платы составляют в среднем по сети около 20 %, а на некоторых железных дорогах – до 46 %. Этот фактор не позволяет должным образом регулировать заработную плату работников по железным дорогам с учетом их вклада в конечные результаты работы отрасли, а также усложняет разработку механизма ее регулирования для районов с особыми и тяжелыми природно-климатическими условиями и повышенной стоимостью жизни.

Для решения этой проблемы необходимо провести мониторинг стоимости жизни и рынка труда в регионах и на основе его результатов разработать более совершенный механизм районного регулирования заработной платы, учитывающий реальное социально-экономическое положение на местах.

В основе механизма районного регулирования заработной платы должен быть принцип равной оплаты за равный труд, для чего следует определить социальный стандарт уровня оплаты труда, одинаковый для всех работников железнодорожного транспорта.

Конвенциями и рекомендациями Международной организации труда (МОТ) определено, что при установлении уровня минимальной оплаты труда необходимо принимать во внимание:

- потребности трудящихся и их семей;
- общий уровень заработной платы в стране;
- стоимость жизни и изменения в ней;
- уровень жизни разных социальных групп;
- экономические факторы (в т.ч. поддержание высокого уровня занятости).

Для оценки уровня удовлетворения потребностей человека в качестве критериев используются [5]:

- потребительская корзина – минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности и сохранения здоровья человека;
- прожиточный минимум трудоспособного населения (ПМ) – стоимостное выражение набора товаров и услуг, минимально достаточного для обеспечения жизнедеятельности и сохранения здоровья работника (в ПМ не включаются затраты, необходимые для содержания и воспитания работниками своих детей, других родственников, поэтому он не позволяет осуществить воспроизводственные функции);
- минимальный потребительский бюджет трудоспособного населения (МПБ) – стоимостное выражение набора товаров и услуг с более широким, по сравнению с прожиточным минимумом, ассортиментом и более высокими нормами потребления (МПБ учитывает наличие у работающего иждивенческой нагрузки и представляет собой социальный стандарт дохода, обеспечивающий простое воспроизводство рабочей силы);

- рациональный потребительский бюджет (РПБ), или бюджет высокого достатка, – доход, позволяющий не только удовлетворять рациональные физические и духовные потребности работника и его семьи, но и обеспечивать развивающий характер потребления и высокий уровень жизни.

Прожиточный минимум, минимальный потребительский бюджет, рациональный потребительский бюджет – показатели, на основе которых должен быть определен социальный стандарт оплаты труда. Основываясь на анализе организации систем оплаты труда за рубежом и рекомендациях МОТ, представляется целесообразным и обоснованным ввести социальный стандарт оплаты труда для работников железнодорожного транспорта, устанавливающий минимальный размер оплаты труда, не ниже минимального потребительского бюджета и в перспективе довести его до рационального потребительского бюджета.

Стимулирующая функция заработной платы реализуется за счет доплат, надбавок и премий, устанавливаемых в отраслевом тарифном соглашении и в коллективных договорах. Размеры доплат и надбавок определяются предприятиями самостоятельно на основе своих финансовых возможностей в размерах, не меньше предусмотренных действующим законодательством, а порядок выплаты премий указывается в положениях о премировании.

Стимулирующую функцию необходимо восстановить за счет создания новой корпоративной системы премирования с целью максимальной увязки размера заработной платы с конечными результатами труда персонала.

Сегодня премия, являющаяся переменной частью зарплаты, воспринимается как обязательная выплата. К снижению её размера при невыполнении показателей персонал относится как к незаслуженному штрафу, а в ряде случаев эти показатели совсем не отражают результатов деятельности.

Основная задача системы премирования – создание механизма материальной заинтересованности и ответственности всего персонала компании в выполнении не только личных показателей, но и общекорпоративных задач [4]. Поэтому новая система показателей премирования должна иметь несколько уровней. К первому уровню должны относиться показатели обеспечения безопасности движения поездов и охраны труда. На этом уровне определяются условия, при невыполнении которых премия не начисляется полностью или частично: отсутствие крушений поездов и аварий, отсутствие или непревышение количества событий, связанных с нарушением правил безопасности движения, эксплуатации железнодорожного транспорта, а также – отсутствие или непревышение количества тяжёлых несчастных случаев и случаев со смертельным исходом к аналогичному периоду прошлого года. Второй уровень должен учитывать основные результаты деятельности структурного подразделения. И наконец, третий – эффективность индивидуальной трудовой деятельности работника. Таким образом, общий размер премии будет зависеть от трёх составляющих. При этом доля премии по второму и третьему уровню зависит от степени

влияния конкретного работника на выполнение соответствующих показателей. Для оценки эффективности индивидуального вклада в результаты деятельности производственного коллектива (бригады, участка, смены) может применяться система оценки с использованием коэффициента трудового участия.

При установлении показателей премирования персонала должны соблюдаться следующие требования: индивидуальные показатели устанавливаются в соответствии с функциональными обязанностями персонала; показателей премирования для каждого уровня должно быть не более трёх (их количество может быть снижено, если расчётный размер премии работника менее 10 %).

Для объективности при оценке выполнения показателей премирования в филиале (структурном подразделении) должна быть образована комиссия по вопросам премирования, в состав которой должны войти руководители и специалисты, отвечающие за вопросы производственной, финансово-экономической деятельности, управления персоналом, представители первичных профорганизаций. Комиссия должна принимать решение о лишении или снижении премии отдельным работникам.

Таким образом, реализация изложенных методических положений по совершенствованию оплаты труда обеспечит эффективное проведение структурной реформы на предприятиях железнодорожного транспорта и повышение уровня жизни его работников.

Список литературы:

1. Армстронг М., Стивене Т. Оплата труда. Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 457 с.
2. Басов Ю.М. Оплата труда железнодорожников. – М., 2009. – 416 с.
3. Волгин Н.А., Будаев Т.Б. Оплата труда и проблемы ее регулирования. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 317 с.
4. Галахов В.И. Кадровое обеспечение федерального железнодорожного транспорта. – М.: Транспорт, 2007. – 515 с.
5. Паршина В.С. Мотивация как элемент управления персоналом: Организация и нормирование труда // Экономика железных дорог. – 2003. – № 12. – С. 54-60.

УСЛОВИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© Есин А.Ю.*

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются условия совершенствования производственного потенциала предприятия. Представлен перечень долгосрочных

* Ассистент кафедры Экономического анализа и управления недвижимостью, аспирант.

задач, которые должны решаться в стратегии развития строительного предприятия в соответствии с изменениями, происходящими в проблемной среде.

Современные динамично меняющиеся рыночные условия настойчиво требуют совершенствовать инструменты и технологии управления предприятиями и компаниями с целью повышения эффективности их хозяйственной деятельности и максимизации прибыли. Руководители строительных компаний в условиях жесткой конкуренции ищут пути, ведущие к стабильному и устойчивому положению вверенных им предприятий с прицелом на достижение ими лидирующих позиций. В этой связи требуются такие методики, которые помогли бы руководителю предприятия систематизировать и / или упростить существующие сложные структуры управления и взаимодействия и с новых позиций осознать процессы, происходящие на его предприятии. Очевидно, что тот, кто первым начинает использовать новинки научных разработок и соответствующих технологий, имеет больше шансов на успех и лидерство на рынке строительства. Это, со своей стороны, ставит перед бизнесом, в качестве приоритетной, задачу по постоянному совершенствованию существующих и созданию новых технологий управления.

К условиям или способностям, позволяющим постоянно совершенствовать производственный потенциал фирмы, то есть расширять ее предельные возможности и тем самым устранять вероятность возникновения различных внутренних и внешних дисбалансов между ресурсными составляющими и средой, можно отнести:

- способность обеспечить внутреннюю гибкость предприятия за счет оснащения производственного процесса адаптивными средствами технологического оснащения и другого оборудования;
- способность обеспечить внутреннюю гибкость организационной системы за счет использования в производстве плодотворной технологии;
- способность обеспечить внутреннюю гибкость системы за счет формирования адекватного кадрового потенциала;
- способность осуществлять изменения архитектурно-планировочных решений, адекватных изменениям целей предприятия;
- способность обеспечить уровень конкурентоспособности товаров и услуг, требуемый для захвата лидерства в обслуживаемых и перспективных сегментах рынка;
- способность обеспечить выпуск товаров и услуг в объемах, соответствующих потенциальному спросу на них в соответствующих сегментах рынка с учетом конкурентного статуса фирмы и планируемой доли захвата рынка;
- способность обеспечить высокую эффективность функционирования фирмы за счет наиболее рационального использования инвестиционных возможностей фирмы;

- способность обеспечить эффективную разработку и реализацию стратегической программы технического и социального развития фирмы.

Из вышеизложенного следует что, для эффективного достижения краткосрочных и долгосрочных стратегических целей предприятия как совокупности взаимоувязанных стратегических ресурсов необходим анализ и оценка этих ресурсов, управление их качеством [1]. Представленный подход может быть использован при принятии управленческих решений по поводу трех основных для любого предприятия групп факторов: квалифицированного и заинтересованного персонала, эффективного использования материальной базы, четкой системы управления фирмой, сочетающей стратегический и тактический аспекты.

Хозяйственная и инвестиционная деятельность промышленных предприятий России в настоящий момент протекает в условиях действия целого ряда неблагоприятных факторов, 80-90 % которых имеют информационную природу. В связи с этим, наиболее эффективным способом управления инвестиционной деятельностью является внедрение мер по снижению отрицательного воздействия рисков на деятельность предприятия, через внедрение современной системы финансового планирования. Если внешние риски (политические, экономические, правового регулирования и т.д.) могут поддаваться лишь прогнозированию, то борьба с внутренними рисками может быть весьма успешной с помощью системы бюджетного планирования деятельности предприятия. При этом недопущение ущерба основной деятельности предприятия можно рассматривать как источник дополнительных доходов.

Стратегия экономического и социального развития является основным конструктивным элементом долгосрочного планирования деятельности современного строительного предприятия. Причем методология планирования должна коренным образом отличаться от принципов директивного планирования. Стратегическое или перспективное планирование предприятия должно исходить из возможностей только фактического состояния, т.е. из того, что имеется у предприятия в текущий момент времени и состояния, в которое предприятие стремится перейти в будущем. Связано это с тем, что в современных условиях развития российского рынка происходят коренные преобразования, и сопровождающие их события вряд ли будут носить устойчиво повторяющийся характер в будущем.

В этом случае в основном содержании стратегии развития строительного предприятия должны решаться следующие важнейшие задачи долгосрочного характера в соответствии с изменениями, происходящими в проблемной среде:

- прогнозирование и стабилизация экономического состояния строительного предприятия в соответствии с характером решаемых социально-экономических проблем;
- корректировка главных целей и задач эффективного социально-экономического развития строительного предприятия в соответст-

- вии с изменениями, происходящими в проблемной среде, назначение приоритетности задач, определяющей последовательность их решения и взаимосвязи между собой;
- привлечение для решения возникающих проблем последних достижений НТП, позволяющих провести эффективную реконструкцию производства с учётом как ближайших, так и стратегических перспектив развития потребительского спроса, а также достичь требуемого уровня экономической эффективности строительного производства;
 - определение, а по мере необходимости и корректировка темпов и основных пропорций развития строительного предприятия исходя из требований сбалансированности вводимых в производство трудовых и материальных ресурсов в перспективе, а так же для обеспечения всесторонней интенсификация производства;
 - развитие и укрепление связей с научно-исследовательскими организациями, занимающимися социальными исследованиями и изменением спроса на производимую товарную строительную продукцию с целью перехода на инновационный путь развития;
 - развитие производительных сил предприятия, освоение новых видов товарной продукции, передовых технологий с целью повышения устойчивости инновационного пути развития;
 - обоснование и корректировка перечня существующих и новых программ развития и определение исходных показателей по реализации в соответствии с условиями проблемной среды и перспективами ее развития;
 - планирование масштабов развития строительного производства и совершенствование процессов взаимодействия предприятия с проблемной средой и ее субъектами (заказчиками, субподрядчиками, поставщиками и финансовыми структурами);
 - определение множества допустимых вариантов основных направлений социально-экономического развития и условий их применения в окружающей среде по мере их возникновения;
 - разработка долгосрочных мероприятий связанных с повышением материального и культурного уровня жизни работников строительного предприятия.

При этом адаптивная стратегия должна быть гибкой и достаточной, а также предусматривать необходимые резервы и возможности перераспределения ресурсов в случае отклонений фактических объемов производства от намеченного уровня удовлетворения потребительского спроса [2].

Список литературы:

1. Копылов А.В. Формирование и оценка стратегических ресурсов предприятий: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Волгоград, 2001. – 131 с.
2. Хархаров А.М. Методология адаптивного управления строительным предприятием: автореф. дисс. ... д-ра э.н. – Махачкала, 2006. – 57 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ СРЕДСТВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Есин Е.Ю.*

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Нижний Новгород

В статье рассматривается вопрос оптимизации использования материальных средств строительной организации. Представлен порядок определения размера снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

Одной из наиболее важных проблем управления использованием материальных средств строительной организации является их оптимальное перераспределение между объектами при возникновении их дефицита. Для решения данной задачи необходимо сформулировать критерий оптимальности и распределить имеющиеся ресурсы между объектами таким образом, чтобы выбранный критерий оптимальности принимал максимальное или минимальное значение в соответствии с его экономическим содержанием. В качестве такого критерия оптимальности можно рассматривать максимизацию получаемой предприятием прибыли или минимизацию суммарных сроков сдачи объектов заказчикам, или сокращение сроков сдачи заказчикам конкретных объектов.

Определенным резервом повышения эффективности обеспечения строительного производства является технологически и конструктивно допустимая замена одного строительного материала другим при отсутствии первого и наличии второго.

На изменение уровня материальных запасов на отдельные виды подрядных работ оказывают также влияние мероприятия инновационной деятельности, обуславливающие изменение нормативного расхода материалов и замену одного их вида другим. Основными такими инновационными мероприятиями являются:

- совершенствование конструкторских характеристик зданий и сооружений;
- внедрение новой техники, прогрессивных технологий;
- механизация и автоматизация производства;
- модернизация строительной техники и оборудования;
- укомплектование рабочих мест специальным оборудованием и инструментами;
- внедрение новых видов строительных материалов;
- повышения уровня квалификации рабочих и совмещение ими различных профессий.

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

Наибольшую часть издержек строительного производства составляют прямые затраты, предусмотренные сметой на основании объемов работ. В состав прямых затрат входят: оплата труда рабочих, стоимость материалов и конструкций, расходы на эксплуатацию машин и механизмов.

Снижение себестоимости строительства достигается на стадиях планирования, проектирования, производства строительных конструкций и при выполнении строительно-монтажных работ. На стадии планирования капитальных вложений и строительства снижение себестоимости (как и сметной стоимости) достигается за счет рационального размещения строительных организаций и предприятий производственной базы, создания условий для конкуренции. На стадии проектирования сметная себестоимость (и стоимость) снижается за счет выбора оптимальных проектно-конструктивных решений. На стадии изготовления строительных конструкций (изделий) себестоимость строительства уменьшается за счет развития концентрации и специализации предприятий, прогрессивной технологии работ. На стадии выполнения строительно-монтажных работ снижение себестоимости обеспечивается путем экономии материалов, снижения их потерь, применения местных материалов, сокращения транспортных издержек, экономии затрат механизации (улучшения их использования, снижения внутри-сменных потерь времени, повышения сменности работы машин, оптимизации структуры парка машин), сокращения накладных расходов (оптимизации административно-управленческих расходов) [1].

Основными путями снижения затрат на строительно-монтажные работы являются:

- уменьшение затрат на строительные материалы и конструкции;
- рост производительности труда;
- сокращение продолжительности строительства;
- рост выработки рабочих в сравнении со сметной;
- снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих.

Определение размера снижения себестоимости строительно-монтажных работ по крупным элементам планируемых издержек может быть осуществлено в следующем порядке:

- а) снижение себестоимости строительно-монтажных работ (C_m , %) как следствие уменьшения затрат на строительные материалы и конструкции можно рассчитать по формуле:

$$C_m = Y_{м.о} \left[1 - \frac{(100 - Y_p)(100 - Y_u)}{100 \times 100} \right] \quad (1)$$

где $Y_{м.о}$ – удельный вес затрат на материалы и конструкции (данный материал или вид конструкции) в процентах к сметной стоимости всех строительно-монтажных работ;

Y_p , Y_u – соответственно процент снижения нормы расхода и цены материалов и конструкций (данного материала или вида конструкций);

- б) уменьшение расходов на эксплуатацию строительных машин на планируемый период ($C_{мех}$, %) можно прогнозировать исходя из планируемого повышения норм выработки машин, по формуле:

$$C_{мех} = \frac{Y_{мех.о} \Pi_{у.п} P_{мех}}{(100 + P_{мех})100} \quad (2)$$

где $Y_{мех.о}$ – уровень расходов на эксплуатацию строительных машин в общей стоимости выполненных работ, %;

$\Pi_{у.п}$ – доля условно-постоянных расходов на эксплуатацию строительных машин в общей стоимости работ, %;

$P_{мех}$ – планируемый процент увеличения выработки машин.

Эту формулу можно использовать для оценки затрат как в целом по производственной программе работ, так и, например, при оценке изменения себестоимости, в случае замены отдельной машины;

- в) снижение себестоимости строительно-монтажных работ за счет роста производительности труда (C_3 , %) происходит лишь при опережении этим показателем темпов роста заработной платы. Расчет производится по формуле:

$$C_3 = \left(1 - \frac{I_{3.п}}{I_{н.м}} \right) Y_{3.п} \quad (3)$$

где $I_{3.п}$ – рост заработной платы в сравнении с заложенной в сметах, %;

$I_{н.м}$ – рост производительности труда в сравнении с предусмотренным в смете, %;

$Y_{3.п}$ – удельный вес заработной платы в себестоимости строительно-монтажных работ, %.

Сокращение продолжительности строительства вызовет уменьшение накладных расходов (C_n) на величину:

$$C_n = K_n H_{н.р} \left(1 - \frac{T_{н.л}}{T_n} \right) \quad (4)$$

где K_n – доля условно-переменной (зависящей от продолжительности строительства) составляющей накладных расходов;

$H_{н.р}$ – величина накладных расходов в процентах к себестоимости работ;

$T_{н.л}$, T_n – плановая и нормативная продолжительность строительства.

Рост выработки рабочих в сравнении со сметной снизит накладные расходы на величину ($C_е$):

$$C_е = K_е H_{н.р} \left(1 - \frac{B_{н.л}}{B_{см}} \right) \quad (5)$$

где K_g – коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от выработки;

$B_{пл}$ – средняя выработка одного рабочего по плану;

$B_{см}$ – средняя выработка одного рабочего по смете.

Снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих (C_z) можно определить по формуле:

$$C_z = K_z H_{н.р} \left(1 - \frac{Z_{пл}}{Z_{см}} \right) \quad (6)$$

где K_z – коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от удельного веса основной заработной платы;

$H_{н.р}$ – величина накладных расходов в процентах к себестоимости работ;

$Z_{пл}$ – удельный вес заработной платы по плану;

$Z_{см}$ – удельный вес основной заработной платы по смете.

Коэффициенты K_n , K_v , K_z , входящие в состав трех последних формул, определяются для каждой строительной организации исходя ее особенностей. Ориентировочно можно принять $K_n = 50 \%$, $K_g = 16 \%$, $K_z = 22 \%$ от общей суммы накладных расходов.

В строительной организации могут применяться и другие мероприятия по снижению себестоимости строительно-монтажных работ, например, за счет повышения уровня механизации работ, снижения удельного веса запасов и т.д. [2].

Список литературы:

1. Ефименко, И.Б. Экономика строительства: учеб.-практ. пособие. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 200 с.
2. Семенов В.М., Набиев Р.А. Финансы строительных организаций: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 384 с.

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ И ЕГО РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ

© Жирнова М.В.*

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Нижний Новгород

В статье рассматривается вопрос адаптивного управления строительным производством. Представлены рекомендации предприятиям

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

для их адаптации к изменяющимся условиям функционирования. Оценивается надежность поставщиков материальных ресурсов.

С повышением уровня механизации строительных работ гибкость основных производственных фондов все больше зависит от совершенствования системы управления, поскольку она определяет набор выполняемых операций и способность к быстрому перемещению машин и механизмов по строительным объектам. Широкое применение систем управления на основе вычислительной техники значительно повышает multifunctionality строительной техники. Важную роль в повышении гибкости производственного потенциала играет и квалификация рабочих и количество освоенных ими смежных профессий.

Для оценки гибкости основных производственных фондов в отечественной и зарубежной литературе предлагаются различные показатели. Однако они не позволяют оценить гибкость производственного потенциала строительных предприятий. Поэтому, для оценки гибкости производственного потенциала строительного предприятия следует исходить из того, что гибкость его производственной системы определяют два компонента: число различных функциональных состояний, которые оно может дискретно принимать в пределах своих технических возможностей (n), и время (t_{ij}) перехода из i функционального состояния в j состояние, оказывающее разнонаправленное воздействие на гибкость строительного производства. В этом случае интегральный показатель гибкости определяется по следующей формуле:

$$Kr = \left(1 - \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n t_{ij}}{F_g} \right) \left(1 - \frac{1}{n} \right) \quad (1)$$

где F_g – эффективный фонд работы системы.

Еще более удобным для строительного производства является следующий показатель:

$$Kr = 1 - \max \left(\frac{B_{in}}{F_{iэ}} \right) \quad (2)$$

где B_{in} – время смены рабочих органов i вида строительной техники и ее передислокации;

$F_{iэ}$ – эффективный фонд времени работы i вида строительной техники.

Максимум берется с целью учета наиболее длительного периода переналадки строительного производства при его переходе от одного состояния в другое [2].

Учитывая также высокий уровень динамики и непредсказуемости развития отношений строительного предприятия с поставщиками ресурсов, для сокращения сроков простоя из-за отсутствия требуемых для проведения работ материалов, на строительном предприятии целесообразно проведение следующих мероприятий для адаптации к изменяющимся условиям функционирования:

- сформировать таблицу взаимозаменяемости материалов и технологии выполнения такой замены для каждого строящегося объекта;
- использовать эффективную методику перераспределения имеющихся ресурсов при возникновении их дефицита для получения приемлемого графика выполнения подрядных работ;
- иметь запасы материальных ресурсов;
- иметь схему расположения потенциальных поставщиков с перечнем поставляемых материальных ресурсов;
- иметь резервы финансовых средств для оплаты дополнительных договоров с новыми поставщиками материальных ресурсов.

Одним из основных факторов, влияющих на формирование графика реализации поставок материальных ресурсов, является надежность выбранных поставщиков и оптимальное управление временем поставок. Надежность поставщиков материальных ресурсов может охарактеризовать вероятностью срыва поставок P_n , определяемой следующим соотношением:

$$P_n = mc / m_o \quad (3)$$

где mc , m_o – соответственно число срывов и общее число поставок выполненных поставщиком за отчетный период.

Таким образом, более надежным является поставщик с минимальным значением величины P_n .

Основная проблема адаптивного регулирования поставок сводится к корректировке планов и процесса их реализации в соответствии с изменениями, происходящими в проблемной среде, а также к своевременному выявлению возмущающихся факторов, связанных со сбоям выполняемых строительному предприятию поставкам и проведению мероприятий, связанных с устранением или смягчением действий этих факторов на строительное производство.

В случае функционирования строительного предприятия в проблемных средах с быстрой сменой ситуации сроки квартальной очередности поставок целесообразно заменить на недельные. Необходимо также при заключении договоров с поставщиками предусмотреть возможность изменения графика поставок стройматериалов в соответствии с изменениями, происходящими в проблемной среде. Корректировки могут подвергаться объемы выполняемых поставок, качество поставляемых стройматериалов и сроки производимых поставок.

Реализация механизма адаптивного управления строительным производством и его ресурсным обеспечением определяется характером решаемых

мой задачи (поставленной целью). Например, для проведения управленческих мероприятий, направленных на повышение эффективности строительства по соотношению затрат и результатов, можно ввести пороговое значение рентабельности $H_{\Pi} > 1$. Тогда, если:

$$H_{\Phi} = \frac{\Pi}{З} \geq H_{\Pi} \quad (4)$$

то принимается решение об эффективности строительного производства и проведенных им затрат $З$, где H_{Φ} – фактическое соотношение между затратами ($З$) и прибылью (Π). В противном случае, требуется проведения мероприятий направленных на снижении производственных затрат, например, за счет экономии материальных ресурсов.

К основным же задачам адаптивного управления использованием материальных ресурсов в строительном производстве в изменяющихся условиях проблемной среды можно отнести:

- оперативный и итоговый контроль за эффективностью использования материалов в производстве;
- анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами;
- регулирование обеспеченности предприятия материальными ресурсами.

Анализ и проверка эффективности использования материальных ресурсов сводятся к решению следующих основных задач:

- выбору системы обобщающих и частных показателей оценки эффективности использования ресурсов;
- описанию методик их расчета;
- выявлению факторов изменения общей, частной и удельной материалоемкости выполнения подрядных работ;
- определение влияния этих факторов на материалоемкость и выпуск продукции.

При этом правильное планирование истинной потребности материальных ресурсов способствует эффективному их распределению и предотвращает потери, возникающие вследствие неэкономного их использования человеком при завышении фактических потребностей. Это может так же привести к образованию сверхнормативных, излишних запасов. С другой стороны, заниженные потребности в ресурсах приводят к дефициту и недостатке материалов, к необходимости их замены, а также к вынужденным простоям. Таким образом, эффективная деятельность органов снабжения приводит к снижению себестоимости товарной строительной продукции.

Список литературы:

1. Шукаев А.И. Модели планирования закупок материальных ресурсов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3.
2. Хархаров А.М. Методология адаптивного управления строительным предприятием: автореф. дисс. ... д-ра э.н. – Махачкала, 2006. – 57 с.

НЕОТЛОЖНЫЕ МЕРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОБОРОННО- ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

© Зуева И.В.*

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

На современном этапе промышленного развития России возникает множество проблем с восстановлением и модернизацией отраслей промышленности. Основной отраслью промышленности, от состояния развития которой зависит безопасность страны и с которой следует начать проведение модернизационных реформ при проведении, является оборонно-промышленный комплекс.

На начальном этапе решаются неотложные проблемы промышленного развития: создается правовая основа для реализации промышленной политики в долгосрочной перспективе, запускаются механизмы преодоления накопившихся диспропорций, создаются предпосылки промышленного развития на уровне как общегосударственном, так и конкретной отрасли и предприятия, формируются основы государственно-управленческого инструментария управления и стимулирования промышленного развития.

Особую роль в становлении интеллектуального ядра промышленности призван сыграть оборонно-промышленный комплекс (ОПК), тем более что в современной России понятие «государственная промышленная политика» впервые было введено в оборот в 1993 г. в связи с принятием концепции такой политики в ОПК. Правда, впоследствии такого понятия не оказалось даже в главном экономическом документе Правительства – «Стратегии развития Российской Федерации до 2010 г.» [2].

Состояние оборонно-промышленного комплекса во многом определяется общим положением в экономике, развитием промышленности, технологий и научно-образовательной сферы. Реформирование ОПК в 1992-2001 гг. носило нерегулярный и бессистемный характер, привело к резкому снижению доли продукции, выпускаемой в обрабатывающих отраслях. Уменьшение объема государственного оборонного заказа за 10 лет почти в 100 раз привело к деградации производственной базы многих оборонных предприятий и даже целых подотраслей.

Значительная часть предприятий ОПК не может расплатиться с долгами и подпадает под процедуру банкротства только потому, что в свое время не получили денег, заработанных при выполнении государственного оборонного заказа. Для российской экономики характерно широкое распространение и использование устаревших технологий, их доля превыша-

* Соискатель кафедры Теории финансов, кредита и денежного обращения.

ет 80 % используемого технологического потенциала. Устаревание является функцией технологической конкуренции и спроса, а не только физического состояния основных фондов [1].

Выживают лишь те предприятия, которые смогли наладить экспортные поставки продукции и завоевавшие место на внутреннем рынке гражданской продукции, успешно осуществив конверсионные программы. Однако в условиях недостаточного и нерегулярного бюджетного финансирования эти относительно благополучные предприятия в значительной степени утратили возможность по созданию и производству новой военной техники и современной продукции военного назначения.

В ближайшие годы, если судить по проекту трёхлетнего бюджета, каких-то серьёзных сдвигов для ОПК не просматривается. Даже существуют проблемы с финансовым обеспечением государственного оборонного заказа в полном объёме. В 2011-2014 гг. более сотни млрд. руб. предприятиям будет «выплачено» гарантиями государства на получение кредитов с погашением их после 2015 г. и обслуживанием этих займов (выплатой процентов) за счёт бюджета.

Другая проблема, это то, что в программу вооружений включено много новых разработок, которые предлагаются промышленности, но совершенно упущен весь блок проведения обеспечивающих научных исследований и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Никогда прежде нового задания на разработку комплекса вооружений не давалось, пока не были проведены НИОКР, обеспечивающие изготовление всех его компонентов.

Так же в связи с отсутствием научных разработок и производства новых вооружений для Российской армии и флота они будут закупаться за рубежом. В Израиле уже закупаются разведывательные беспилотники, а во Франции ведутся переговоры о приобретении десантных вертолётоносцев — тех самых, от которых сейчас страны НАТО избавляются как от заведомо неэффективных. Данная политика не способствует развитию ОПК.

Принятие на федеральном уровне закона «О промышленной политике» может решить много проблем в ОПК [3]. Промышленная политика должна предусматривать меры стимулирования предприятий, создавших объекты интеллектуальной собственности, использование которых способствует сокращению затрат государства. Она должна включать режим ускоренной амортизации для нового современного отечественного машиностроительного оборудования, используемого на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, расширение перечня освобождаемых от уплаты НДС операций, включая НИОКР. Необходимо также освобождение от уплаты таможенных сборов на импортное технологическое оборудование, не производящееся в Российской Федерации, которое ввозится по плану технического перевооружения.

В период 2011-2016 гг., прогнозируется тенденция к снижению объёмов поставок на мировой рынок российских вооружений. При этом к концу прогнозируемого периода вероятно сохранение объёмов экспорта про-

дукции военного назначения на уровне, не ниже достигнутого в 2010 г. Это может быть достигнуто при условии принятия государством комплекса неотложных мер, в первую очередь – финансовых по поддержке научно-технологического и производственного потенциала российского ОПК, а также расширения взаимовыгодного научно-технологического сотрудничества в военно-технической области с ведущими западными государствами.

В целом, технологическое развитие оборонно-промышленного комплекса осуществляется на основе реализации проектного подхода при абсолютно доминирующей роли государства. С учетом существующих стартовых условий и тенденций, а также происходящих в настоящее время в ОПК и смежных областях процессов, это позволяет оценить вероятность реализации оптимального варианта технологического развития данного сектора российской экономики как достаточно высокую, но связанную с большим числом рисков и неопределенностей различного рода.

В период стабилизации в качестве важнейшего критерия следует называть наличие и перспектива роста платежеспособного спроса (внутреннего и внешнего) на конкретные виды продукции и услуги. Кроме того в качестве критериев рассматривать:

- наличие конкурентных преимуществ низкого и высокого порядков;
- рентабельность объектов господдержки;
- структурообразующий характер поддерживаемого вида производства;
- комплексная оценка состояния предприятий с учетом их социальной значимости и территориального расположения.

Критерии по мере улучшения экономической ситуации в стране и в конкретном регионе меняются с акцентированием внимания на ориентиры развития, прежде всего научно-технического и инновационного потенциала.

Следует сделать следующие выводы:

Во-первых, в России нет единого комплексного закона, определяющего политику государства в сфере развития промышленности. В регионах осуществляется разрозненные программы поддержки промышленного сектора, приводящие к разрыву единого рыночного пространства в сфере производства и оборота промышленной продукции. Современная законодательная база не обеспечивает достижения цели модернизации и структурной переориентации экономики. Так можно выделить отсутствие эффективного механизма дифференциации налоговых и иных инструментов для стимулирования перетоков капитала, необходимых финансовых инвестиционных инструментов. Весьма ограничена возможность концентрации средств в рыночно неликвидных сферах деятельности.

Во-вторых, нарастает проблема необходимости перехода от сырьевой к наукоемкой ориентации российской промышленности. Здесь в качестве решения следует предложить: налоговое стимулирование финансирования науки, подготовки кадров, введение схем финансирования НИОКР, конструкторских бюро и школ, разработчиков и владельцев ноу-хау, участвующих в ры-

ночных продажах продукции, изъятие и государственное перераспределение природной ренты через ссудный фонд промышленности. Отсутствует мотивация хозяйствующих субъектов к модернизации производства, внедрению инноваций. В качестве решения этой задачи следует предложить ввести инновационную налоговую льготу, дифференциацию налогообложения по виду деятельности (продукции). Отсутствует система рыночного финансирования НИОКР, подготовки кадров. Здесь следует предложить ввести налоговую льготу отчислений на НИОКР, на целевую подготовку кадров, создать регрессивную шкалу ставок налогообложения в зависимости от увеличения нормы передела (добавленной стоимости) конкретного вида деятельности (продукции), ввести интеллектуальную собственности в хозяйственный оборот, госзаказ на подготовку кадров, создание экономических зон НТП.

В-третьих, необходимость межсекторного перелива капитала из финансового сектора в реальный. Отсутствие мотивов для банков кредитовать и инвестировать промышленность. Решение – введение обусловленных вложениями в реальный сектор стимулов и льгот банкам (финансово-кредитным учреждениям):

- снижение нормы обязательного резервирования при условии инвестиционных вложений;
- компенсация части учетной ставки из средств ссудного фонда промышленности;
- предоставление банку права оператора по госзаказу, по международному государственному соглашению;
- долевое страхование рисков; синдицированное (с участием ссудного фонда промышленности) кредитование реального сектора;
- налоговое и административное стимулирование заимствований на фондовых рынках.

В-четвертых, недостаток оборотных и инвестиционных ресурсов в промышленности. Несостоятельность политики ожидания массивных внешних инвестиций. Основную роль здесь играет создание государственного внебюджетного ссудного фонда промышленности. А также создание механизма направления собственных финансовых ресурсов России на цели развития:

- остатки на счетах федерального бюджета;
- использование временно свободных средств бюджета;
- целевая инвестиционно-кредитная эмиссия;
- изменение режима национального использования прибыли и средств ЦБ РФ;
- средства от приватизации;
- обусловленная целевая инвестиционная амнистия капиталов;
- инвестиционное и кредитное использование средств пенсионных и страховых фондов;
- ресурсы банков с долей государственной собственности;
- ограничения экспорта капитала;

– облегчение механизмов заимствования на фондовых рынках.

В-пятых, необходимость восстановления государственных правовых и управленческих инструментов промышленной политики. Здесь основную роль играет введение специальных гибких налоговых механизмов и режимов, системная перенастройка таможенного и валютного регулирования в интересах национального развития, усиление механизма регулирования естественных монополий, согласования тарифов с издержками обрабатывающей промышленности, восстановление госзаказа на подготовку кадров, законодательное упорядочение процедур формирования и исполнения целевых программ и госзакупок.

В-шестых, на современном этапе экономического развития страны остро встает необходимость обеспечения национальной безопасности, самодостаточности и устойчивости развития страны. Предлагается ввести в практику государственного управления стратегического планирования, законодательно закрепить миссии (функции) государства в виде его ответственности за национальную безопасность и стратегии устойчивого развития, создать соответствующие устойчивые органы государственного управления, создать механизм согласования федеральных, государственных интересов с интересами рыночных субъектов промышленной деятельности, регионов, нормативное определение базовых (стратегических) отраслей и видов деятельности и продукции, необходимых для самодостаточности страны.

Список литературы:

1. Офицеров А., Дектерёв В. По итогам круглого стола в Госдуме по проблемам оборонно-промышленного комплекса // Правда. – 2010.
2. О представлении уточненного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 г.: письмо Минэкономразвития РФ от 26.05.08 г. № 6980-АК/ДОЗ // Рос. газ. – 2008. – 5 июня. – С. 24-25.
3. Васильев С. Нужен закон о промышленной политике // Торгово-промышленные ведомости. – 2008. – Июль. – № 15-16 (392).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ

© Исламиев Р.Р.*

Филиал Российского государственного университета туризма и сервиса,
г. Пермь

В статье рассматриваются основные формы и тенденции развития кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств в Пермском крае.

* Доцент кафедры Менеджмента и прикладных информационных технологий, кандидат экономических наук.

В условиях перехода к рыночным отношениям идёт поиск наиболее эффективных форм организации управления сельскохозяйственного производства. В системе экономических преобразований в аграрном секторе важное значение приобретают кооперативные формы хозяйствования во всем многообразии, являющиеся наиболее адекватными зарождающейся многоукладной экономике, новым товарно-денежным отношениям в условиях перехода к рынку.

Сельскохозяйственная кооперация занимает особое место в решении задач защиты интересов крестьянства в условиях конкуренции. Она действует через антимонопольные экономические рычаги в сферах производства, переработки сельхозпродукции, оказания производственно-технических и других услуг селу.

В системе экономических преобразований в аграрном секторе важное значение приобретают кооперативные формы хозяйствования. Сельскохозяйственная кооперация – это форма совместной хозяйственной деятельности товаропроизводителей в одном или разных, но взаимосвязанных процессах труда и производства в целях удовлетворения социальных и экономических интересов, которые трудно или невозможно достичь при индивидуальной деятельности.

Кооперативные формирования в АПК позволяют эффективнее организовывать производственный процесс, сократить издержки, гарантировать сбыт, предоставить материальную защиту товаропроизводителям. Сельскохозяйственная кооперация способствует налаживанию систем закупок, переработки, торговли, материально-технического и финансового обслуживания сельских товаропроизводителей. Тем самым проводится оперативное регулирование функционирования всего процесса в аграрной сфере [2, с. 18-19].

Сельскохозяйственная кооперация – неразрывный спутник мелкотоварного производства. Деятельность личных подсобных и крестьянских хозяйств доказала, что в современных условиях они могут эффективно функционировать только сообща, кооперируя свои материально-технические и трудовые ресурсы и сохраняя при этом полную юридическую самостоятельность.

В 2010 г. на долю сельскохозяйственных производственных кооперативов в Пермском крае приходилось 13 % производства продукции сельскохозяйственных организаций, в которых было сосредоточено 15 % посевных площадей, 9-16 % поголовья крупного рогатого скота, свиней, овец и коз. Сельскохозяйственными кооперативами в 2010 г. было произведено от 13 до 19 % основных продуктов растениеводства, 11-17 % – животноводства.

В отличие от сельскохозяйственных производственных кооперативов сельскохозяйственные потребительские кооперативы, целью которых является обслуживание и кредитное обеспечение сельхоз товаропроизводителей на выгодных для них условиях, начинают только формироваться. Потребительские кооперативы в сегодняшних условиях выполняют важную социально-экономическую функцию, осуществляя закупки излишков сельхозпродукции в хозяйствах населения, крестьянских (фермерских) хозяйств, у других мелких товаропроизводителей, оказывая услуги сельским товаропроизводителям и

населению, снабжал их предметами первой необходимости, перерабатывая закупленную продукцию и возвращал денежные средства за покупаемую продукцию сельским жителям, создавал, таким образом, новые рабочие места, снижая уровень безработицы, обеспечивал доход сельским труженикам.

Эффективное развитие рыночных отношений в агропромышленном производстве обусловлено хорошо отлаженной системой сбыта сельхозпродукции и обеспечения ее производителей средствами производства, другими видами обслуживания. В этой системе важная роль принадлежит закупочно-сбытовой кооперации с организацией кооперативных предприятий по переработке продукции растениеводства и животноводства. Особенно актуальной становится организация сбытовых кооперативов сейчас, когда сложившаяся ранее государственная система закупочной сельскохозяйственной продукции находится в кризисном состоянии [1, с. 37-39].

Среди сельскохозяйственных потребительских кооперативов наибольшее распространение получают перерабатывающие кооперативы, которые в 2010 г. функционировали в 12 районах края. На них приходилось более 60 % общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов.

Сбытовые кооперативы, созданные с участием сельхозтоваропроизводителей, не получили пока широкого распространения. В 2010 г. они действовали в восьми районах, на их долю приходилось 19% общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов. Наибольшее количество этих кооперативов насчитывалось в Пермском районе – 10 (занимающихся в основном сбытом зерна и скота), Суксунском – 8 (сбыт овощей, картофеля и скота), Бардымском районе – 5 (главным образом, по сбыту картофеля).

Обслуживающие сельхозпроизводителей кооперативы в 2010 г. имелись в 9 районах края, на их долю приходилось 16 % от общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов. Наибольшим спросом со стороны пользовались транспортные услуги (9 % заказов поступило от членов кооператива), ремонтные (17% от членов кооператива), а строительно-монтажные услуги полностью оказывались кооперативами на сторону.

Сельскохозяйственные кредитные кооперативы в 2010 г. имелись в 3 районах Пермского края. При этом следует отметить, что многие из них находились в стадии формирования и практически никакой деятельности не вели, интенсивно кредитные кооперативы развивались в Пермском районе, на долю которой приходилось 48 % всех обследованных кредитных кооперативов и 64 % суммы предоставленных ими кредитов.

И, тем не менее, сельскохозяйственная потребительская кооперация, хотя и крайне медленно, но все же начинает свое движение в агропромышленном комплексе. Так, например, в Бардымском районе на баз молочного завода был создан кооператив «Молоко». Его учредителями стали несколько сельскохозяйственных предприятий. На переработку молока поступает не только от учредителей кооператива, но и от фермерских хозяйств и хозяйств населения. Производимая продукция реализуется самостоятельно, причем

69 % выручки передается товаропроизводителям, 20 % идет на покрытие затрат кооператива [5, с. 34-35].

На практике объединения крестьянских (фермерских) хозяйств могут создаваться двумя путями: во-первых, путем объединения самостоятельных крестьянских хозяйств, и, во-вторых, при преобразовании колхозов и совхозов по решению их коллективов. В Законе сказано, что такие объединения действуют на основании уставов, утверждаемых их участниками, имеют прав юридического лица и подлежат государственной регистрации в местных органах самоуправления в порядке, установленном для предприятий.

Различные подходы к организации и деятельности ассоциаций крестьянских (фермерских) хозяйств, товариществ сложились в силу гибкости данной формы хозяйствования, позволяющей в каждом конкретном случае создавать ту или иную ее модель, наиболее полно отвечающую конкретным условиям хозяйствования. При формировании перспективных моделей развития ассоциаций (союзов) крестьянских (фермерских) хозяйств важно учитывать в каждом конкретном случае природно-экономические условия региона, сложившуюся производственную и социальную инфраструктуру.

Результаты первых лет работы показали, что объединения крестьянских (фермерских) хозяйств являются перспективной организационной формой и заслуживают распространения интересов и прав участников перед другими предприятиями, организациями и учреждениями.

Таким образом, устойчивое развитие фермерства немыслимо без кооперирования фермерских хозяйств, как между собой, так и с другими сельскохозяйственными и промышленными предприятиями, осуществляющими заготовки, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сервисное обслуживание крестьянских хозяйств.

Среди основных причин, которые влияют на стремление кооперирования можно назвать следующие: недостаточность материальных и финансовых средств, непомерно высокие цены на основные и оборотные средства, малоземелье крестьян, невысокая квалификация фермеров, отсутствие развитой производственной инфраструктуры, недостаточная государственная поддержка и низкий уровень на продукцию сельского хозяйства, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Крестьянское (фермерское) хозяйство, являющееся составной частью всего аграрного производства, способствует решению общих задач, стоящих перед этой сферой экономики и в этом своем качестве по существу не отличается от других составных частей аграрного производства – государственных, кооперативных, акционерных в структуре производств продукции на их долю приходится 16 %.

Основной проблемой фермерских хозяйств является дефицит денежных средств, дефицит земли и низкая техническая оснащенность. В настоящее время на одно крестьянское хозяйство края приходится в среднем 0,8 тракторов, 0,2 комбайнов, 0,3 грузовых автомобилей. В большинстве крестьян-

ских хозяйств производство осуществляется своими силами. В среднем на одно хозяйство приходится 3,6 человек, нагрузка пашни на 1 работника 32,8 гектаров. Рабочая сила – единственный ресурс, которым крестьянские хозяйства обладают в избытке [3, с. 17-18].

Сбыт произведенной продукции – одна из основных проблем фермерских хозяйств. В целом условия формирования крестьянских хозяйств неблагоприятны для повышения их товарности. Дополнительные трудности создаются неразвитостью инфраструктуры сбыта, отсутствием государственного регулирования в этой области. Необходимость создания собственной перерабатывающей базы ощущает большинство фермеров. Но возможности для развития перерабатывающих производств у многих фермерских хозяйств нет.

Основными направлениями в повышении экономической устойчивости крестьянских (фермерских) хозяйств являются: либо укрупнение существующих хозяйств на базе аренды земли, с концентрацией трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов, либо развития их кооперации и интеграции в системе АПК [4, с. 46].

Среди основных причин, которые влияют на стремление кооперированию можно назвать следующие: недостаточность материальных и финансовых средств, непомерно высокие цены на основные и оборотные средства, малоземелье крестьян, невысокая квалификация фермеров, отсутствие развитой производственной инфраструктуры, недостаточная государственная поддержка, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Наиболее распространенной формой межфермерской кооперации, и самой простой, является объединение нескольких, компактно-расположенных крестьянских (фермерских) хозяйств для указания друг другу услуг при выполнении механизированных работ, обмена инвентарем и другими средствами производства, совместного приобретения и использования техники.

Список литературы:

1. Баклаженко Г.А. Развитие интеграционных процессов в АПК на основе трансформации собственности / Г.А. Баклаженко // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 2. – С. 37-39.
2. Дворкин Б.З. Развитие кооперации и интеграции в АПК / Б.З. Дворкин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 12. – С. 18-19.
3. Куликов И.М. Кооперация и интеграция агропромышленных предприятий в условиях рынка / И.М. Куликов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 5. – С. 17-18.
4. Мартынов В.Д. Фермерская кооперация. – М.: Знание, 2010. – 144 с.
5. Пермский край в цифрах, 2010: краткий стат. сб. / Террит. орган Федеральной службы гос. статистики по Перм. краю. – Пермь, 2010. – 176 с.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Кушнарева И.В.*

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

В статье рассмотрены принципы, задачи, цели управления затратами в предпринимательской деятельности. Раскрыты функции системы управления затрат, а также основные цели предпринимателей.

Управлять затратами – это значит добиваться высокого экономического результата предприятия. Управление затратами это не только их снижение. Оно включает также элементы управления.

Предметом управления затратами являются затраты предприятия во всем их многообразии.

Особенности затрат как предмета управления представлены на рис. 1.

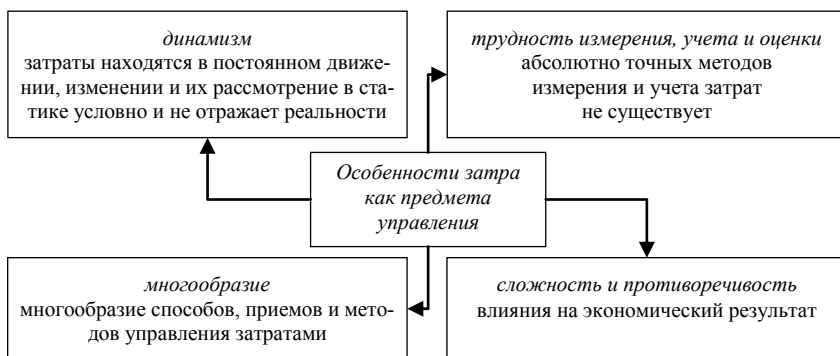


Рис. 1. Особенности затрат как предмета управления

Примечание: авторская разработка.

Основными задачами управления затратами предпринимательской деятельности является определение:

- роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- методов управления затратами;
- экономических и технических способов и средств измерения, учета и контроля затрат на предприятии.

Практически на любом предприятии имеются резервы для снижения затрат.

* Инженер-программист Регионального Центра содействия трудоустройству выпускников Ростовской области.

В зависимости от объектов управления можно выделить подсистемы управления производственными процессами, материально-техническими ресурсами, персоналом и др. К таким подсистемам можно отнести управление затратами организации, которое включает объект и субъект управления.

Объектом управления затратами являются затраты организации, процесс их формирования и снижения.

Субъектом управления затратами выступают руководители и специалисты организации и производственных подразделений, т.е. управляющая система.

Система управления затратами является целевой, многоуровневой системой с объектом управления, который представлен затратами организации и субъектом управления затратами представленный управляющей системой.

Цели системы управления затратами рассматриваются в системе целей организации, которые представлены на рис. 2.

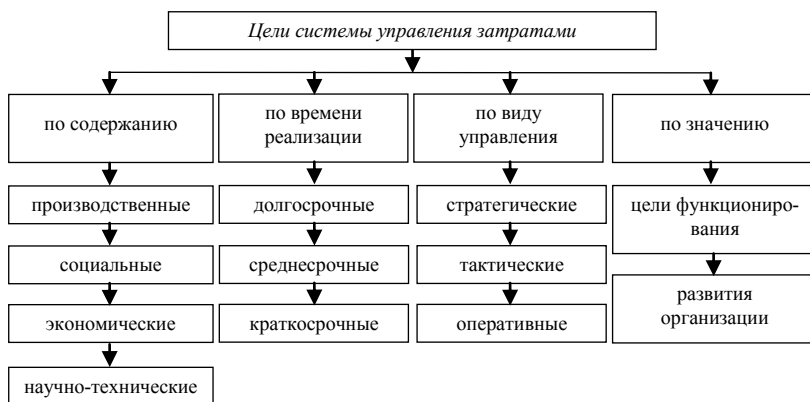


Рис. 2. Структура целей системы управления затратами

Примечание: авторская разработка.

Раньше, в условиях административного управления, цели предприятия задавались уровнями управления выше (в виде заданий по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции; по снижению затрат на 1 руб. товарной продукции, по предельному уровню затрат и др.).

В условиях рыночной экономики предприниматели имеют право выбора целей. Выбор и формулирование целей определяются стратегией предприятия и конкретными условиями их реализации на ближайший период.

В современных условиях целями предпринимателей могут быть как экономические показатели, так и имиджевые:

- рост прибыли и рентабельности;
- повышение производительности труда;
- увеличение выпуска конкурентоспособной продукции;
- удовлетворение запросов потребителей;

- повышение качества продукции;
- готовность и способность выполнять новые задачи;
- надежность системы.

В части затрат на производство могут быть поставлены цели:

- минимизации затрат;
- поддержания себестоимости на нормативном уровне;
- снижения себестоимости и ее составляющих (материальных, трудовых и др. затрат).

Основными функциями системы управления затратами являются: прогнозирование и планирование, учет, контроль (мониторинг), координацию и регулирование, анализ затрат.

Планирование затрат может быть перспективным – на стадии долгосрочного планирования и текущим – на стадии краткосрочного планирования.

Организация является важнейшим элементом эффективного управления затратами, устанавливает, кто, в какие сроки, с использованием какой информации и документов, какими способами управляет затратами в предпринимательской структуре. Определяются центры возникновения затрат и центры ответственности. Разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных связей менеджеров и специалистов, связанных с управлением затратами. Эта схема должна быть совместима с организационно-производственной структурой предприятия.

Координация, взаимозаменяемость и регулирование затрат (нормативный метод) – это сравнение фактических затрат с запланированным уровнем, определение отклонений и принятие оперативных мер по ликвидации расхождений. Учет необходим для подготовки информации при принятии правильных решений. В рыночной экономике принято разделение учета на два вида: производственный и финансовый.

Производственный учет ориентируется на методику отражения затрат на производство, управленческий – на анализ ситуации, принятие решений, изучение запросов потребителей информации, анализ отклонений от стандартных затрат.

Финансовый учет предоставляет информацию пользователям вне предприятия и предполагает сравнение затрат с доходами для определения прибыли.

Функция контроля (мониторинга) в системе управления затратами обеспечивает обратную связь для сравнения запланированных и фактических затрат.

Анализ затрат является элементом функции контроля в системе управления затратами. Он предшествует управленческим хозяйственным решениям и действиям, обосновывает и подготавливает их. Анализ позволяет оценить эффективность использования всех ресурсов предприятием, выявить резервы снижения затрат на производство, подготовить материалы для принятия рациональных управленческих решений.

Активизация и стимулирование – это воздействие на участников производства, побуждающее их соблюдать установленные планом затраты и

находить возможности их снижения. Для мотивации таких действий используются материальные и моральные стимулы.

Управление затратами представляет собой динамичный процесс, включающий управленческие действия прямой и обратной связи, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия. основополагающими позициями управления затратами на предприятии являются:

- методическое единство на разных уровнях управления затратами;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла изделия – от создания до утилизации;
- органичное сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции (работ, услуг);
- направленность на недопущение излишних затрат;
- взаимозаменяемость ресурсов;
- широкое внедрение эффективных методов снижения затрат;
- совершенствование информационного обеспечения о величине затрат;
- повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

Соблюдение всех принципов системы управления затратами создает базу для экономической конкурентоспособности предприятия в условиях рыночной экономики.

Список литературы:

1. Друри К. Учет затрат методом стандарт-косте / Пер. с англ.; под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998.
2. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии: учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭА, 2006. – 352 с.

РИСКИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Михайлова Е.В.*

Волгоградский институт бизнеса, г. Волгоград

Инвестиционно-строительная деятельность в современных рыночных условиях сопряжена с риском. Для управления рисками и минимизации их последствий необходимо четко определять место риска в общей системе рисков. В статье рассмотрены основные риски инвестиционно-строительной деятельности и представлены их классификации.

Инвестиционно-строительная деятельность представляет собой сложную многокомпонентную систему по реализации инвестиционных проектов в об-

* Старший преподаватель кафедры Финансов и кредита.

ласти создания или изменения объектов недвижимости. Этот вид деятельности имеет ряд специфических особенностей: продолжительность инвестиционно-строительного процесса, большой объем требуемых инвестиций, длительный срок окупаемости проекта, большое количество участников проекта, вариантность осуществления проекта, высокая чувствительность к изменениям внешней и внутренней среды и т.д. Наличие всех этих особенностей говорит о том, что инвестиционно-строительная деятельность осуществляется в условиях неопределенности, связанной с неполнотой, неточностью информации и непредсказуемостью протекающих событий, так как нельзя учесть всех аспектов, влияющих на процесс и конечный результат реализации проекта. Неопределенность, связанная с существованием нескольких вариантов событий, когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно, а результат может быть как положительный (счастливый исход), так и отрицательный (значительные потери) характеризуется понятием риск.

В реальной ситуации решения, принимаемые в процессе управления, почти всегда сопряжены с риском, который обусловлен наличием ряда факторов неопределенности, заранее непредвиденных. Они имеют место тогда, когда вероятности последствий приходится определять субъективно, поскольку нет данных предшествующего периода.

В инвестиционно-строительной деятельности под неопределенностью следует понимать неполноту или неточность информации об условиях реализации инвестиционно-строительного проекта, в том числе связанных с ним затрат и получения финансового результата [3, с. 47].

Риск неразрывно связан с принятием инвестиционно-строительных решений, он является прогностической оценкой возможности и последствий осуществления принятого решения, содержит в себе элементы объективности и субъективности. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых, в конечном счете, не зависит от действия предпринимателей. В то же время риск, по мнению многих авторов, всегда субъективен, поскольку реализуется через человека. Во-первых, именно он оценивает ситуацию, формирует множество возможных исходов и представляет вероятности их осуществления, делает выбор из множества альтернатив. Во-вторых, восприятие риска зависит от характера, склада ума, психологических особенностей, уровня знаний в области его деятельности каждого конкретного человека. Для одного предпринимателя данная величина риска с его точки зрения является приемлемой, тогда как для другого эта же величина – неприемлемой. Одна и та же рискованная ситуация характеризуется разными предпринимателями неодинаково, поскольку риск воспринимается сугубо индивидуально.

Под риском в инвестиционно-строительной деятельности можно понимать возможность получения экономических выгод (доходов) или возникновения дополнительных, непредвиденных убытков (расходов) в условиях свободы предпринимательского поиска, динамичности и мобильности экономической среды [2].

Так же можно сказать, что в рыночных условиях в строительстве риск – это вероятность получения в ходе инвестиционно-строительного процесса отрицательных результатов, явившихся следствием отклонения реальных ситуаций от запланированных (предусмотренных) [4, с. 212].

В инвестиционно-строительной деятельности весьма остро стоит проблема защиты от рисков и их предотвращения по следующим причинам:

- в стране достаточно много зон повышенной сейсмической активности, подверженных воздействию природных явлений: наводнений, обвалов, оползней и т.п.;
- в промышленности и энергетике используются устаревшие технологии, что приводит к появлению чрезвычайных ситуаций;
- высокая зависимость развития инвестиционно-строительного комплекса от влияния внешней и внутренней среды, что может привести как к значительному спаду производства, так и к банкротству, или к экономическим потерям, которые в денежном измерении соизмеримы с чрезвычайными ситуациями.

Поэтому важным вопросом при управлении рисками и осуществлении мероприятий по минимизации последствий их проявления становится идентификация рисков, т.е. определение возможных (вероятных) рисков и факторов, влияющих на их уровень. Основным элементом в процессе управления рисками организаций строительного комплекса является классификация рисков, которая позволяет определить место каждого риска в общей системе рисков.

В экономической литературе в зависимости от характера результата риск может быть чистым или спекулятивным. Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К ним относятся риски:

- природные – риски стихийных бедствий, эпидемий, экологических катастроф;
- техногенные – риски аварий на производственных, транспортных и других производственных объектах, экологических катастроф;
- политические – риски возникающие, вследствие военных действий, обострения внутривнутриполитической обстановки, национализации предприятий, конфискации товаров; неблагоприятное изменение налогового законодательства и т.д.

Спекулятивный или коммерческий риск предполагает возможность получения как положительного, так и отрицательного результата. К ним относятся:

- производственные риски, связанные с убытками от остановки производства, с внедрением новой техники, технологий, с невостребованностью произведенной продукции;
- имущественные риски, связанные с вероятностью потерь имущества по причине сбоев технической и технологических систем, либо кражи, халатности, диверсии;
- торговые риски, связанные с убытком по причине задержки или отказа от платежей, в период транспортировки товара;

- финансовые риски, связанные с инфляцией, падением цен на продукцию, изменением курса иностранной валюты по отношению к другой.

В настоящее время общепринятой и логической системы классификации рисков, характерных для инвестиционно-строительного комплекса, пока нет. Однако существует множество подходов к решению этой проблемы.

Так, М.В. Петровская считает, что инвестиционно-строительная деятельность носит вероятностный характер. Поэтому при прогнозировании уровня риска должны учитываться влияния различных факторов, как внешних, так и внутренних. К внутренним факторам относятся:

- производственные – поломки машин, механизмов, транспортных средств; низкое качество материалов, деталей, конструкций, оборудования, не позволяющее применить их по назначению; изменение инвестиционных решений в процессе строительства и т.п.;
- технологические – переделка недоброкачественно выполненных строительно-монтажных работ вследствие допущенных нарушений в технологии; появление непредвиденных работ и т.п.;
- социально-экономические – текучесть кадров, увеличение аварий вследствие низкой квалификации кадров и т.д.;
- организационные – нарушение обязательств по выдаче проектно-сметной документации; по поставкам материалов, конструкций, оборудования; срыв сроков работ; отсутствие рабочих требуемой специальности и квалификации и т.п.,
- экологические – невыполнение норм экологических требований при выпуске строительной продукции.

К внешним факторам:

- политические – угроза забастовок, права собственности и т.д.;
- общеэкономические – инфляция, повышение цен, изменение налогового законодательства, уровень предметной и технологической специализации строительной продукции и т.д.;
- социальные – невыход работников, невыполнение производственного задания при полном обеспечении работ; умышленная порча или хищение материалов, оборудования или его разукomплектование и т.п.;
- экологического порядка – природные явления, аварии и взрывы, морские, железнодорожные и авиационные катастрофы и т.п.

Данные факторы, влияющие на функционирование инвестиционно-строительного комплекса, могут оказывать на величину риска как отрицательное (увеличение степени риска), так и положительное действие (противодействующие факторы). В этом случае экономическое содержание категории «риск» позволяет выделить следующие три основные группы факторов.

В первую группу входят факторы, которые необходимо учитывать при функционировании ИСК, подверженность действию которых заложена в структуре объекта. Это действие непрерывно отрицательное (убыточно). К

ним относятся: физические, экологические, демографические, социальные, геополитические факторы. Вторую группу составляют дискретные факторы, которые зависят от состояния среды, в которой функционирует объект (их считают аварийными). Хотя повлиять на вероятность их появления невозможно, есть возможность уменьшения степени их воздействия на объект: физические, экономические, юридические, экологические. В третью группу входят факторы эффективного управления, противодействующие факторам первых двух групп. Они выявляются путем проведения превентивных мероприятий, финансирования НИОКР и введения новых технологий, страхования, использования консультационных и рекламных услуг, а также за счет иных мероприятий.

При исследовании риска в строительстве особое значение приобретает разделение факторов на: управляемые (риски строительной организации, риски строительного проекта), труднорегулируемые (коммерческие, финансовые) и неуправляемые (экономические, природно-климатические, отраслевые).

Артамонов А.А. утверждает [1], что все многообразие рисков реализации инвестиционно-строительного проекта, с учетом их взаимосвязи сводится к шести основным категориям: риски снижения плановой прибыли по объекту, риски задержки строительства, риски несоблюдения строительных решений, риски увеличения объемов работ, риски снижения качества строительства, риски не обеспечения безопасности строительства. Данные категории рисков базируются на основных источниках неопределенности: бюджет и сроки строительства, строительные решения, объемов производимых работ, качество и безопасность.

Можно предложить еще одну классификацию рисков в зависимости от этапов жизненного цикла проекта, на которых наиболее вероятно их появление (табл. 1).

Предложенная классификация инвестиционно-строительных рисков не является бесспорной, так как недостаточно учтены все особенности цикла инвестиционно-строительного проекта. Но она учитывает специфику строительного производства.

В современных условиях каждый элемент строительной системы в процессе своего функционирования порождает новые виды риска, которые довольно трудно определить и оценить количественно. Поэтому субъектам инвестиционно-строительной деятельности необходимо идентифицировать все возможные группы рисков применительно к их конкретному уровню (макро, мезо, и микроуровню). Каждая из идентифицированных групп риска в свою очередь должна подвергаться детальной классификации с учетом конкретной экономической ситуации. Прохождение идентифицированных рисков через экспертный фильтр является исходной предпосылкой, обуславливающей надежность последующих расчетов оценки риска. В совокупности это поможет осуществить разработку мероприятий, компенсирующих или минимизирую-

щих степень риска, и позволит получать объективную стоимостную оценку всех разрабатываемых экономических решений.

Таблица 1

Классификация рисков инвестиционно-строительного проекта

Этапы жизненного цикла ИСП	Наименование риска	Причины возникновения рисков
Прединвестиционный этап	– инвестиционный; – проектный; – коммерческий; – маркетинговый.	– ошибки в оценке потенциала рынка; – финансовые затруднения партнеров будущего инвестиционно-строительного проекта; – увеличение сроков прединвестиционной стадии; – непрогнозируемый рост инфляции; – ошибки в бизнес-планировании.
Инвестиционный этап	– коммерческий; – маркетинговый; – технологический; – организационно-управленческий; – инфляционный; – экономический; – предпринимательский.	– отказ инвесторов и поставщиков от заключения договора; – неприемлемые для субъектов ИСД условия договора; – переход традиционных поставщиков на выпуск другой в рыночных условиях продукции; – некачественная проектная документация; – изменение структуры и сокращение спроса в определенном сегменте рынка; – прекращение инвестирования; нарушение выполнения договорных обязательств; – нестабильность экономической ситуации в стране; – нарушение сроков сдачи объекта; – непредусмотренные материальные и финансовые потери; – замораживание проекта.
Завершающий этап	– конкурентный; – коммерческий; – маркетинговый; – инфляционный.	– неплатежеспособность покупателя; – неконкурентоспособность продукции; – увеличение срока окупаемости проекта; – дополнительные эксплуатационные затраты; – непрогнозируемый рост инфляции.

Выявление и идентификация факторов риска относится к наиболее важным экономическим задачам в инвестиционно-строительной деятельности.

Список литературы:

1. Артамонов А.А. Функции управления рисками в процессе реализации инвестиционных строительных проектов: дисс. ... к.э.н.: 08.00.05. – СПб., 2003.
2. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю. Управление риском в рыночной экономике. – М.: «Экономика» 2002. – 195 с.
3. Петровская М.А. Риски в инвестиционно-строительном комплексе: теория и методология управления: монография / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ А.Ю. Егорова. – М.: Палеотип, 2007. – 176 с.
4. Асаул А.Н., Барановская Н.И., Казанский Ю.Н., Ключева В.В., Косолапов Л.А., Панибратов Ю.П., Роботов А.С., Секо Е.В. Экономика строительства: учебник для вузов. Ч. II / Под ред. проф. Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. – М.: АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. – 405 с.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ

© Обухова А.Ю.*

Братский государственный университет, г. Братск

В статье рассмотрены особенности современных услуг сотовой связи. Описаны специфические черты, присущие всем услугам, также выявлен ряд особенностей, характерных только для услуг сотовой связи.

В настоящее время услуги голосовой сотовой связи получили широкое распространение, поэтому для дальнейшего успешного развития компаниям сотовой связи необходимо развивать все новые и новые направления. Предоставление компаниями большого количества услуг предопределило особенности современных услуг сотовой связи.

В данной статье выделены свойства, присущие всем услугам, также выявлен ряд особенностей, характерных только для услуг сотовой связи.

Нематериальность. Это свойство определяется спецификой продукта, который не имеет материальной формы, а являет собой конечный полезный эффект (результат производственной деятельности) процесса передачи сообщений и информации от отправителя к пользователю.

Неосвязаемость. Услуги сотовой связи невозможно увидеть, попробовать на вкус, услышать или понюхать до момента приобретения. Чтобы уменьшить неопределенность, вызванную неосвязаемостью сферы услуг, клиент, прежде чем обратиться за услугами, ищет свидетельства, подтверждающие их качество. Поэтому предприятия сотовой связи должны постоянно следить за степенью удовлетворенности клиентуры с помощью системы жалоб и предложений, опросов, проведения сравнительных покупок и других методов, т.к. при выборе оператора советуются с другими покупателями.

Следующей особенностью услуг сотовой связи является неотделимость ее от источника. Источником этой услуги является специальный аппарат, беспроводное устройство связи. В современном мире почти у каждого человека есть собственное устройство беспроводной связи или сотовый телефон. Стандарт сотовой связи установил идентификацию абонента не с помощью его физического адреса или терминала (аппарата), а с помощью стандартного модуля подлинности абонента – сим-карты – небольшой пластиковой карточки с встроенной электронной схемой. При ее покупке между оператором и клиентом заключается договор об оказании услуг. Поэтому услуги сотовой связи персонифицированы.

Невозможно воспользоваться услугой сотовой связи без специального аппарата и сим-карты. Более того, доступность услуги сотовой связи напрямую зависит от качественных характеристик модели устройства. Поэтому отрасль

* Аспирант кафедры «Экономика и технологии бизнеса».

мобильной связи и отрасль производства аппаратов тесно связаны между собой. На мировом рынке телекоммуникаций в секторе сотовой связи тенденция опережения маркетинговых инициатив технологического прогресса проявляется в полной мере. Сначала решается «какая именно технология нужна потребителю, поймет ли он ее и готов ли ею пользоваться» [1] и только потом выпускается на рынок. Очевидно, что «услуга сотовой связи» все больше подвержена рыночному развитию, нежели естественной технической эволюции.

Еще одной особенностью услуг сотовой связи является отдаленность продавца от получателя-покупателя услуги. Между ними существует только виртуальная связь. Поэтому особую значимость приобретает уровень сервиса оператора.

Несохраняемость. Сами услуги сотовой связи нельзя складировать. Хранению подлежат продукты, полученные в результате использования услуг, например, текстовые или видео сообщения, музыка. А содержание услуги сотовой связи заключается лишь в перемещении информации в пространстве. Причем, другие изменения означают ее искажение, потерю признаков и ценности и наносят убытки пользователям.

Относительная неразрывность производства и потребления. Эта особенность услуг сотовой связи заключается в том, что оплата за услугу взимается автоматически в то же время, в которое клиент услугу получает. Другими словами, производство, продажа и покупка услуги происходят одновременно. Данное свойство нуждается в небольшой оговорке. Потребление некоторых видов услуг, таких как, текстовые сообщения, видео сообщения и информационные услуги может быть отложено во времени.

Непостоянство качества. Услуги сферы сотовой связи отличаются изменчивостью. Сотовая связь – высокотехнологичная отрасль народного хозяйства, поэтому качество услуг напрямую зависит от того, кто их оказывает и при каких условиях. Особенности процесса предоставления услуг сотовой связи являются сетевые характеристики, используемого оборудования на предприятии. При этом отдельные технологические процессы предоставления услуги сотовой связи могут выполняться разными предприятиями (например, при совершении междугородних вызовов участвуют: предприятие, в сети которого непосредственно зарегистрирован абонент – отправитель; предприятие, через оборудование которого осуществляется транзит трафика, и предприятие абонента, принимающего вызов). Это способствует разработке единых стандартов для процесса предоставления услуг предприятиями сотовой связи [2].

Следует отметить еще одну особенность услуг сотовой связи. В настоящее время сотовая связь стала доступной практически каждому человеку. Услуги постоянно усложняются, отрасль развивается небывалыми темпами, а законодательство не успевает разрабатывать соответствующие нормы и правила. Осложняет процесс то, что продавец и покупатель услуги сотовой связи отдалены и в случае ненадлежащего производства услуг или откровенного произвола сотовых компаний, клиенты не решаются и не пытаются привлекать компании

к ответственности. Изменчивость и колебания в качестве услуги – главная причина недовольства, высказываемого клиентами в адрес качества услуг индустрии сотовой связи. Поэтому необходимо стремиться к тому, чтобы клиенты, приобретая требуемые услуги, получали стабильно высокое качество. Услуга сотовой связи чрезвычайно доступна, стоимость сим-карты в настоящее время достаточно низкая, поэтому в любой момент можно воспользоваться услугами другой компании. Ключевым фактором успеха в сфере услуг сотовой связи является высокий уровень сервиса и гарантия постоянства качества.

Помимо описанных выше специфических черт, некоторые авторы [3] выделяют также отсутствие владельца и необратимость.

Свойство отсутствия владельца или непревращаемости в собственность выражается в невозможности дальнейшей перепродажи услуги. Также нет возможности изменить результат оказания услуги путём возвращения процесса в исходное состояние. В этом проявляется такое качество услуги как необратимость, вследствие чего, потребитель сталкивается с определённым риском при получении услуг.

Ритм деловой и личной жизни потребителей обуславливает появление периодов времени, в которых количество потребления услуг сотовой связи минимально и максимально. То есть существуют часы «пиковой нагрузки».

«Для сотовой связи характерна широкая номенклатура основных и дополнительных услуг, при этом некоторые из них могут быть взаимодополняемыми и взаимозаменяемыми. В первом случае появление на рынке новых услуг с улучшенными качественными параметрами приводит к снижению спроса на традиционные услуги. Во втором случае, развитие одной из взаимодополняемых услуг обеспечивает активацию спроса на другую» [2].

Услуга сотовой связи – продукт высокотехнологичный. Для современной услуги сотовой связи характерна интеграция различных технологий, позволяющих предоставлять услуги, несвойственные предприятию по основному роду деятельности. Современные услуги сотовой связи позволяют получить потребителю весь спектр телекоммуникационных услуг через одно предприятие. То есть услуга сотовой связи – конвергентна.

В результате были определены свойства услуг сотовой связи, характерные всем услугам: нематериальность, неосвязаемость, относительная неразрывность производства и потребления, неотделимость от источника, непостоянство качества, отсутствие владельца, неспособность к хранению, необратимость, а также выявлен ряд особенностей, которых нет у других видов услуг:

1. сотовая связь является четко персонифицированной;
2. доступность услуг сотовой связи зависит от качественных характеристик модели устройства связи;
3. существование единых стандартов для процесса предоставления услуг предприятиями сотовой связи;
4. неравномерность нагрузки сети во времени;

5. существование широкой номенклатуры взаимодополняемых и взаимозаменяемых услуг на рынке;
6. конвергенция услуг сотовой связи;
7. производственный процесс услуги сотовой связи заключается лишь в перемещении неизменной информации в пространстве;
8. услуга сотовой связи больше подвержена рыночному развитию, нежели естественной технической эволюции;
9. связь между потребителем (абонентом) и производителем (оператором сотовой связи) виртуальна.

Список литературы:

1. Дятлов Б. Особенности маркетинга на телекоммуникационном рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sostav.ru.
2. Казаков М.Ю. Развитие услуг как фактор повышения эффективности предприятий сотовой связи: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2009. – 191 с.
3. Корнилова М. Формирование предложений в сфере услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.p-marketing.ru.

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Пименова М.В.*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

Для обеспечения эффективного процесса управления устойчивым развитием предприятия необходим эффективный инструмент, позволяющий проводить объективную оценку и анализ достигнутого уровня развития, формировать и корректировать стратегию и тактику устойчивого развития предприятия.

Машиностроение играет важную роль в экономике, поскольку выполняет функцию производства и обеспечения современным производственным оборудованием предприятий всех отраслей народного хозяйства. Уровень развития предприятий машиностроения оказывает самое непосредственное влияние на эффективность и производительность общественного труда, обороноспособность и экономическую независимость государства и является основой реализации стратегии устойчивого развития страны.

* Доцент кафедры Международного кадрового и проектного управления Международной высшей школы бизнеса.

Устойчивое развитие машиностроительного предприятия – целеориентированный процесс качественных изменений в деятельности предприятия, способствующих росту конкурентоспособности продукции на основе повышения инновационной активности и обеспечивающих долгосрочное экономическое развитие, не нарушающее социальную стабильность и экологическое равновесие в условиях разнонаправленного и быстроменяющегося воздействия факторов внешней среды.

Обеспечение эффективного процесса управления устойчивым развитием предприятия требует эффективного инструментария, обеспечивающего процесс принятия решений достаточной и объективной информацией. В качестве универсального инструмента при решении большинства задач как стратегического, так и оперативного управления может быть использована система показателей, основанная на методологии сбалансированной системы показателей Дэвида Нортон и Роберта Каплана (BSC – Balanced Scorecard) [1]. Balanced Scorecard переводит миссию и общую стратегию развития предприятия в систему конкретных, четко поставленных целей, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций (аспектов, перспектив) деятельности предприятия: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост.

Цель использования BSC – концентрация деятельности предприятия и его подразделений на достижении стратегических целей и миссии. Основными идеями BSC являются: причинно-следственная связь всех показателей системы, взаимосвязь результирующих и упреждающих показателей, сбалансированность финансовых показателей с нефинансовыми показателями, характеризующими различные сферы деятельности предприятия.

Формирование системы показателей должно основываться на всестороннем анализе внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие. Анализ проблем развития машиностроительных предприятий показал, что уровень устойчивого развития определяют минимизация вредного влияния производственной деятельности на окружающую среду, повышение степени социальной защищенности персонала при условии обеспечения реализации всех обязательств, принятых на себя предприятием.

Устойчивое развитие машиностроительного предприятия обеспечивают следующие основные взаимосвязанные составляющие: финансово-экономическая, производственно-технологическая, инновационная, рыночная, социальная, экологическая. Они определяют ключевые аспекты деятельности предприятия в процессе достижения целей устойчивого развития. В связи с этим при формировании системы показателей возникает необходимость расширения состава перспектив «классической» сбалансированной системы показателей (рис. 1). Предлагаемая комплексная система показателей устойчивого развития машиностроительного предприятия представляет собой набор взаимосвязанных количественных и качественных показателей, ориентированных на достижение стратегических целей устойчивого развития предприятия.

Таблица 1

**Комплексная система показателей устойчивого развития
машиностроительного предприятия (КСПУР)**

Аспекты деятельности	Стратегические цели	Показатели
Экономика и финансы	Улучшение финансового состояния	Коэффициент автономии
		Коэффициент обеспеченности собственными средствами
		Коэффициент текущей ликвидности
	Повышение доходности	Рентабельность активов
		Рентабельность продаж
		Рентабельность продукции
Рынок	Укрепление рыночных позиций	Доля рынка
		Коэффициент опережения темпов роста цен на готовую продукцию над темпами роста цен на материальные ресурсы
	Повышение конкурентоспособности продукции	Уровень конкурентоспособности продукции
Производство	Повышение эффективности использования ресурсов	Производительность труда
		Материалоемкость
		Энергоемкость
		Коэффициент трудоотдачи
		Фондоемкость
		Фондовооруженность
	Обновление техники и технологий	Коэффициент износа оборудования
		Коэффициент обновления оборудования
	Повышение степени загрузки производственных мощностей	Коэффициент загрузки производственной мощности
Инновации	Повышение инновационной активности	Удельный вес инновационной продукции в общем объеме выпуска
		Удельный вес продукции, выпускаемой менее 3 лет
		Удельный вес затрат на НИОКР в общих затратах на производство продукции
		Доходность инновационной деятельности
		Удельный вес инвестиций, связанных с инновациями в общем объеме инвестиций
Экология и ресурсосбережение	Рациональное использование ресурсов	Коэффициент ресурсосбережения
		Коэффициент загрязнения окружающей среды
	Снижение негативного влияния на окружающую среду	Сумма штрафов за нарушение экологических параметров
		Сумма отчислений на экологические мероприятия
Социальный аспект	Удовлетворенность оплатой труда	Отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по промышленности
	Повышение стабильности кадров	Коэффициент стабильности кадров
	Повышение уровня квалификации персонала	Удельный вес персонала с высшим профессиональным образованием

При построении системы показателей необходимо учитывать следующие основные требования:

- связь со стратегией;
- количественное выражение;
- достоверность; однозначность;
- синхронизация во времени;
- экономичность.

При этом число показателей должно быть достаточным, но, по возможности, сведенным к минимуму. Основой расчета должен стать имеющийся на предприятии порядок учета и отчетности [2-4].

Частные показатели комплексной системы показателей устойчивого развития машиностроительного предприятия, выбранные с учетом вышеприведенных требований, приведены в табл. 1.



Рис. 1. Стратегическое управление на основе комплексной системы показателей устойчивого развития машиностроительного предприятия

От других систем оценки предложенную систему показателей устойчивого развития предприятия отличают:

- ориентация на стратегическое развитие;
- объединение финансовых и нефинансовых показателей;

- гибкость в формировании показателей, обеспечивающая универсальность применения;
- ограниченный набор показателей для принятия управленческих решений.

Сбалансированность проявляется в связях между монетарными и немонетарными единицами измерения, стратегическим и оперативным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также внутренними и внешними аспектами деятельности предприятия.

Схема процесса стратегического управления на основе комплексной системы показателей устойчивого развития машиностроительного предприятия приведена на рис. 1.

Комплексная система показателей позволит преобразовать стратегию устойчивого развития предприятия в систему конкретных взаимосвязанных показателей текущей деятельности. Использование комплексной системы показателей для разработки и корректировки стратегии устойчивого развития предприятия требует выявления взаимосвязей между показателями, характеризующими различные составляющие устойчивого развития предприятия. Причинно-следственные связи между целями, отражающими стратегию устойчивого развития по различным аспектам деятельности, можно представить в виде графической модели – стратегической карты целей (рис. 2). На ее основе формируется карта причинно-следственных связей между показателями системы, позволяющая отслеживать весь процесс достижения стратегических целей устойчивого развития и осуществлять контроль за выполнением плана реализации мероприятий.



Рис. 2. Стратегическая карта целей устойчивого развития

Предлагаемая комплексная система показателей создает возможность своевременно реагировать на несоответствующие изменения по каждому аспекту деятельности предприятия и принимать объективные решения в области распределения ресурсов для достижения стратегических целей.

Список литературы:

1. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
2. Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. – М.: Наука, 1976. – 280 с.
3. Семенова Т.Ю. Формирование системы показателей устойчивого развития крупного города // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2 (22). – С. 290-294.
4. Карминский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг: учебник / Под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ В МОЛОЧНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

© Погорелая О.В.*

Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург

Рассмотрены тенденции развития регионального молочного подкомплекса, отражены основные направления государственной поддержки, определены значимые факторы, влияющие на эффективность производства и переработки молока, дана оценка развития молочного скотоводства в Оренбургской области в 2006-2010 гг.

Ситуация в молочном подкомплексе Оренбургской области как и в ряде других регионов Российской Федерации не совсем благоприятна. Сложность экономических отношений между производящей и перерабатывающей отраслями в вопросах закупки и реализации молока, недостаточная обеспеченность основными производственными фондами, низкий платежеспособный спрос потребителей, функционирование предприятий молочного подкомплекса при несовершенности развития системы банковского кредита – все это снижает объемы производства молочной продукции и не удовлетворяет потребностям населения.

Как видно из приведенных в таблице данных поголовье крупного рогатого скота в регионе за последние 5 лет уменьшилось на 6,3 %, в основном из-за сокращения количества животных в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения. В крестьянских фермерских хозяйствах продолжается неуклонный рост поголовья крупного рогатого скота. Необ-

* Старший преподаватель кафедры Организации технологических процессов.

ходимо отметить, что резкий спад показателей произошел в 2011 г., так, например, поголовье коров в хозяйствах населения уменьшилось на 13,3 %. Что касается структуры поголовья коров, то здесь более 50 % представлено численность коров в хозяйствах населения.

Таблица 1

**Поголовье скота по категориям хозяйств
в Оренбургской области (на 1 января) тыс. голов**

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2007 г.
Крупный рогатый скот	695,4	688,1	695,7	701,6	651,4	93,7
– сельскохозяйственные организации;	369,7	357,7	350,5	342,7	331,1	89,6
– хозяйства населения;	304,4	304,4	315,8	327,5	285,1	93,7
– фермерские хозяйства;	21,3	26,0	29,7	31,4	35,2	165,3
– из него коровы;	305,2	303,8	304,2	309,1	287,4	94,2
– сельскохозяйственные организации;	138,4	131,8	128,6	126,2	124,4	89,9
– хозяйства населения;	157,4	161,3	164,0	170,9	148,2	94,2
– фермерские хозяйства.	9,4	10,7	11,6	12,0	15,1	160,6

В итоге складывается сложная ситуация в молочном подкомплексе Оренбургской области. Значительное сокращение валового сбора зерна вследствие неурожая 2010 г. является основной причиной уменьшения кормовой базы и как следствие, снижение поголовья крупного рогатого скота.

Важнейшим условием получения высокой продуктивности молочного стада коров является правильное научно обоснованное рациональное кормление. При этом с увеличением продуктивности коров все строже становится требование к обеспечению их питательными веществами в требуемом количестве и в определенном соотношении. Это тем более важно, поскольку кормление влияет не только на продуктивность коров, которая при сбалансированном и полноценном питании способна увеличиться в 1,5-2 раза, но и на качество молока: его жирность, биологическую полноценность – содержание белка, сахара, каротина, витамина, гормональных компонентов. В рационе кормов молочных коров на долю концентратов может приходиться 21-23 %, грубых кормов – 19-22 %, сочных – 25-27 % и зеленых – 32-33 %. Проблема кормового белка продолжает оставаться одной из главных в животноводстве. С каждым годом она приобретает все более острый характер. В стране и в области предпринимаются меры к уменьшению дефицита белка в кормах и рационах, однако рост его производства все еще отстает от потребности в нем животноводства. В результате быстрого увеличения дефицита кормового белка цены на него на мировом рынке возросли за последние годы более чем в 3-4 раза. В связи с этим в настоящее время проблема растительного белка в мировом масштабе превращается в жизненно важную, а белок приобретает значение стратегического сырья. Анализ сложившейся ситуации и мировой опыт показывают, что существенным условием рациональной организации кормовой базы является разработка научно обоснованного баланса кормового белка. Дефицит белка в кормовых рационах является мощным ограничителем роста продуктивности животных.

До начала аграрной реформы основными производителями молока в области были сельскохозяйственные организации. В начале 90-х гг. произошли структурные изменения в данной сфере экономики. Основными производителями молока в настоящее время являются хозяйства населения, они производят более 60 % его общего объема. В последние годы отмечается увеличение производство молока в данной категории производителей за счет повышения поголовья и повышения продуктивности, которая, в 2010 г. достигла уровня 3800 кг в год.

Таблица 2

**Производство молока во всех категориях
хозяйств в Оренбургской области**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. в % к 2006 г.
Молоко всех видов, тыс. тонн	771,9	814,5	849,5	871,4	861,1	111,6
– сельскохозяйственные организации	260,4	267,3	279,4	279,7	266,2	102,2
– хозяйства населения	485,8	517,3	540,0	561,2	563,9	116,1
– фермерские хозяйства	25,7	29,9	30,1	30,5	31,0	120,6

Значительное увеличение доли производства молока в хозяйствах индивидуального сектора обострило проблему сырьевой базы молокоперерабатывающих организаций, хозяйства населения практически занимаются некоммерческим производством. Об этом свидетельствует низкий уровень товарности молока – в 2010 г. он составил 32 %. Не смотря на лидерство хозяйств населения в производстве молока, основными поставщиками сырья перерабатывающим предприятиям области остаются сельскохозяйственные организации. Продукция индивидуального сектора в основном реализуется на рынках, непосредственно потребителям. Продавать молоко перерабатывающим предприятиям по низким ценам они не желают.

Одной из важнейших проблем, сдерживающих возможности увеличения объемов производства, расширения ассортимента и повышения конкурентоспособности готовой продукции в молочном подкомплексе является дефицит сырья. В связи со сложностями закупки, к которым относятся отдаленность некоторых районов, отсутствие условий хранения закупленной продукции, ее низкое качество из общего объема производства продуктов животноводства для промышленной переработки используется лишь небольшая доля молока. В этой связи молокоперерабатывающие предприятия нашли выход из создавшегося положения. Они закупают импортное сухое молоко, при этом себестоимость порошкового молока в 2-3 раза ниже, чем цельного. В данной ситуации страдают как потребители, так и производители. В частности потребности покупателей не учитываются.

Одним из серьезных факторов, препятствующих эффективному развитию рынка молока, остается сезонность производства. В настоящее время сезонный коэффициент – разница между производством в «высокий» (летний) и «низкий» (зимний) сезоны – составляет 1,6. Сезонность – главный фактор, влияющий на цену и рентабельность производства молока. Это нарушает фи-

нансовую стабильность работы хозяйств и непосредственно воздействует на процесс расширенного воспроизводства в молочном скотоводстве [3].

Региональный молочный подкомплекс также как и молочный подкомплекс России необходимо перестроить на современную модель функционирования и управления, основанную на потребностях рынка. В современных условиях эффективная работа аграрного сектора возможно только при его активной государственной поддержке из бюджетов всех уровней.

Безусловно, меры государственной поддержки требуется осуществлять с учетом этой модели и формировать перспективную инновационную систему развития животноводства. К федеральным мерам по регулированию сложившейся ситуации в молочной сфере относятся:

1. сохранение повышенных ставок ввозных таможенных пошлин на сливочное масло, сухое молоко и твердые сыры, что станет стимулировать их производство внутри страны и способствовать снятию излишков с рынка в период «большого» молока;
2. проведение интервенций стерилизованного молока, сливочного масла, твердых сыров и сухого молока, а также разрабатываются принципы ценообразования при данном мероприятии;
3. активное налаживание связей между производителями и переработчиками молока, разработка соглашения о цене;
4. развитие племенной базы молочного скотоводства, посредством закупки высокопродуктивного племенного скота;
5. разработка государственной учебной программы повышения эффективности производства молока, которая будет реализована во всех молокопроизводящих регионах страны, важной составляющей которой станет развитие культуры кормопроизводства [1].

В Оренбургской области государственная поддержка субъектов агропромышленного комплекса представлена совокупностью мер финансового, экономического, управленческого, информационного, организационного, правового и иного характера, осуществляемых органами государственной власти региона в целях создания условий для стабильного и эффективного функционирования, а также развития агропромышленного комплекса.

Наибольший рост государственной поддержки в нашем регионе наблюдается по статье «Субсидии на компенсацию части затрат на производство молока».

В целях увеличения объемов и повышения эффективности производства животноводческой продукции Правительство Оренбургской области наряду нескольких лет субсидирует молочное животноводство. В Постановлении Правительства Оренбургской области от 22.03.2011 № 168-п «О предоставлении субсидии за продукцию животноводства в 2011 г.» утверждены нормативы затрат на производство 1 т молока – 7612 руб. и размер субсидии на коровье молоко в зависимости от надоя: от 0,9 руб. до 3 руб. при надоях от 2501 кг до 5000 и выше [2].

В целом молочный подкомплекс Оренбургской области имеет существенный потенциал своего развития. Эффективно действующая государственная поддержка, как на федеральном, так и на региональном уровне позволит увеличить объемы производства молока и молочных продуктов, повысить их качество и удовлетворить потребности населения.

Список литературы:

1. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mcsx.ru.
2. Постановление Правительства Оренбургской области от 22.03.2011 № 168-п «О предоставлении субсидии за продукцию животноводства в 2011 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mcsx.org.ru.
3. Скрынник Е. Обеспечить дальнейшее устойчивое развитие агропродовольствия и сельских территорий // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. – № 8. – С. 21-32.

ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

© Половникова Е.А.*

Международный институт финансов, управления и бизнеса
Тюменского государственного университета, г. Тюмень

Основой стратегического управления компанией является оценка и мониторинг экономического потенциала компании. В статье представлено обоснование методики оценки экономического потенциала предприятия на основе системного подхода.

Предприятия – экономические агенты или лица, действующие в рыночной экономике, занятые производством, реализацией товаров и услуг с целью получения прибыли и ее максимизации.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, т.е. это экономическая единица, которая:

- самостоятельно принимает решения;
- реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;

* Магистрант кафедры Магистерской подготовки (программа: экономика фирмы и отраслевых рынков).

- стремится к получению дохода и реализации других целей. Предприятие является коммерческой организацией, т.е. организацией, нацеленной на получение прибыли. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, т.е. организаций, не преследующих цели извлечения прибыли. Обычно к ним относятся благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования. Для более глубокого изучения предпринимательской деятельности предприятия обычно классифицируются по виду и характеру хозяйственной деятельности, формам собственности, принадлежности капитала и контролю над ним, правовому положению и другим признакам.

Современное крупное промышленное предприятие представляет собой сложную производственную социально-экономическую систему, которой присущи все характеристики системы: вход, выход, процесс, цель, обратная связь и т.д. Предприятие приобретает у поставщиков ресурсы (топливо, энергию, оборудование, материалы, комплектующие изделия), осуществляет благодаря трудовой деятельности коллектива производственный процесс, получает готовую продукцию и поставляет ее потребителям.

Кроме поставщиков и потребителей внешней средой по отношению к предприятию являются вышестоящая организация (различные органы, министерства), банк, через который осуществляются все финансовые операции с поставщиками и потребителями.

Промышленное предприятие, как и всякая сложная система, состоит из комплекса более простых систем, выполняющих определенные функции.

В производственно-техническом отношении предприятие представляет собой технико-технологический комплекс, систему рабочих машин и механизмов, подобранных пропорционально по количеству и мощности в соответствии с видами выпускаемой продукции (выполняемых работ, услуг), технологией ее изготовления и объемами выпуска.

Организационно предприятие представляет собой первичное звено промышленности, производственную единицу народного хозяйства с определенной внутренней структурой, внешней средой, закономерностями функционирования и развития. Организационная система предприятия включает его производственную и организационную структуру управления предприятием и цехами, а также связи между производством и управлением, между предприятием и внешними организациями.

В социальном отношении предприятие выступает в качестве социальной подсистемы общества, именно на нем осуществляется взаимодействие общественных, коллективных и личных интересов, складываются отношения дружеской взаимопомощи.

Экономически предприятие является обособленным звеном промышленности, обладающим определенной оперативно-хозяйственной само-

стоятельностью и осуществляющим свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета. Экономическая система предприятия включает экономические отношения предприятия с государством, вышестоящей организацией, поставщиками и потребителями, финансовыми организациями.

В информационном отношении предприятие – сложная динамичная система, характеризующаяся большим объемом, интенсивностью и разнонаправленностью информационных связей между подсистемами и элементами, постоянно обменивающаяся с внешней средой различного рода информацией. Информационная система предприятия включает отчетную и нормативно-техническую документацию, а также различную информацию, характеризующую состояние и движение компонентов предприятия.

В экологическом отношении предприятие представляет собой производственную систему, взаимодействующую с внешней средой путем материально-энергетического обмена.

В административно-правовом отношении предприятие выступает в качестве юридического лица с установленными государством в законодательном порядке правами и обязанностями.

Методики оценки промышленного, производственного или ресурсного потенциала хорошо известны и ориентированы на расчет количественных показателей и качественных характеристик учитываемых факторов.

Например, система экономических оценок производственного потенциала предприятия, включает показатели:

1. потенциальная годовая производственная мощность в расчетных единицах, развернутая по видам основной и побочной продукции;
2. потенциальный годовой валовой объем выпускаемой продукции, работ, услуг (выручка), в руб.;
3. потенциальная величина добавленной стоимости, в руб.;
4. потенциальный чистый годовой доход / объем произведенной чистой продукции;
5. потенциальная годовая балансовая прибыль от производственной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия, в руб.;
6. потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов, в руб.

Недостатком этого подхода является оценка только производственной составляющей (из шести экономических оценок две последних, по нашему мнению, служат для оценки финансового потенциала). Кроме того, в определении производственного потенциала включаются лишь показатели в стоимостном выражении, которые могут быть дополнены количественными показателями, коэффициентами, соотношениями, экспертными оценками и т.д.

К важнейшим внутренним факторам, влияющим на величину экономического потенциала предприятия, относятся:

1. временной фактор;
2. объемы производства и продаж;

3. себестоимость реализованной продукции;
4. структура и маржа валовой прибыли;
5. собственные оборотные средства;
6. стоимость основных средств;
7. стоимость привлечения капитала.

Первые шесть факторов непосредственно влияют на величину денежного потока, последний – на норму дисконта.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия по данным внешней финансовой отчетности является классическим способом анализа. Его проведение включает следующие этапы:

1. сбор информации и оценка ее достоверности, отбор данных из форм бухгалтерской отчетности за требуемый период времени;
2. преобразование типовых форм бухгалтерской отчетности в аналитическую форму;
3. характеристика структуры отчета (вертикальный анализ) и изменения показателей (горизонтальный анализ);
4. расчеты и группировка показателей по основным направлениям анализа;
5. выявление и изменение групп показателей за исследуемый период;
6. установление взаимосвязей между основными исследуемыми показателями и интерпретация результатов;
7. подготовка заключения о финансово-экономическом состоянии предприятия;
8. выявление «узких мест» и поиск резервов;
9. разработка рекомендаций по улучшению финансово-экономического состояния предприятия [1].

Анализ финансово-экономического состояния предприятия не представляет сложности при наличии всех необходимых данных и предполагает небольшие затраты времени для исследования тактических аспектов деятельности предприятия.

Наряду с оценкой ресурсного потенциала, для эффективного управления необходима оценка действующего потенциала, чувствительного к трансформациям внутренней и внешней среды предприятия. Роль и значение экономического потенциала компании заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития в целях обеспечения стабильной работы предприятия.

Идеи оценки действующего потенциала компании на основе концепции цепочки ценностей разрабатывались с 1985 г. профессором Гарвардской школы бизнеса, крупнейшим западным теоретиком в области конкуренции Майклом Портером [2].

Использование концепции цепочки ценностей предполагает четыре направления, способствующих выработке конкурентной стратегии и увеличению стоимости предприятия в целом:

1. связь с поставщиками;
2. связь с потребителями;
3. технологические связи внутри цепочки ценностей бизнес-единицы;
4. связи между цепочками ценностей бизнес-единиц внутри предприятия.

Данная концепция требует принятия во внимание внешних факторов макросреды, учета неопределенности.

Изучение внешней среды дает организации возможность своевременной реакции на угрозы для предприятия, появившиеся на рынке, и способность к разработке мероприятий, которые в состоянии не только учесть и предотвратить эти угрозы, но и извлечь из ситуации новые выгодные возможности для укрепления собственных конкурентных позиций. На основе проведенного анализа было установлено, что внешняя среда оказывает значительное влияние на экономический потенциал промышленных предприятий. Под влиянием элементов внешней среды у предприятия возникает необходимость приспособления к данной среде для поддержания конкурентных преимуществ.

Учитывая, что внешнюю среду образует целый ряд элементов (экономических, общественно-политических, социально-культурных, научно-технических и др.), взаимосвязанных между собой, целесообразно говорить о понятии системы внешней среды – совокупности элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность. Действующий экономический потенциал, определяющий конкурентоспособность предприятия зависит как от внутренних возможностей предприятия эффективно использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы, так и от внешних условий.

Наиболее целесообразным и эффективным для решения проблемы стратегического управления экономическим потенциалом промышленных предприятий является применение современных концепций менеджмента, которые используют взаимодействие процессного, системного и ситуационного подходов.

Стратегическое управление компании начинается с проведения анализа, в том числе внешней и внутренней среды компаний-конкурентов, поставщиков, покупателей, кадрового потенциала, финансовых, трудовых и технических ресурсов компании. Для осуществления качественного анализа необходимо обладать соответствующей статистической информацией. От качества произведенного анализа зависят все дальнейшие этапы стратегического управления.

Далее следует выбор цели и составляется обоснованный стратегический план достижения поставленной цели. Цели должны быть конкретными и измеримыми, например, выражены в каких-либо параметрах, показателях; стратегический план должен быть обоснован проведенным анализом и составлен с учетом ресурсов и возможностей компании. Невозможно определить актуальные цели и составить обоснованный план без информации о реальном состоянии компании.

Затем следует реализация стратегического плана, контроль его реализации, оценка результатов реализации плана и достижения поставленных целей. На этих этапах также необходимо оперативно владеть информацией о состоянии компании в процессе реализации стратегии и для оценки состояния компании «до» и «после», а также – степени достижения стратегических целей и выяснения причин отклонений в количественном, качественном и суммовом выражении.

Таким образом, основой стратегического управления компанией является оценка и мониторинг экономического потенциала компании, осуществляемые по следующему алгоритму: выявление структуры экономического потенциала; анализ конкурентных преимуществ и слабых сторон деятельности предприятия; формирование методики диагностики потенциала, оценку элементов, образующих потенциал; выявление синергетического влияния элементов; интегральную оценку экономического потенциала как основы конкурентоспособности предприятия; разработку общей и локальных стратегий по укреплению и развитию конкурентоспособного потенциала.

Список литературы:

1. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Берлин А., Арзамов А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3.

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ В РЕГИОНАЛЬНОМ ЗДРАВООХРАНЕНИИ

© Пономарева И.В.*

Самарский государственный медицинский университет, г. Самара

Рассмотрена проблема управления ресурсами здравоохранения с точки зрения эффективности деятельности здравоохранения на региональном уровне. Дана характеристика эффективности системы здравоохранения Самарской области по некоторым показателям.

В сложной экономической ситуации, сложившейся в РФ и в регионах необходим дифференцированный подход к управлению ресурсами здравоохранения, исходя из особенностей каждого региона. Эффективное управление ресурсами здравоохранения на территориальном уровне не может осуществляться без оценки деятельности системы здравоохранения. В оте-

* Доцент кафедры Общественного здоровья и здравоохранения с курсом экономики и управления здравоохранением, кандидат медицинских наук доцент.

чественной литературе широко обсуждается вопрос оценки эффективности управления ресурсами системы здравоохранения. Однако необходимо отметить, что единых подходов к решению этой проблемы нет.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) в 2000 г. предложила критерии и методику сравнительной оценки деятельности систем здравоохранения в разных странах, исходя из целей систем здравоохранения: улучшение состояния здоровья населения, справедливость в распределении бремени финансирования здравоохранения, отзывчивость к ожиданиям людей в вопросах, не связанных с состоянием здоровья, эффективное использование ресурсов. Предложенная ВОЗ сравнительная оценка систем здравоохранения позволила разрабатывать комплексные оценки эффективности работы систем здравоохранения на различных территориях, исходя из социально-экономических особенностей региона.

В «Докладе об оценке эффективности органов исполнительной власти субъектов РФ по итогам 2009 г.» сообщается, что в соответствии с Указом Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ», Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2009 г. №322 Министерством регионального развития РФ был проведен анализ эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Анализ проводился по следующим разделам: экономический рост, доходы населения, здравоохранение, образование, жилищное строительство, дорожное хозяйство, обеспечение безопасности граждан. В докладе также отмечено, что результаты деятельности в 2009 г. свидетельствуют о наличии значительного объема используемых финансовых ресурсов на фоне низкого темпа проведения реформ на всех уровнях и практически во всех отраслях, в том числе и в здравоохранении. В данной ситуации региональным властям предложено изменить основные принципы их деятельности – повысить результативность действий и эффективность использования ресурсов. Так же в докладе даны рекомендации по повышению эффективности деятельности системы здравоохранения:

- сбалансировать объемы оказания амбулаторной, скорой и стационарной медицинской помощи;
- оптимизировать кадровый состав работников учреждений здравоохранения;
- ускорить переход на одноканальное финансирование медицинских организаций;
- ускорить внедрение системы оплаты труда, ориентированной на результат деятельности;
- обеспечить повсеместное применение стандартов оказания медицинской помощи;
- обеспечить расширение самостоятельности бюджетных учреждений и создать условия для расширения организационно-правовых форм организаций здравоохранения;

- повсеместно обеспечить внедрение единых информационных технологий для учета объемов и стоимости оказанной медицинской помощи.

Указ Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» утвердил Перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, в числе которых установлены показатели, характеризующие состояние сферы здравоохранения субъекта РФ:

1. отношение среднемесячной номинальной заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения к среднемесячной заработной плате работников, занятых в сфере экономики региона;
2. смертность населения:
 - младенческая, от 1 года до 4 лет, от 5 до 9 лет, от 10 до 14 лет, от 15 до 19 лет;
 - материнская;
 - в трудоспособном возрасте – всего, в том числе по трем основным причинам;
 - в результате дорожно-транспортных происшествий;
3. средняя продолжительность временной нетрудоспособности в связи с заболеванием в расчете на одного работающего;
4. удельный вес детей первой и второй групп здоровья в общей численности учащихся государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений;
5. удовлетворенность населения медицинской помощью (процент от числа опрошенных);
6. расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в расчете на одного жителя, в том числе на территориальную программу государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи гражданам РФ, из них средства ОМС;
7. доля государственных (муниципальных) медицинских учреждений, применяющих медико-экономические стандарты оказания медицинской помощи, переведенных на оплату медицинской помощи по результатам деятельности, переведенных на новую (отраслевую) систему оплаты труда, ориентированную на результат.

В 2009 г. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля № 322 утвержден Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, в том числе дополнены показатели, для оценки эффективности системы здравоохранения субъекта РФ:

- доля обоснованных жалоб на лекарственное обеспечение в общем количестве обоснованных жалоб при оказании медицинской помощи граждан, застрахованных в системе ОМС (процентов);

- средняя продолжительность пребывания пациента на койке в государственных (муниципальных) учреждениях здравоохранения (дней);
- количество медико-экономических стандартов, используемых при оказании амбулаторной медицинской помощи, скорой медицинской помощи, стационарной медицинской помощи (единиц);
- доля государственных (муниципальных) амбулаторно-поликлинических учреждений, финансирование которых осуществляется по результатам деятельности на основании подушевого норматива на прикрепленное население, в общем количестве государственных (муниципальных) амбулаторно-поликлинических учреждений (процентов);
- доля государственных (муниципальных) больничных учреждений, финансирование которых осуществляется по результатам деятельности по законченному случаю, в общем количестве государственных (муниципальных) больничных учреждений (процентов).

Таким образом, в РФ для оценки эффективности деятельности системы здравоохранения на региональном уровне разработан целый ряд показателей. Отечественные ученые продолжают совершенствовать методики оценки эффективности деятельности системы здравоохранения, с целью разработки новых подходов к эффективному управлению ресурсами в сфере здравоохранения на территориальном уровне.

Так, В.И. Стародубов, И.М. Сон, С.А. Леонов, С.А. Стерликов (2010) предложили методику оценки эффективности региональных систем здравоохранения. Для анализа рекомендуются следующие группы показателей: медико-демографические, инвалидности, объемные, стоимостные показатели здравоохранения, показатели фактического подушевого обеспечения территориальных программ государственных гарантий, общей, первичной заболеваемости, заболеваемости социально-значимых болезнями, деятельности стационаров, ресурсов здравоохранения, показатели экономического развития региона и уровня жизни населения. Проведя ранжирование этих показателей, авторы выделили территории РФ с низкой, средней и высокой ранговой оценкой.

По данной методике Самарская область по медико-демографическим показателям (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность, материнская смертность, смертность населения от инфаркта миокарда, смертности населения в трудоспособном возрасте от внешних причин) имеет высокую ранговую оценку. Это обусловлено высокой младенческой смертностью, низкой ожидаемой продолжительности жизни при рождении, а также высокой смертностью населения в трудоспособном возрасте. По показателям детской и взрослой инвалидности область получила среднюю ранговую оценку. В регионе отмечаются значительные объемы обращения населения за всеми видами медицинской помощи, однако здравоохранение области не входит в список самых затратных среди субъектов РФ. По заболеваемости социально-значимыми заболеваниями Самарская область входит в число регионов с высокой ранговой оценкой.

Однако показателю общей заболеваемости присвоена средняя ранговая оценка (В.И. Стародубов, И.М. Сон, С.А. Леонов, С.А. Стерликов, 2010 г.).

Таким образом, комплексная оценка здравоохранения субъектов Российской Федерации, основанная на предлагаемой методике, позволит повысить эффективность системы здравоохранения, как на уровне субъектов, так и на уровне страны за счет улучшения тех факторов, которые более негативно влияют на общую интегрированную оценку системы здравоохранения (В.И. Стародубов, В.О. Флек, О.В. Обухова, И.Н. Базарова, 2010 г.).

Современное здравоохранение – это здравоохранение, которое работает в условиях обязательного медицинского страхования, характерной особенностью которого является постоянный недостаток финансовых ресурсов. Это обстоятельство ограничивает возможности управления финансовыми ресурсами в субъектах РФ, вынуждая организаторов здравоохранения в регионах осуществлять финансирование исходя из имеющихся возможностей. Одним из действенных организационно-финансовых механизмов, направленных на повышение эффективности управления ресурсами в здравоохранении является разработка Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, утверждаемая ежегодно Правительством РФ. Посредством данного документа государство устанавливает объем государственных гарантий предоставления населению бесплатную медицинскую помощь и порядок эффективной реализации этих гарантий.

По результатам деятельности систем здравоохранения в 2009 г., при анализе исполнения нормативов объемов медицинской помощи отмечается перевыполнение объемов стационарной медицинской помощи по отношению к нормативам, утвержденным Программой госгарантий и неисполнение нормативов объемов амбулаторной помощи и медицинской помощи, оказанной в условиях дневных стационаров (С.Г. Кравчук, С.В. Приль, 2009 г.). По данным этих же авторов в 2009 г. в Самарской области дефицит утвержденной Территориальной программы ОМС (ТПОМС) составил 25,9 %, дефицит ТПОМС – 26,4 %, отклонение фактического дефицита от утвержденного дефицита – 0,5 %. По РФ дефицит утвержденной ТПОМС – 24,0 % дефицит фактической ТПОМС – 28,4 %, отклонение фактического дефицита от утвержденного дефицита – 4,4 %.

Оценивая эффективность реализации Территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, необходимо наряду с показателями объемов оказанной медицинской помощи и ее финансирования, так же учитывать основные критерии здоровья населения, качество и доступность медицинской помощи. Такой подход позволяет оценить экономическую и медико-социальную эффективность государственных программ. В Постановлении Правительства РФ от 05.12.2008 № 913 «О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплат-

ной медицинской помощи на 2009 г.» впервые были определены критерии доступности и качества медицинской помощи. Программой устанавливаются целевые значения критериев, на основе которых проводится комплексный анализ эффективности Территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи. Важнейшим критерием оценки эффективности всей системы здравоохранения на территориальном уровне является степень удовлетворенности населения полученной бесплатной медицинской помощью. По данным, представленным Председателем Правительства РФ В.В. Путиным 14 апреля 2010 г. на совещании по вопросу модернизации здравоохранения, только 33 % россиян удовлетворены качеством оказания медицинской помощи. По Самарской области анализ результатов социологического опроса населения страховыми медицинскими организациями за три года (2008-2010 гг.) по данным ТФОМС показал, что удовлетворенность медицинской помощью выросла с 38,6 % в 2008 г. до 64,9 % в 2010 г.

Таким образом, оценивать эффективность управления ресурсами здравоохранения в субъектах РФ, рекомендуется по комплексу разработанных и утвержденных показателей эффективности деятельности здравоохранения на территориальном уровне. С учетом специфических особенностей региона на региональном уровне набор показателей может быть дополнен.

Список литературы:

1. Здоровье населения региона и приоритеты здравоохранения / Под ред. Акад. РАМН О.П. Щепина, члена-корр. РАМН проф. В.А. Медика. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 384 с.
2. Кравчук С.Г., Приль С.В. О реализации территориальных программ ОМС в субъектах РФ в 2009 г. // ОМС в РФ. – 2010.
3. Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по итогам 2009 г. в сфере здравоохранения и здоровья населения // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 10. – С. 8-14.
4. Старченко А.А., Зинланд А.А., Третьякова Е.Н., Тарасова О.В., Гуженко М.Д., Рыкова И.В., Гончарова Е.Ю., Комарец С.А. Возможности объективного влияния СМО на показатели оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 12. – С. 32-45.
5. Стародубов В.И., Флек в.О., Обухова О.В., Базарова И.Н., Носова Е.А. Оценка эффективности программ государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 2. – С. 4-15.
6. Стародубов В.И., Сон И.М., Леонов С.А., Стерликов С.А. Оценка эффективности региональных систем здравоохранения // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 3. – С. 15-25.

УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ СИСТЕМАХ МЕТОДОМ РЕИНВЕСТИРОВАНИЯ

© Рогова Е.В.*

Институт технологии и бизнеса, г. Находка

Рассматривается управление воспроизводством основных фондов в инновационно-активных системах методом реинвестирования.

Основные фонды являются одним из ключевых факторов любого производства. Они во многом определяют производственный потенциал предприятия, поэтому их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В 2011 году Россия является одной из десяти стран в мире по уровню износа основных производственных фондов. По данным международных экономических организаций этот показатель оценивается, как минимум в 50 %. Российские федеральные ведомства оценивают его в 45-65 %, а исследовательские центры РФ – минимум в 60-65 %. Можно констатировать, что такой высокий уровень износа превысил все критические значения и чреват резким падением производства в большинстве российских отраслей.

Из-за этого отставания в использовании амортизационных отчислений и преобладания в инвестициях заемных средств дорожает производство товаров России. Кроме того, это отрицательно сказывается на их конкурентоспособности товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Сложившаяся ситуация вполне реально угрожает системным производственно-технологическим кризисом. Как его предотвратить?

Как полагают эксперты, есть два пути решения этой проблемы: закупки оборудования за рубежом и реанимация собственного машиностроения. Первый путь может привести к технологической зависимости от зарубежного производителя. Вдобавок, это требует больших вложений и ведет к угрожающей зависимости от кредиторов. Поэтому наиболее целесообразно рассчитывать на собственные ресурсы (прибыль и амортизация), из которых основным источником воспроизводства является амортизация. Преимущество амортизационных отчислений как источника воспроизводства основных фондов по сравнению с другими заключается в том, что при любом финансовом положении предприятий данный источник имеет место при условии реализации продукции, и всегда остается в распоряжении предприятий. Кроме того, амортизационные отчисления, входящие в состав амортизационного фонда, являются более дешевыми, так как включаются в состав себестоимости продукции и не подлежат налогообложению.

* Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета.

Особенно данный вопрос касается инновационно-активных предприятий – предприятий, выполняющих разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов. На этих предприятиях цикл замены объектов основных фондов не вписывается в нормативно-задаваемые сроки полезного использования потому, что он устанавливается нормативно, превышая инновационный срок, т.е. время, в течение которого объект основных фондов может осуществлять свои функции в рамках срока заданной инновационной технологии.

Из этого вытекает, что происходит процесс недовоспроизводства объектов основных фондов. Для того чтобы занимать лидирующее положение на рынке, выпуская конкурентоспособную продукцию, предприятию необходимо обновлять объекты основных фондов. Причем процесс обновления должен носить ускоренный характер. Тем самым, заменяя морально устаревшее, но с неистекшим сроком полезного использования оборудование на более эффективное, с лучшими свойствами, предприятие недополучает амортизационные ресурсы.

Одним из вариантов решения данной проблемы является метод реинвестирования, суть которого заключается в том, что повторным вложением капитала, предприятие расширяет производство и увеличивает эффективность воспроизводства.

Реинвестирование амортизационных отчислений с середины 19 века до начала 70-х годов прошлого века интересовало экономистов, как в нашей стране, так и за рубежом.

Первым, кто выполнил расчеты, подтверждающие использование амортизационных отчислений в качестве источника расширенного воспроизводства был Ф. Энгельс. Он пришел к выводу, что если рабочий будет ежегодно вкладывать амортизационные ресурсы в новые машины, то за 10 лет при норме амортизации 10 %, он увеличит число своих машин почти на 60 %.

Год	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Итого
ОФ	1000	1100	1210	1331	1464	1610	1771	1948	2143	2357	1593

Приведенные расчеты Ф. Энгельса показывают, что воспроизводство основного капитала осуществляется полностью за счет амортизации, отчисляемой по норме, обратной сроку службы, без привлечения дополнительных инвестиций.

Российский экономист Н. Гроздов продолжил начатые Ф. Энгельсом вычисления и вышел за пределы десятилетнего периода. По его мнению, существует предел роста числа средств труда за счет амортизационных отчислений, который не зависит от порядка и условий ввода в эксплуатацию первоначального парка машин (вводятся они однократно или в несколько приемов за время, не превышающее срока их службы), и определяется лишь периодом амортизации основных фондов. Формула, выражающая прирост средств труда за счет амортизационных отчислений, имеет вид:

$$\left[\frac{2(K_1 B_1 + K_2 B_2 + \dots + K_{n-1} B_{n-1}) - K_n B_n}{K B_n} \right] \cdot 100\% \quad (1)$$

где K_i – количество объектов возраста B_i ;

B_i – возраст i -ой группы;

n – срок службы средств труда;

K – общее количество средств труда ($K = \sum K_i$).

Как показал дальнейший ход событий, полученная Н. Гроздовым формула предельного прироста парка средств труда за счет реинвестирования амортизационных отчислений оказалась не совсем точна.

Зарубежные экономисты Б. Хорват и П. де Вульф, а чуть позже независимо от них российские экономисты В.Ю. Будаев, Н.Ф. Шатилов и А.В. Вихляев показали, что расширенное воспроизводство основных фондов в натурально-вещественной форме за счет амортизации действительно ограничено, как это установил Н. Гроздов, определенным потолком. В частности, В.Ю. Будаев отмечает: «Если расширение машинного парка начинается с единичной мощности (одной машины), то величина такого увеличения к концу периода, равного $n - 1$ лет, составит $(1 + 1/n)^{n-1}$, где n – срок службы машин». После этого момента граница указанного расширения претерпевает колебания и достигает стабильной величины, равной $2 / (1 + 1/n)$, так называемой «амортизационным множителем Хорвата».

И наконец, по мнению Н.Н. Фельдмана, при анализе реинвестирования амортизации при простом воспроизводстве основных фондов «... до сих пор предполагалось, что амортизационный фонд расходуется только в конце года. Из этого предположения исходили все исследователи. На самом же деле процесс воспроизводства непрерывен.

Приведенные выше модели реинвестирования амортизационных отчислений (P_a) можно представить в следующем виде:

$$P_a = S_1 / S_0 \quad (2)$$

где S_1 – максимальное количество оборудования, формирующееся в результате ежегодного реинвестирования амортизационных отчислений в новые аналогичные машины;

S_0 – первоначальное количество оборудования.

Следовательно, воспроизводство основного капитала в пределах средств амортизационного фонда, без привлечения дополнительных инвестиций, приводит к определенному росту числа машин вследствие формирования равномерной возрастной структуры парка машин.

Значительное число экономистов рассматривало данную реновационную модель, как не имеющую прикладного значения. Однако, наши исследования подтверждают, что данная модель применима на практике и просто необходима для инновационно-активных предприятий.

Проведенные нами исследования показали, что процесс реинвестирования амортизации не учитывает эффективности воспроизводства и влияющие на нее факторы.

Под эффективностью воспроизводства мы понимаем относительный показатель, получаемый, как отношение стоимости воспроизведенного капитала, выражаемого суммой накопленной амортизации в течение цикла воспроизводства (СПИ) к первоначальной стоимости инвестированного капитала.

Для расчета эффективности воспроизводства воспользуемся формулой:

Эффективность первого цикла воспроизводства группы объектов основных фондов ($\mathcal{E}_1$):

$$\mathcal{E}_1 = K^1_0 + K^1_1 + K^1_2 + K^1_3 + \dots + K^1_i / \Pi \quad (3)$$

где i – номер производственной волны, где $i = 1, 2, \dots, n$;

j – номер производственного цикла, где $j = 2, 3, \dots, m$;

$K^1_0, K^1_1, K^1_2, K^1_3, \dots, K^1_i$ – кумуляты амортизационных отчислений производственных волн 1-го цикла воспроизводства;

Π – первоначальная стоимость группы объектов основных фондов.

Эффективность последующих циклов воспроизводства ($\mathcal{E}_j$):

$$\mathcal{E}_j = K^j_0 + (K^j_1 - K^{j-1}_1) + (K^j_2 - K^{j-1}_2) + (K^j_3 - K^{j-1}_3) + \dots + (K^j_i - K^{j-1}_i) / \Pi \quad (4)$$

где $K^j_0, (K^j_1 - K^{j-1}_1), (K^j_2 - K^{j-1}_2), (K^j_3 - K^{j-1}_3), \dots, (K^j_i - K^{j-1}_i)$ – соответственно, кумуляты производственных волн амортизационных отчислений j -ого цикла воспроизводства.

Проведенные нами исследования показали, что на эффективность воспроизводства основных фондов влияют следующие факторы:

1. срок полезного использования;
2. количество единиц оборудования ($n \geq 5$);
3. метод начисления амортизации (линейный, нелинейный).

Можно констатировать, что наиболее существенным фактором, влияющим на эффективность воспроизводства является количество единиц оборудования.

Рассмотрим пример при дискретном и непрерывном типе воспроизводства, исходными условиями которого будет предприятие с одной из групп объектов основных фондов в количестве 10 единиц, стоимостью 1000 денежных единиц и сроком полезного использования 5 лет.

При дискретном виде воспроизводства амортизационные отчисления накапливаются в течение срока полезного использования объектов, по истечении которого приобретаются новые объекты ОФ. Таким образом, дискретный вид воспроизводства в классическом его виде порождает процесс простого воспроизводства (в случае отсутствия инфляции (см. рис. 1).

		Авансированная волна						Воспроизводственная 1 волна						Воспроизводственная 2 волна								
		Год	Нат.	Перв. ст.	Амортизация Аморт. Ост.		Кум.	Дет. ст.	Год	Нат.	Перв. ст.	Амортизация Аморт. Ост.		Кумул.	Дет. ст.	Год	Нат.	Перв. ст.	Амортизация Аморт. Ост.		Кумул.	Дет. ст.
		нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	нвч.	кон.	
I цикл СПИ	I	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	1000	9000	нвч.							нвч.					
	II	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	2000	8000	кон.							кон.					
	III	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	3000	7000	нвч.							нвч.					
	IV	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	4000	6000	кон.							кон.					
	V	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	5000	5000	нвч.							нвч.					
	VI	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	6000	4000	кон.							кон.					
	VII	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	7000	3000	нвч.							нвч.					
	VIII	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	8000	2000	кон.							кон.					
	IX	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	9000	1000	нвч.							нвч.					
	X	нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	10000	0	кон.							кон.					
II цикл СПИ	I	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	1000	9000	нвч.					
	II	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	2000	8000	кон.					
	III	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	3000	7000	нвч.					
	IV	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	4000	6000	кон.					
	V	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	5000	5000	нвч.					
	VI	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	6000	4000	кон.					
	VII	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	7000	3000	нвч.					
	VIII	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	8000	2000	кон.					
	IX	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	9000	1000	нвч.					
	X	нвч.	кон.							нвч.	10	10000	1000	1000	10000	0	кон.					
III цикл СПИ	I	нвч.	кон.							нвч.						нвч.	10	10000	1000	1000	1000	9000
	II	нвч.	кон.							нвч.	кон.	10	10000	1000	1000	2000	8000	нвч.				
	III	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	3000	7000	нвч.			
	IV	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	4000	6000	нвч.			
	V	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	5000	5000	нвч.			
	VI	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	6000	4000	нвч.			
	VII	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	7000	3000	нвч.			
	VIII	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	8000	2000	нвч.			
	IX	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	9000	1000	нвч.			
	X	нвч.	кон.							нвч.		кон.	10	10000	1000	1000	10000	0	кон.			

Рис. 1. Дискретный вид воспроизводства (простое воспроизводство)

При непрерывном виде воспроизводства амортизационные отчисления по мере их накопления до определенной величины используются для приобретения новых объектов, которые в свою очередь порождают амортизационные отчисления для приобретения других новых объектов. Этот процесс носит волнообразный затухающий характер внутри цикла СПИ, т.е. нормативно установленного периода времени, в течение которого предполагается, что они способны приносить организации выгоду. По завершению этого цикла, ОФ утрачивают физические свойства, и к его окончанию должна быть накоплена сумма амортизационных ресурсов в объеме достаточном для приобретения новых аналогичных объектов.

Однако число волн внутри циклов СПИ растет и именно он и является источником расширенного воспроизводства обеспечиваемого не вовлечением прибыли в этот процесс, а за счет управления эффективностью воспроизводственного процесса (см. рис. 2).

В дискретном виде воспроизводства цикл воспроизводства, т.е. времени, в течение которого происходит воспроизводство первоначальной стоимости инвестированного капитала, совпадает с СПИ, в непрерывном же – он будет меньше.

Из этого обстоятельства вытекает, что в непрерывном цикле воспроизводства в течение СПИ воспроизводственная стоимость будет превышать

первоначальную стоимость инвестированного капитала, величина которой порождает степень эффективности воспроизводства.

		Авансированная волна						Воспроизводственная 1 волна						Воспроизводственная 2 волна						Воспроизводственная 3 волна										
		Год		Пер. ст.		Амортизация		Год		Пер. ст.		Амортизация		Год		Пер. ст.		Амортизация		Год		Пер. ст.		Амортизация						
		Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.	Наб.	Тер. ст.					
I цикл СПИ	нвч.	10	10000	1000	1000	1000	9000	нвч.						нвч.						нвч.										
	кон.	10	10000	1000	1000	2000	8000	кон.	1	1	1000	100	100	900	кон.						кон.									
	нвч.	10	10000	1000	1000	3000	7000	нвч.	1	2	2000	200	300	300	1800	нвч.					нвч.									
	кон.	10	10000	1000	1000	4000	6000	кон.	1	3	3000	300	600	600	2700	кон.					кон.									
	нвч.	10	10000	1000	1000	5000	5000	нвч.	1	4	4000	400	1000	1000	3600	нвч.					нвч.									
	кон.	10	10000	1000	1000	6000	4000	кон.	1	5	5000	500	500	1500	4500	кон.	1	1	1000	100	100	900	кон.							
	нвч.	10	10000	1000	1000	7000	3000	нвч.	1	6	6000	600	1100	2100	5400	нвч.	0	1	1000	100	200	200	900	нвч.						
	кон.	10	10000	1000	1000	8000	2000	кон.	1	7	7000	700	800	2800	6300	кон.	1	2	2000	200	400	400	1800	кон.						
	нвч.	10	10000	1000	1000	9000	1000	нвч.	1	8	8000	800	1600	3600	7200	нвч.	0	2	2000	200	600	600	1800	нвч.						
	кон.	10	10000	1000	1000	10000	0	кон.	1	9	9000	900	1500	4500	8100	кон.	1	3	3000	300	900	900	2700	кон.						
II цикл СПИ	нвч.							нвч.	1	10	10000	1000	1500	8500	9000	нвч.	1	4	4000	400	1300	1300	3600	нвч.						
	кон.							кон.	1	11	9000	900	1400	8400	8100	кон.	1	5	5000	500	800	1800	4500	кон.	1	1	1000	100	100	900
	нвч.							нвч.	1	12	8000	800	1200	7200	7200	нвч.	1	6	6000	600	1400	2400	5400	нвч.	0	1	1000	100	200	200
	кон.							кон.	1	13	7000	700	900	7900	6300	кон.	1	7	7000	700	1100	3100	6300	кон.	1	2	2000	200	400	400
	нвч.							нвч.	1	14	6000	600	1500	8500	5400	нвч.	0	7	7000	700	800	3800	6300	нвч.	1	3	3000	300	700	700
	кон.							кон.	1	15	5000	500	1000	9000	4500	кон.	1	7	7000	700	1500	4500	6300	кон.	0	3	3000	300	1000	1000
	нвч.							нвч.	1	16	4000	400	400	9400	3600	нвч.	1	8	8000	800	1300	5300	7200	нвч.	1	4	4000	400	400	1400
	кон.							кон.	1	17	3000	300	700	9700	2700	кон.	0	7	7000	700	1000	6000	6300	кон.	1	5	5000	500	900	1900
	нвч.							нвч.	1	18	2000	200	900	9900	1800	нвч.	0	7	7000	700	700	6700	6300	нвч.	1	6	6000	600	1500	2500
	кон.							кон.	1	19	1000	100	1000	10000	900	кон.	0	8	8000	800	1300	7300	5400	кон.	0	8	8000	800	1100	3100
III цикл СПИ	нвч.							нвч.	0	1	0	0	0	0	0	нвч.	1	6	6000	600	900	7900	5400	нвч.	1	7	7000	700	800	3800
	кон.							кон.								кон.	5	1	6000	500	1400	8400	4500	кон.	0	8	8000	800	1400	4400
	нвч.							нвч.								нвч.	4	1	4000	400	800	8800	3600	нвч.	1	7	7000	700	1100	5100
	кон.							кон.								кон.	3	1	3000	300	1100	9100	2700	кон.	0	8	8000	800	700	5700
	нвч.							нвч.								нвч.	3	0	3000	300	400	9400	2700	нвч.	1	6	6000	600	1300	6300
	кон.							кон.								кон.	2	1	2000	200	600	9600	1800	кон.	0	8	8000	800	900	8900
	нвч.							нвч.								нвч.	1	1	1000	100	700	9700	900	нвч.	0	5	5000	500	1400	7400
	кон.							кон.								кон.	1	0	1000	100	800	9800	900	кон.	0	4	4000	400	800	7800
	нвч.							нвч.								нвч.	1	0	1000	100	900	9900	900	нвч.	0	3	3000	300	1100	8100
	кон.							кон.								кон.	1	0	1000	100	1000	10000	900	кон.	0	3	3000	300	400	8400

Рис. 2. Фрагмент номограммы непрерывного типа воспроизводства (расширенное воспроизводство)

При непрерывном, за счет амортизационных отчислений в цикле происходит накопление для следующей воспроизводственной волны (т.е. воспроизводственного процесса, порождаемого воспроизведенным первоначально инвестированным капиталом до окончания срока полезного использования), где по мере накопления и приобретаются новые объекты основных фондов. Поэтому в течение одного цикла СПИ образуется несколько воспроизводственных волн. Этот процесс носит волнообразный характер и именно он и является источником расширенного воспроизводства.

Обратимся к примеру, для получения эффективности при дискретном виде воспроизводства воспользовавшись формулами (3) и (4), получим эффективность воспроизводства = 1.

При непрерывном – эффективность будет равна:

Цикл СПИ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Эффективность	1,54	1,55	1,51	1,48	1,42	1,34	1,33	1,25	1,20	1,15

Для определения зависимости эффективности от количества единиц оборудования была просчитана эффективность при $n = 5$ для каждого из производственных циклов.

Предполагалось, что зависимость носит линейный характер. Это подтвердило и значение найденного коэффициента линейной регрессии.

Таблица 1

Уравнение линейной регрессии

№ цикла	СПИ 5 лет	
	уравнение регрессии	коэффициент линейной регрессии
1 цикл	$y = 1,428 + 0,005469 x$	0,847
2 цикл	$y = 1,43 + 0,01 x$	0,906
3 цикл	$y = 1,355 + 0,013 x$	0,894
4 цикл	$y = 1,278 + 0,016 x$	0,875
5 цикл	$y = 1,223 + 0,017 x$	0,932
6 цикл	$y = 1,138 + 0,019 x$	0,925
7 цикл	$y = 1,085 + 0,02 x$	0,924
8 цикл	$y = 1,027 + 0,02 x$	0,928
9 цикл	$y = 0,971 + 0,022 x$	0,941
10 цикл	$y = 0,928 + 0,023 x$	0,957

Примечание: x – количество оборудования

Из таблицы видно, что коэффициент линейной регрессии близок к значению 1, что означает тесноту линейной связи.

Рассмотренный подход к решению вопроса интенсификации процесса воспроизводства по-нашему мнению может быть положен в совершенствование механизма воспроизводства России.

Список литературы:

1. Жданко А.В. Детерминированная модель движения и амортизации основных фондов при расширенном воспроизводстве // Экономика и математические методы. – 1970. – Том VI, Вып. 2. – С. 273-287.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т. 2. // Соч.
3. Фельдман М.Н. Амортизация как источник расширенного воспроизводства основных фондов // Финансы СССР. – 1970. – № 7. – С. 36-43.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

© Сазонов В.Г.^{*}, Рогова Е.В.[♦]

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток
Институт технологии и бизнеса, г. Находка

Рассматриваются различные аспекты совершенствования хозяйственного механизма управления воспроизводством активной части основных фондов в инновационно-активных экономических системах.

^{*} Заведующий кафедрой Международного бизнеса и администрирования ДВФУ.

[♦] Старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета ИТиБ.

Основные фонды – один из важнейших элементов национального богатства, структура и инновационный потенциал которых оказывает существенное влияние на эффективность производства и конкурентоспособность продукции на внешнем и внутреннем рынке. Состав, структура и инновационный потенциал основных фондов зависит, прежде всего, от степени совершенства хозяйственного механизма, функцией которого является организация чередования циклов инновационного воспроизводства активной части основных фондов.

На сегодняшний день проблема управления воспроизводством основных фондов всех отраслей российской экономики одна из актуальнейших. Стареют производственные фонды, снижается их инновационный потенциал, падает производительность, все больше средств требуется на поддержание их в рабочем состоянии, что не позволяет производить конкурентоспособную продукцию. Анализ качественных характеристик основных фондов показывает, что уровень их износа превышает 50 %, высок моральный износ оборудования, его номенклатура далеко не всегда соответствует современным технологиям «... можно совершенно обосновано утверждать, что материально-техническая база экономики находится в стадии прогрессирующей деградации ... коэффициент выбытия – 1 %, соответствующий ему срок вывода из эксплуатации «переизношенных» основных фондов – 100 лет. Налицо прогрессирующая деградация материально-технической базы страны» [1].

В промышленно развитых странах ежегодно обновляется не менее 10 % активной части основных фондов. В период с 1968-2008 гг. такое обновление было проведено 4 раза. В России за эти 40 лет замена была произведена единственный раз и лишь на 15 %. На сегодняшний день 85 % действующего промышленного оборудования подлежит утилизации. Анализ динамики качества воспроизводственного процесса позволяет констатировать, что каждый цикл смены активной части основных фондов – этап, перешагнуть который невозможно.

Это обстоятельство дает основание поставить следующие принципиальные вопросы и ответить на них:

«В чем причина отставания?». Ответ: «Обзор публикаций по этой проблеме дает основание выделить в качестве основной причины – несовершенство действующего механизма и, прежде всего, это касается механизма управления воспроизводством активной части основных фондов. Его нормы и процедуры, по-нашему мнению, в значительной степени и породили проблему. Проведенные исследования позволяют констатировать, что действующий механизм накопления амортизации не обеспечивает даже простое воспроизводство».

«Возможно ли ликвидировать это отставание и каковы условия, при которых процесс воспроизводства активной части основных фондов (это сейчас – первостепенная задача) войдет в нормативное русло?». Ответ: «Возможно, лишь в случае, если ускорить процесс обновления как минимум в два раза. Только при этих темпах воспроизводства Россия может сравниться с передовыми странами через 30 лет, но для этого необходимо провести

масштабную инновационную реконструкцию предприятий всех отраслей, что потребует значительных инвестиционных ресурсов. Не рассматривая всю совокупность источников, можно констатировать, что наиболее доступным, существенным и, кроме того, эффективным ресурсом инновационной реконструкции могут стать амортизационные отчисления, однако, их можно привлечь, если провести перестройку механизма воспроизводства».

Анализу различных аспектов совершенствования действующего механизма управления воспроизводством активной части основных фондов (АЧОФ) и посвящена статья. Мы рассматриваем этот механизм как инструмент организующий процесс воспроизводства, с целью возобновления стоимости авансированного капитала, производственного и инновационного потенциала АЧОФ – системообразующих элементов этого процесса.

Прежде чем перейти к анализу аспектов совершенствования действующего механизма управления воспроизводством, рассмотрим *основные особенности действующего механизма*, к числу которых относим:

- организацию процесса воспроизводства, построенную на базе критерияльного показателя первоначальной стоимости в форме начисленной бухгалтерской амортизации. При этом начисленная амортизация призвана обеспечивать простое воспроизводство, а расширенное – за счет прибыли;
- дискретный послепериодный учет последствий инфляции;
- регламентацию сроков полезного использования основных фондов;
- наличие контроля за уровнем начисленной амортизации и отсутствие такового за целевым ее использованием;
- отсутствие методов качественной и количественной оценки степени эффективности воспроизводства;
- модели начисления амортизации (линейная, нелинейная) и жесткую регламентацию их применения;
- классификацию основных фондов на пассивные и активные, на основе принятия объектов к бухгалтерскому учету, т.е. отнесение их не по сущности участия в производственном процессе, а по принципу отнесения к соответствующей классификационной группе;
- несовершенство классификаций и понятийного аппарата в той его части, на базе которых строятся модели производственного процесса;
- ограниченность разнообразия вариации элементов, из которых формируются конкретные модели воспроизводства на предприятиях.

Анализ перечисленных особенностей действующего механизма воспроизводства позволяет сформулировать причины его несовершенства.

Как было сказано, организация процесса простого воспроизводства строится на базе первоначальной стоимости в форме начисленной амортизации, однако, в условиях инфляции обеспечить накопление даже номинальной первоначальной стоимости практически невозможно из-за того, что динами-

ка переоценки стоимости фондов отстает от динамики темпов инфляции. Компенсация недовоспроизведенной стоимости посредством трансформации ее в восстановительную, существенного влияния на этот процесс не оказывает, что и порождает суженное воспроизводство, поэтому предприятия вынуждены компенсировать недовоспроизводство за счет прибыли.

Регламентация сроков полезного использования основных фондов – порождает то, что нормативный его срок далеко не всегда совпадает со сроками обновления процессов производства, задаваемый периодом «морально-инновационного износа», т.е. несоответствие свойств физически и морально изношенных объектов, свойствам для производства инновационной продукции (инновационного технологического процесса).

Наличие контроля за уровнем начисляемой амортизации и отсутствие такового за целевым ее использованием, а также метода количественной и качественной оценки степени воспроизводства (как известно, «без измерения нет управления»), приводит к тому, что собственник не несет ответственности за полноту и степень использования ресурсов воспроизводства (накопленной амортизации) – главного инвестиционного ресурса. Нецелевое расходование амортизационных средств приводит к сужению потенциала предприятий.

Несовершенство классификаций и понятийного аппарата, на базе которых строятся модели воспроизводства, обуславливают нечеткость границ объекта управления. К их числу следует отнести: классификацию основных фондов на активные и пассивные; идентификацию процесса воспроизводства на простое и расширенное, эффективное и неэффективное и др.

Общим недостатком практически всех методов начисления амортизации является то, что в них не предусмотрен механизм ее дисконтирования и их жесткая регламентация применения, не позволяющая учитывать конкретные условия хозяйствования.

Наши исследования позволяют констатировать, что эти особенности и являются главными причинами несовершенства действующего механизма воспроизводства основных фондов, существенно снижающими эффективность воспроизводства в целом.

Подвергая анализу процесс воспроизводства необходимо уточнить определение исходных понятий на базе которых может быть построено его совершенствование, а именно: «воспроизводство основных фондов», «цель воспроизводства», «механизм воспроизводства», «модель воспроизводства», «критерий степени воспроизводства», «эффективность воспроизводства инвестированного в основные фонды капитала».

Воспроизводство основных фондов – процесс возобновления производственных фондов, организуемый посредством некоторой модели, реализующей цель воспроизводства.

Механизм воспроизводства – система методов управления, норм и нормативов, посредством которых устанавливаются процедуры производственного процесса, формирующих модели воспроизводства АЧОФ предприятий.

Цель воспроизводства – обеспечить эффективное и расширенное воспроизводство основных фондов в рамках выбранной модели воспроизводственного процесса.

Модель воспроизводства основных фондов – совокупность выбранных методов, классификаций, норм, нормативов, установленных механизмом воспроизводства, на базе которых организуется специфический (учитывающий конкретные условия хозяйствования) процесс воспроизводства предприятия.

Критерий степени воспроизводства – обобщающий показатель, характеризующий степень возобновления стоимости авансированного капитала, производственного и инновационного потенциала АЧОФ.

Эффективность воспроизводства инвестированного капитала в основные фонды – относительный показатель, характеризующий отношение показателя покупательной способности вложенного в первоначальную стоимость инвестированного капитала к первоначальной стоимости инвестированного капитала.

Логика сформулированных исходных понятий дает основание ввести показатель, характеризующий *степень совершенства хозяйственного механизма воспроизводства*:

$$\text{эффективное разнообразие хозяйственного механизма воспроизводства} \geq \text{эффективного разнообразия модели воспроизводства.}$$

Для построения механизма воспроизводства, прежде всего, необходимо сформулировать некоторую совокупность принципов, на базе которых организуются элементы и их взаимодействие.

Принципы, положенные в основу предлагаемого механизма воспроизводства АЧОФ:

- национального богатства – его реализация предполагает принятие ответственности государства за стимулирование динамики, структуры, полноты и качества воспроизводства основных фондов в целом, а предпринимателя за их практическую реализацию;
- взаимной ответственности – его реализация предполагает, что:
 - а) активная часть основных фондов – важнейшая часть национального богатства России, в соответствии со статусом которых государство принимает на себя обязательство предоставить предприятиям максимальные возможности эффективного управления воспроизводством, а именно: сформулировать цель, предложить модели и критерий качества управления, классифицировать типы (простое или расширенное) и установить статус воспроизводства отраслей;
 - б) это собственность предпринимателя, поэтому, с одной стороны, в соответствии с правом собственности он имеет право осуществлять все имущественные права и действия, вытекающие из этого права, а с другой – предприниматель принимает на себя обяза-

тельство в рамках заданной модели обеспечить эффективный процесс воспроизводства.

- целеполагания воспроизводства – его реализация предполагает формирование модели задающей основные параметры воспроизводства;
- целевого использования амортизационных ресурсов – его реализация предполагает использование ресурсов воспроизводства только на его цели, посредством зачета в финансовые результаты не начисленной амортизации, а использования в инвестиционном процессе исчисленной амортизации;
- целостности, т.е. единство стоимости авансированного капитала, производственного и инновационного потенциала АЧОФ;
- эффективности воспроизводства инвестированного капитала, т.е. управление должно строиться по принципу «из менее эффективного в более эффективное состояние»;
- стимулирования эффективности воспроизводства – его реализация предполагает разработку механизма стимулирования качества и количества воспроизводства государством и финансовую ответственность предприятий за практическую реализацию этого процесса.

Анализ действующего механизма воспроизводства России, ряда стран, назревших проблем состояния воспроизводства АЧОФ позволяет сформулировать ряд исходных концептов (концепт – то, понимание чего является условием адекватного восприятия предлагаемой модели), которые могут быть положены в основу совершенствования:

1. процесс воспроизводства – динамический системный процесс воспроизводства не отдельных объектов, а технологически сопряженной системы объектов основных фондов – реализация этого концепта позволяет управлять системным эффектом этого процесса;
2. системообразующей роли АЧОФ в общем воспроизводственном процессе, которая проявляется в следующем:
 - обладании естественным «сроком эффективной конкурентоспособной полезности» (временем, в течение которого производство конкурентоспособной продукции, с помощью данного объекта(ов) ОФ, эффективно);
 - уникальности состава, структуры, сопряженности в пространстве и времени, формирующих инновационно-производственный потенциал предприятия;
3. управление процессом воспроизводства – динамический целеполагающий системный процесс управления воспроизводства стоимости авансированного капитала (посредством воспроизводства покупательной способности первоначальной стоимости), производственного и инновационного потенциала;
4. первичности в воспроизводственном процессе воспроизводства покупательной способности амортизационных ресурсов;

5. непрерывно возрастающей эффективности в каждом цикле их воспроизводства;
6. непознаваемости динамики и интенсивности процесса натурального износа объектов основных фондов, что обуславливает необходимость выбора и обоснования модели воспроизводства;
7. расширенное воспроизводство может быть обеспечено не только за счет прибыли, но и за счет более эффективного управления воспроизводственным процессом посредством формирования параметров модели воспроизводства АЧОФ, эффективности использования амортизационных ресурсов в обороте, своевременного обновления объектов на более эффективные и др.;
8. амортизация – это экономический процесс перенесения стоимости АЧОФ на готовый продукт;
9. амортизационные отчисления – это процесс накопления и целевого использования амортизационных ресурсов для возобновления производственных фондов, организуемый посредством некоторой модели, реализующей цель воспроизводства.

Рассмотренные принципы и концепты – элементы, на базе которых формируется параметры *модели воспроизводственного процесса*, учитывающая конкретные условия хозяйствования предприятия, в число которых входят следующие:

- тип инновационности способа производства: имитационный; модификационный; инновационно-активный;
- вид воспроизводства: простой, расширенный, суженный;
- тип воспроизводства: дискретный, непрерывный;
- метод исчисления амортизации: метод начисления (бухгалтерский), метод исчисления (экономический);
- метод начисления (бухгалтерский) – линейный, нелинейный;
- метод исчисления (экономический);
- срок полезного использования объектов;
- модель критерия эффективности воспроизводства и показатели, характеризующие эффективность использования амортизационных ресурсов в воспроизводственном процессе.

Таким образом, реализация рассмотренных подходов к совершенствованию механизма воспроизводства, по-нашему мнению, и позволит ускорить процесс масштабной инновационной реконструкции предприятий всех отраслей.

Список литературы:

1. Дасковский В.Б., Киселёв В.Б. О кризисе процесса воспроизводства основных фондов и хозяйственной деятельности в экономике России // Инвестиции в России. – 2009. – № 1.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ БОЛЬШОГО ДИАМЕТРА: ОТ ГАЗОПРОВОДОВ «СРЕДНЯЯ АЗИЯ – ЦЕНТР» ДО «БЕЛОЙ МЕТАЛЛУРГИИ»

© Тазетдинов В.И.*

ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», г. Челябинск

Кратко изложена история производства труб большого диаметра: от газопроводов «Средняя Азия – Центр» до концепции «Белая металлургия», активно внедряемой в практику современной производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» в рамках стратегии устойчивого развития.

В современных условиях экономики России стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей и комплексов является особенно актуальной. Для инновационной работы промышленности необходимы не только создание передовых производственных мощностей и существенные инвестиции, но и формирование концептуально нового взгляда на существующие технологии и процессы.

Положительным примером является деятельность в данном направлении ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (далее ЧТПЗ) – одного из лидеров отечественной трубной промышленности. Среди производимой им высококонкурентной продукции особое положение занимают трубы большого диаметра для газопроводов, первый выпуск которых был осуществлен почти 50 лет назад.

Так, во второй половине XX века, когда на территории Центральной Азии были открыты значительные месторождения газа, началось строительство крупнейшей в то время трансконтинентальной системы магистральных газопроводов «Средняя Азия – Центр», которая должна была обеспечить поставку углеводородного сырья с месторождений Казахстана, Узбекистана и Туркменистана в промышленно развитые районы Центральной России. Данный проект стал уникальным для своего времени не только по масштабам – в ходе его строительства применялись технологии, прежде не существовавшие в трубопроводном строительстве. В частности, отечественная промышленность решила ряд задач по разработке и созданию мощных перекачивающих агрегатов, арматуры и аппаратуры, средств связи, автоматики, способной безотказно работать в условиях пустынь и полупустынь.

При строительстве указанного газопровода впервые в газопроводной отрасли применялись трубы большого диаметра (1020 мм), которые впоследствии при строительстве газопроводов в СССР использовали повсеместно. Поставщиком труб большого диаметра для газопровода «Средняя Азия – Центр» концерн «Маннесманн» (ФРГ), поскольку в то время трубы максимального

* Директор по управлению проектом ТЭСЦ «Высота 239», кандидат технических наук.

диаметра 720 мм выпускали лишь два предприятия Украины. Производство труб большого диаметра было не возможно также по причине отсутствия в СССР производителей листа требуемой ширины – более 3 метров.

По политическим мотивам, канцлером ФРГ Аденауэром было принято решение об отказе в поставке труб большого диаметра и тогда выпуск аналогичной продукции пришлось организовывать на ЧТПЗ.

Уральские металлурги смогли в кратчайшие сроки построить стан по производству труб большого диаметра и выпустить продукцию, позволившую построить не только магистраль «Средняя Азия – Центр», но и реализовать множество других масштабных проектов в нефтяной и газовой отраслях.

Уникальность технологии, разработанной челябинскими трубопрокатчиками, заключалась также в том, производство труб диаметром 1020 мм осуществлялось из двух полуцилиндров, сформованных из листа шириной 1600 мм [1].

Для первой очереди газопровода «Средняя Азия – Центр» 6-й цех ЧТПЗ поставил около 3000 километров труб. В 1967 году окончание строительства ознаменовала врезка новой газовой магистрали в кольцевой газопровод Москвы в районе Воскресенска. Протяженность первой очереди составила свыше 3000 км, пропускная способность – 10,5 млрд кубометров в год. На всем протяжении газопровода было сооружено 19 компрессорных станций, магистраль пересекла около 300 естественных и искусственных преград, в том числе реки Амударью, Урал, Волгу, Оку.

На момент окончания строительства первой очереди, указанный газопровод считался крупнейшим в мире, и именно по завершении данного проекта в лексикон газовиков всего мира прочно вошло словосочетание «трансконтинентальная система магистральных газопроводов».

Развитие газопроводов «Средняя Азия – Центр» продолжалось до 1985 года по территории Туркменистана, Узбекистана, Казахстана и России. Общая протяженность – свыше 5000 километров [1]. В настоящее время именно по данному газопроводу осуществляется транзит среднеазиатского газа через Россию в Украину.

В целом, проект «Средняя Азия – Центр» заложил основы развития современной трубной промышленности России. Изготовленные на ЧТПЗ трубы использовались при строительстве трубопроводов «Дружба», Бухара – Урал, Уренгой – Помары – Ужгород, Сургут – Полоцк, «Сияние севера», Восточная Сибирь – Тихий океан, «Балтийская трубопроводная система», Бейнеу – Шымкент.

В советские времена цех № 6 ЧТПЗ, специализировавшийся на производстве труб большого диаметра, был самым высокопроизводительным в мире и выдавал абсолютно рекордные 2 млн. тонн продукции в год [1].

В постсоветский период стало очевидно, что современной нефтегазовой индустрии требуется продукт с совершенно другими, чем прежде, характеристиками, а важнейшие критерии для потребителей – качество и надеж-

ность. На базе существующих технологических линий, установили новое, современное производство, которое выпускает трубы, соответствующие самым жестким требованиям. Итогом проведенной реконструкции стало участие ЧТПЗ в проектах «Атасу – Алашанькоу», «Восточная Сибирь – Тихий океан» и др. Реконструкция цеха № 6 завершилась в 2005 году, а уже год спустя стало понятно, что для завоевания лидирующих позиций необходимы дальнейшие инвестиции. Проведение еще одной реконструкции стало бы временным решением, компромиссом между желаемым и возможным, поскольку необходимо строить абсолютно новое производство.

В 2006 году было принято решение о строительстве нового цеха, в 2007-м – подписан контракт с компанией SMS Meer, ведущим мировым производителем оборудования для производства трубной продукции. В 2008 году из-за кризиса реализацию проекта по строительству нового цеха пришлось приостановить, а в конце 2009-го ЧТПЗ стал единственной компанией, получившей от российского правительства гарантии под финансирование строительства объектов промышленного назначения. Менее чем за полгода со дня запуска в эксплуатацию в июле 2010 года цех вышел на проектную мощность и в настоящее время является крупнейшим в компании. Мощность нового производства – до 600 тыс. тонн в год.

Данный цех представляет собой одно из самых уникальных в России производств (и не только по уровню технического оснащения и применяемых технологий). «Высота 239», получившая свое название в честь отметки в 239 метров над уровнем моря, на которой располагается цех, признан по итогам 2010 года дизайнерским интернет-порталом Novate.ru самым необычным современным заводом [2].

Акционеры ЧТПЗ понимали, что необходимо построить сверхсовременное предприятие, ориентированное на устойчивое развитие. Отличительной характеристикой проекта стала концепция «белой металлургии», основанная на совокупности производственной культуры, высочайшей надежности производимой продукции, высокой квалификации сотрудников и экологической безопасности. Благодаря использованию новейших технологий «белая металлургия» разрушает устойчивый стереотип, в соответствии с которым работа с металлом по определению считается «грязным» производством.

В отделке цеха, занимающего площадь в 15 футбольных полей, использовано несколько оттенков красного цвета, станки радуют глаз оптимистичным оранжевым, из золотистого пресса выходят заготовки для труб, вдоль эстакады, проходящей над производственными помещениями, стоят кадки с живыми лавровыми деревьями. Персонал выходит на рабочую смену не в спецовках темных цветов, а в белоснежных халатах, как на фармацевтическом производстве или в цехе по выпуску высокоточной электроники.

В настоящее время «Высота 239» является самым современным цехом в российской металлургии и самым современным в мире производством труб большого диаметра. Цех производит одношовные трубы (508-1420 мм) с

толщиной стенки до 48 мм, классом прочности до $\times 100$, с наружным и внутренним покрытием. Мощности «Высоты 239» включают участки шаговой формовки, сварки, отделки, внутреннего и наружного антикоррозионных покрытий; по завершении каждого производственного этапа проводятся процедуры контроля – на контролирующих операциях задействована практически четверть работников цеха. Здесь впервые в мировой практике внедрен автоматизированный контроль геометрии. Жесткие требования предъявляются к поставщикам листа – отечественным и зарубежным металлургическим компаниям (Германия, Япония, Корея). Стратегическим партнером ЧТПЗ, с которым заключены долгосрочные договорные отношения, способствующие устойчивому развитию целого региона, является ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат».

Вывести «Высоту 239» за короткий срок на лидирующие позиции в отрасли удалось по следующим причинам:

1. накопленный производственный опыт ЧТПЗ за 60 лет работы;
2. постоянная и кропотливая работа с производителями оборудования и средств контроля;
3. накопленный за долгую историю предприятия богатый опыт взаимодействия с потребителями, зарождавшийся в годы строительства первых магистральных газопроводов;
4. высококвалифицированный персонал компании (конкурс на некоторые специальности доходил до 15 человек на место).

Следует подчеркнуть, что персонал ЧТПЗ знает, какая продукция необходима потребителям в настоящее время и в ближайшей перспективе, а главное, владеет подходами и методами, которые позволяют быть в курсе того, что именно потребуется заказчикам в долгосрочной перспективе, т.е. активно развивает клиентский капитал компании [3]. В целом ЧТПЗ является крупнейшим поставщиком труб для «Газпрома», для нефтяных и газовых компаний Казахстана, Узбекистана и Туркменистана, несмотря на самые жесткие требования к трубам и трубопроводам, которые предъявляются в России и странах СНГ.

Трубы простого назначения «Высота 239» выпускала лишь на протяжении первого месяца работы цеха, на этапе освоения оборудования. Сейчас цех выпускает тот сортамент, который ранее на ЧТПЗ не производили, трубы могут использоваться при прокладке трубопроводов через местность с вечной мерзлотой, в сейсмоопасных зонах, по дну морей.

В настоящее время цех освоил выпуск труб текущего сортамента «Газпрома» под трубопроводы до 100 атмосфер. «Высота 239» также получила аттестацию на поставку труб для нефте- и газопроводов системы «Транснефть», реализован большой совместный проект с «Лукойлом». Пройдена аттестация и получено подтверждение на поставку труб для газопровода Бованенково – Ухта, поставка труб под данный проект начнется во втором полугодии 2011 года. В ближайших планах «Высоты 239» – поставлять трубы для уникального проекта – «Южный поток».

В целом, «Высота 239» – одно из самых современных трубных производств России с уникальными, экологически безопасными технологиями, обеспечивающими высокое качество труб. Запуск «Высоты 239» позволил создать в Челябинской области 1400 новых рабочих мест. При наборе персонала руководители ЧТПЗ сделали ставку на молодых людей, способных к саморазвитию и самообучению. Зарботная плата работающих на «Высоте 239» в два раза превышает среднюю зарплату по региону. При этом удалось сформировать высокий уровень мотивации персонала, поскольку у людей есть перспективы стабильной работы и возможность вносить интересные предложения, совершенствовать производство и технологии, что полностью соответствует концепции устойчивого развития предприятий, отраслей и комплексов.

Список литературы:

1. Шатерникова А. Челябинский трубопрокатный завод, полвека назад производивший трубы для газопровода Средняя Азия – Центр, и сегодня связывает с Казахстаном свои планы // Панорама. – 22.04.2011.
2. Через инновации в будущее // Деловой Казахстан. – 29.04.2011.
3. Сарана Е.Ю., Харитонов Н.А., Харитонов Е.Н. К вопросу о формировании комплексной системы сбытового логистического контроллинга на промышленном предприятии // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2009. – № 1. – С. 190-194.

КРИЗИСЫ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

© Филатова В.А.*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Под воздействием факторов внешней и внутренней среды предприятия вынуждены трансформироваться и развиваться, что неизбежно приводит к возникновению кризисных ситуаций. Кризис является одной из закономерных стадий процесса развития. Он изменяет или разрушает на предприятии систему связей, вследствие чего формируются новые организационные элементы и структуры.

Обеспечение успешного функционирования и устойчивого развития предприятий сферы услуг, достижение целей, отвечающих интересам собственников и общества в целом, невозможны без постоянного совершенствования системы управления. Даже при высоких результатах деятельности неэффективный менеджмент может привести к возникновению кризисных ситуаций в деятельности предприятия, и оно станет объектом враждебного поглощения. Большинство российских предприятий сферы услуг в ходе

* Ассистент кафедры «Финансы и кредит».

своего функционирования и развития сталкивается с кризисными процессами, что обуславливает необходимость внедрения системы антикризисного управления и регулярного управления рисками предприятия в целях предвидения, нейтрализации или смягчения кризисных ситуаций.

В современной экономической литературе до сих пор не установилось общепризнанного представления о кризисах в развитии социально-экономических систем. В этой связи рассмотрение основных подходов к исследованию причин возникновения кризисных ситуаций и вопросов их управляемости в современных условиях является особенно актуальным.

Отечественные экономисты по-разному трактуют понятие «кризис». В Экономической энциклопедии под редакцией Л.И. Абалкина дано следующее определение [10, с. 346]: «кризис (от греч. krisis – решение, переломный момент) – глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности». В таком контексте одно из наиболее удачных определений кризиса в макроэкономической теории принадлежит Дж.М. Кейнсу, который рассматривает данное явление как «внезапную и резкую, как правило, смену повышательной тенденции понижательной, тогда как при обратном процессе такого резкого поворота зачастую не бывает» [7]. В микроэкономике используется понятие «кризис предприятия», определяемое как ограниченный по времени процесс, который ставит под угрозу его существование [8, с. 5]. Он может быть управляемым или удерживаемым в определенных границах; находится под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. полагают, что «кризис – это крайнее обострение внутрипроизводственных и социально-экономических отношений, а также отношений организации с внешнеэкономической средой» [6, с. 8]. Как считает Н. Алексеев, в качестве кризисной следует признать «любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к внешним изменениям и потеря рентабельности остается неизбежной» [1, с. 72]. Профессор Э.М. Коротков [2, с. 13] занимает сходную позицию, отмечая, что кризис угрожает жизнестойкости организации в окружающей среде. По мнению И. Ансоффа «когда изменение во внешней среде угрожает существованию фирмы, и она находится в жестком цейтноте, это значит, фирма попала в кризисные условия» [4, с. 486]. Херманн К.Ф., под кризисом понимает неожиданную и непредвиденную ситуацию, угрожающую приоритетным целям организации при ограниченном времени для принятия решений [9, с. 8]. Таким образом, вышеприведенные отечественные и зарубежные авторы рассматривают кризис как отрицательное явление.

Существует также иная точка зрения, расходящаяся с общепринятым мнением, которая заключается в том, что кризис может носить и позитивный характер. Такого мнения придерживается в своих работах К. Ру-Дюфор, отмечая, что кризисы имеют не только негативный и разрушительный характер, но несут в себе потенциал изменений [12, с. 81]. Сходную позицию за-

нимают Т.К. Пошан и Э.М. Морэн, отмечая, что кризис позволяет предприятиям обучаться, мобилизовать усилия, направленные на изменения [11, с. 7]. Отечественные ученые также отмечают, что «кризис наряду с негативными сторонами имеет и позитивные – он дает импульс к развитию, выполняя стимулирующую функцию» [3, с. 5].

Приведенные точки зрения свидетельствуют о том, что кризис необходимо рассматривать как двоякое явление: с одной стороны он угрожает устойчивому функционированию предприятия, с другой стороны – это неотъемлемая часть его развития, характеризуется нестабильностью состояния бизнеса, когда требуются внутренние перемены. В этой связи важно своевременно обнаружить сигналы о формировании внутренних и внешних причин, факторов и процессов, способных вызвать кризис и предвидеть его наступление.

Таблица 1

Внутренние причины возникновения кризиса

Внутренние факторы	Управленческие		– высокий уровень коммерческого риска; – неэффективность существующей стратегии; – неэффективность управления текущими затратами; – несогласованность действий менеджмента различного уровня.
	Операционные	Производственные	– низкий уровень техники, технологии и организации производства, устаревшие и изношенные основные фонды; – низкая производительность труда, низкий или несоответствующий уровень квалификации кадров, отсутствие программ повышения квалификации сотрудников, преклонный в среднем возраст, слабая мотивация кадрового состава; – снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности, высокие энергозатраты; – создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции; – неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности (в результате чего запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж).
		Рыночные	– низкая конкурентоспособность продукции; – отсутствие новых продуктов и инноваций; – низкий уровень организации маркетинговой деятельности; – зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей, сокращение клиентской базы.
	Финансово-экономические		– дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективно проводимой финансовой политики; – ухудшение показателей оборачиваемости капитала; – превышение привлечения заемных средств по отношению к собственным на невыгодных условиях; – неэффективный контроль за дебиторской задолженностью.

Коротков Э.М. [2, с. 14] выделяет объективные причины, связанные с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации; субъективные, отражающие ошибки и волонтаризм в управлении; природные, обу-

словенными особенностями климата, землетрясениями и др. Гуськова Н.Д., Аверина О.И., Никитина Н.В., Салимова Т.А. [3, с. 7] к наиболее значимым причинам, усугубляющим кризисную ситуацию на отечественных предприятиях, относят политическую и экономическую нестабильность, дерегулирование финансового механизма и инфляционные процессы. Очевидным является разделение причин возникновения кризиса на внешние и внутренние по отношению к деятельности предприятия. Внутренние причины вызваны недостатками в деятельности самого предприятия и конкретной ситуацией во внешней среде (табл. 1).

Таблица 2

Внешние причины возникновения кризиса

Внешние факторы	Социально-экономические факторы общего развития России	кризисное состояние экономики страны, общий спад производственной сферы, инфляция, нестабильность финансовой системы
		рост цен на ресурсы
		нестабильность регулирующего законодательства, в том числе и
		нестабильность налоговой системы
	Рыночные факторы	численность, состав народонаселения, снижение уровня реальных доходов населения и / или благосостояния народа, рост безработицы
		снижение емкости внутреннего рынка
		усиление монополизма на рынке
		резкое усиление конкуренции на рынке (в частности, усиление международной конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса)
		рост предложения товаров (услуг) заменителей
		изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров
	Прочие внешние факторы	политическая нестабильность, конфликтная внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта
		стихийные явления
		ухудшение криминогенной ситуации

Внешние причины – факторы и явления, складывающиеся независимо от деятельности предприятия (табл. 2). Они, как правило, менее подвижны, чем внутренние. Помимо разделения причин кризиса на внутренние и внешние целесообразно также и другое разделение: по направлениям или составляющим деятельности предприятия – для внутренних причин; по секторам внешней среды – для внешних причин. В первом случае нужно выделить три аспекта: финансовую, операционную и управленческую деятельность компании. Причины кризиса, связанные с финансовой деятельностью, обусловлены «уязвимыми местами» кредиторской и дебиторской задолженностей, денежных потоков и т.д. Критичные факторы в управленческой деятельности также различны. Причины кризиса могут касаться как вопросов следования предприятием выбранной стратегии, так и эффективности управления простыми процессами, инфраструктуры управления и согласованности раз-

личных его уровней. Ключевым моментом здесь может явиться ориентация деятельности на результат, а не на процесс [5, с. 16-18].

В результате изучения научной литературы можно сделать вывод о том, что опасность кризиса существует всегда, и причины возникновения многообразны, в этой связи его необходимо распознавать, предвидеть и прогнозировать. В результате кризиса обновленная система, возможно, будет продолжать функционировать, то есть могут произойти как резкие изменения, так и мягкая корректировка ее структуры.

По нашему мнению кризис – это неотъемлемый этап развития предприятия сферы услуг, состояние при котором наблюдается нестабильность в работе предприятия, нарушение его основных функций.

Анализ экономической литературы позволил выделить основные черты кризиса (рис. 1).

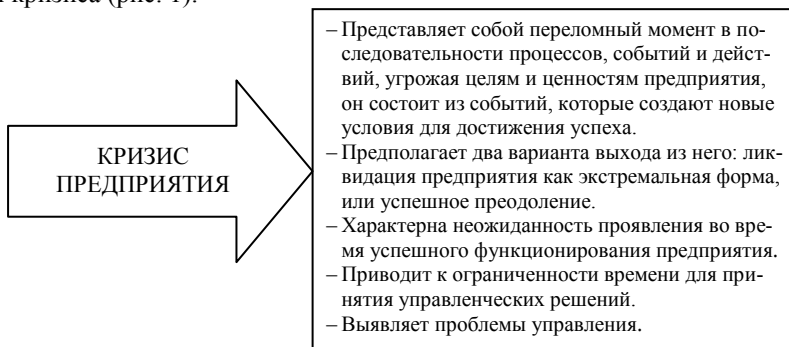


Рис. 1. Особенности кризиса предприятия

Таким образом, в развитии любой организации существует вероятность наступления кризиса. Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад). Краткосрочные кризисные ситуации не меняют сущности предприятия как производителя прибыли, они могут быть устранены с помощью оперативных мероприятий. Если предприятие в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер, вплоть до банкротства. Остроту кризиса можно снизить, если учесть его особенности, вовремя распознать его наступление. В этом отношении любое управление должно быть антикризисным, т.е. построенным на учете возможности и опасности кризиса.

Список литературы:

1. Алексеев Н. Управление предприятием в кризисной ситуации (опыт работы) // Проблемы теории и практики управления – 1997. – № 6.
2. Антикризисное управление: учебник. – 2-ое изд., доп. и перераб./ Под. ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 620 с.

3. Антикризисное управление: стратегические и тактические аспекты / Н.Д. Гуськова, Н.В. Никитина (и др.). – Саранск: Изд-во МГУ 2003. – 122 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. перевод с англ. – М.: Экономика, 1989.
5. Гончарук А.Ю. Антикризисное управление и трансформация производственных систем: методология и практика / А.Ю.Гончарук. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 287 с.
6. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление: учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2004. – 336 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гемос АРВ, 1999. – (General Theory of Employment, Interest and Money, 1936).
8. Нефедкин В.В. Стратегия развития предприятия в кризисных условиях. – Ульяновск: УлГУ, 2003. – 128 с.
9. Никитина Н.В. Антикризисное финансовое управление промышленным предприятием: теория, методология, практика: монография / Н.В. Никитина. – Саранск: Из-во Мордов. Ун-та, 2008. – 280 с.
10. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л.И. Абалкина. – М., 1999.
11. Pauchant T.C., Morin E.M. La gestion systemique des crises et la prevention de la contr-production // Rev francaise de gaction. – Paris, 1996. – № 108. – В. 80-99.
12. Rouh-Dufort Ch.Crises: des possibilite' pour ... enterprise // Rev francaise de gaction. – Paris, 1996. – № 108. – В. 81

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© Хадасевич Н.Р.*

Сургутский государственный университет, г. Сургут

Важнейшая задача современного предприятия для обеспечения эффективного существования состоит в достижении необходимых преимуществ перед конкурентами – это касается всего производственного потенциала предприятия, и в первую очередь трудового. Генкин Б.М.в своей работе «Основания экономической теории и методы организации эффективной работы» факторами производства называет ресурсы, полученные в результате экономической деятельности (информация, энергия, материалы, оборудование, здания), а также трудовой потенциал, при этом последний среди них выделяет в процессе производства как самый важный фактор [1, с. 150].

Труд – это целесообразная осознанная деятельность человека, осуществляемая в процессе производства. Способностью заниматься трудом обла-

* Доцент кафедры Управления персоналом.

дают «трудовые ресурсы», «рабочая сила». Трудовые ресурсы – это совокупность трудоспособного населения соответствующего возраста, готового и способного в физическом и интеллектуальном смысле участвовать в производстве и оказании услуг. «Рабочая сила» – это экономически активная часть трудовых ресурсов, занятая в производстве благ и услуг [2, с. 22-26].

В схеме производственного процесса Б.М. Генкина не обозначен фактор «капитал», так как автор считает любой источник дохода (ресурс) «капиталом». В связи, с чем необходимо вспомнить еще одно понятие, связанное с фактором производства «трудовой потенциал» – это «человеческий капитал». Человеческий капитал – это качества рабочей силы, которое дает возможность получить прибыль. Качественной и количественной характеристикой трудовых ресурсов, рабочей силы, персонала и человеческого капитала является трудовой потенциал.

Трудовой потенциал – это совокупность свойств, возможностей, трудовых ресурсов для осуществления экономической деятельности, в условиях достигнутого уровня развития экономики. Трудовой потенциал характеризуется не только степенью подготовленности трудовых ресурсов, обладает количественными и качественными характеристиками, а также гибкостью, адаптивностью к постоянно меняющимся условиям, способностью развиваться.

Формирование трудового потенциала не может происходить без трудовой деятельности. В процессе труда происходит наращивание качественных характеристик трудовых ресурсов таких как: образовательный, интеллектуальный и профессионально-квалификационный уровень, мотивационные качества трудовых ресурсов, отношение к труду, общечеловеческие и личностные качества. Основой развития трудового потенциала работников является совершенствование заложенных природой человеческих способностей.

Трудовой потенциал как сложная социально-экономическая категория, с одной стороны, отражает уровень развития производительных сил, с другой, характеризуется сложной системой взаимосвязей: экономическими отношениями, тенденциями социально-политического развития, демографическими, национальными традициями, многочисленными социально – культурными факторами и возможностями воспроизводства. Во взаимодействии производительных сил и производственных отношений формируется новое качество потенциала трудовых ресурсов.

Если трудовой потенциал трудовых ресурсов оказывается востребованным, реализованным в процессе деятельности, то он уже может называться человеческим капиталом. Следовательно, первоначально формируется трудовой потенциал работника, а после, в случае его востребованности и успешной реализации, трудовой потенциал может превратиться в человеческий капитал и принести прибыль.

Источником формирования способностей к трудовой деятельности выступают знания, умения, навыки человека, то есть приобретенные им способности. Исходной основой для них являются природные свойства челове-

ка, врожденные силы, потребности, черты характера, включая талант, образование и другие. Вступая в трудовые и гражданско-правовые отношения, будущие работники, обладающие трудовым потенциалом, обмениваются знаниями, навыками, профессиональным опытом и т.д.

Человек является носителем и собственником трудового потенциала. Трудовые отношения проявляются через экономические интересы работника. Имея личную собственность на свой трудовой потенциал, работник обладает всеми юридическими правами, то есть правом владения, правом распоряжения, правом пользования. У работника возникает личный интерес, порождаемый необходимостью существования, выполнения определенного труда, реализации своих потребностей, развивать для их достижения свой потенциал. Набор и уровень потребностей, ценностей и интересов работника зависит от его индивидуальных психофизиологических, профессионально-квалификационных и личностных характеристик. Уровень развития перечисленных составляющих влияет на формирование потребностей человека.

Таким образом, свои трудовые и гражданско-правовые отношения с работодателем работник строит на основе личной собственности на свой трудовой потенциал и в целях реализации собственных ценностей, интересов, направленных на удовлетворение различных потребностей, возникающих у работника.

Трудовой потенциал, его уровень, формирование и развитие опосредуются взаимодействием большого числа разнообразных факторов, воздействующих на трудовые ресурсы. На предприятии можно воздействовать на уровень трудового потенциала в процессе управления персоналом (табл. 1).

Трудовой потенциал персонала – это социально-экономическая совокупность, представляет целостную структуру, компоненты которой взаимосвязаны и характеризуются единством, выраженным качественными, количественными характеристиками персонала на конкретном предприятии и в конкретный период времени. Трудовой потенциал персонала состоит из элементов, характеризующих качества трудовых ресурсов: естественный, личностный, квалификационный, интеллектуальный, инновационный, предпринимательский потенциалы персонала, данные элементы формировались во времени в процессе развития экономики, а также формируются у каждого работника индивидуально по мере его жизнедеятельности. Наличие комбинации именно этих элементов дает возможность персоналу успешно заниматься трудовой деятельностью. Итогом комбинации всех структурных составляющих трудового потенциала персонала является их способность к реальному функционированию.

В любой функциональной области управления предприятия существуют задачи поиска новых подходов и решений, дополнительного освоения существующих прогрессивных технологий, в том числе и в управлении трудовым потенциалом организации. Факторы, влияющие на формирование трудового потенциала персонала организации, можно разделить на две группы: стимулирование со стороны руководства, создание соответствующей мотивирующей организационной среды [3, с. 6-11].

Таблица 1

**Факторы формирования, поддержки и развития
трудового потенциала, через его элементы**

Элементы трудового потенциала	Факторы, влияющие на их уровень
Естественный потенциал	– гуманизация труда; – социальное развитие организации; – планирование персонала, основанное на анализе структуры персонала организации.
Личностный потенциал	– повышение общего уровня культуры у персонала и в организации; – наличие самооценки персонала; – поддержание эффективных коммуникаций в организации.
Квалификационный потенциал	– отбор персонала с определенным уровнем квалификации; – соответствующая система повышения квалификации, как внутри организации, так и за ее пределами; – формирование навыков трудового поведения персонала; – поощрение инициативности; – формирование у работников самостоятельности, ответственности.
Интеллектуальный потенциал	– привлечение и отбор персонала имеющего способности, знания, талант, развитие этих качеств у персонала; – развитие образовательных систем, дополнительного профессионального образования; – формирование у работников стремления повышения уровня знаний, навыков и умений; – поощрение у работников, продолжающих образование; – создание условия для восприятия нового, формирование критического отношения к информации.
Инновационный потенциал	– формирование приоритета творчества, изобретательности, нестандартного мышления; – стимулирование материально и через «обогащение труда»; – создание атмосферы взаимопонимания в трудовом коллективе.
Предпринимательский потенциал	– формирование приоритета инициативы; – формирование предприимчивости, способности к прогнозированию; – поддержка бизнес – образования.

Имеющийся сформированный трудовой потенциал в зависимости от существующих условий может раскрываться, реализовываться в разной степени. Поэтому проблема функционирования трудового потенциала персонала сводится к созданию эффективного механизма востребованности и реализации данного потенциала в активную трудовую деятельность, с конкретными ее результатами. Необходимо создание системы социально-экономических и организационно-экономических условий для превращения потенциальных возможностей трудовых ресурсов в человеческий капитал, приносящий прибыль.

Таким образом, трудовой потенциал является сложной социально-экономической категорией, отражающей уровень развития способности персонала организации к трудовой деятельности, необходимой для достижения целей организации. На современном этапе трудовой потенциал становится одним из главных элементов увеличения прибыли предприятия, национального богатства страны и повышения уровня жизни ее населения.

Список литературы:

1. Генкин Б.М. Основания экономической теории и методы организации эффективной работы / Б.М. Генкин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2009.
2. Бухлков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Хадасевич Н.Р. Развитие потенциала персонала организации // Кад- ровик. – 2010. – № 1. – С. 6-11.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ БИЗНЕСА КОМПАНИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

© Чернов Д.В.*

Институт коммуникационного менеджмента
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики», г. Москва

Исходя из анализа ключевых факторов развития российских организаций на каждой стадии жизненного цикла можно сделать вывод, что внутри организации постоянно происходят изменения. При управлении компаниями, производящими продукцию для корпоративных потребителей, наиболее важными задачами для собственников является развитие конструктивных отношений с органами власти регионального и федерального уровня, а также удержание контроля над бизнесом от посредств конкурентов.

Для компаний, занимающихся в России производством продуктов для корпоративных потребителей, наиболее важная корпоративная задача – это наличие конструктивных отношений с органами власти регионального и федерального уровня. Зарегулированность многих сфер экономики в России, отнесение многих предприятий к сфере национальных интересов вынуждают руководителей в первую очередь выстраивать не внутренние процессы управления, а внешние связи, от которых зависят лицензии на месторождения, вопросы регулирования безопасности производства, распределение земельных участков, особый режим налогового благоприятствования, вопросы регулирования экспорта готовой продукции и импорта оборудования, а также доступа к национальной инфраструктуре, которая часто принадлежит государственным монополиям (железные дороги, электрические сети, магистральные газонефтепроводы). Также очень важным отличием этого типа бизнеса от других

* Преподаватель, кандидат экономических наук.

является тот факт, что представляя физические активы – производственные фонды, здания и оборудование, сырьевые базы и лицензионные права – крупномасштабное производство и добыча полезных ископаемых являются главным полем конфликтов вокруг прав собственности, которых не избежало ни одно из нынешних крупных предприятий этого типа. Однако благодаря тому, что в производстве технологический цикл выстраивается в виде огромных систем, в которых часто вообще не предусмотрен физический труд (только диспетчерский контроль), процесс принятия решений по функционированию бизнеса может происходить без участия собственника. Его и топ-менеджмент можно сменить без особого влияния на производственные показатели. Напротив, в секторе услуг «активы» компании не являются привлекательными для захвата, поскольку успех компании обеспечивают не они, а уникальная бизнес-модель, иногда при полном отсутствии материальных фондов. Можно уверенно утверждать, что в производстве смена собственника практически не влияет на эффективность бизнеса и на производственный процесс, а в секторе услуг приводит к смерти бизнеса.

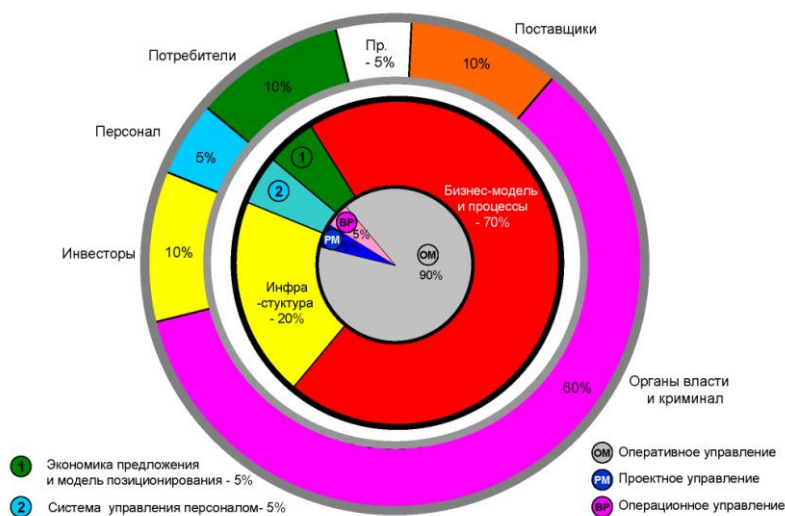


Рис. 1. Ключевые аудитории и элементы системы управления организацией, производящей товары для корпоративных потребителей, на стадии зарождения

На всех стадиях жизненного цикла этого типа бизнеса собственники должны фокусироваться на поддержании лояльных отношений с органами власти и соответствия ведения бизнеса национальным интересам и вопросам национальной безопасности. Кроме того, российская специфика наложила серьезный отпечаток на стадию зарождения многих компаний этого сектора.

Если в розничных услугах инфраструктура чаще всего строилась заново, то в производстве продукции для корпоративных потребителей новые бизнесы и компании возникали преимущественно на основе ранее существовавших отраслевых цепочек, разрушенных драматической приватизацией бывшей советской промышленности. Не все производители смогли действовать адекватно рыночной ситуации и использовать бизнес-модели, недоступные в рамках плановой экономики. Когда хаотичные приватизационные покупки активов были завершены, образовавшиеся финансово-промышленные группы начали проводить их инвентаризацию с целью выбора активов наиболее прибыльных, высокооборачиваемых и имеющих наилучшие долгосрочные перспективы роста.

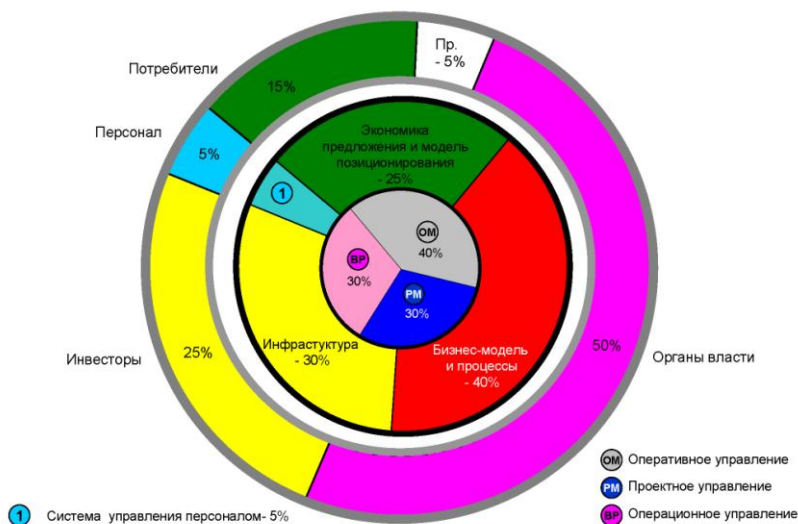


Рис. 2. Ключевые аудитории и элементы системы управления организацией, производящей товары для корпоративных потребителей, на стадии формирования

После отбора таких активов компании начали формировать стратегии развития, адекватные перспективам спроса на продукцию. В течение многих лет для компаний этого сектора, находящихся на стадии формирования, главной задачей было построение эффективной бизнес-модели, которая чаще всего основывалась на вертикальной интеграции бизнеса с низкой себестоимостью продукции и модернизации оборудования под выпуск современной продукции. Эта вертикальная интеграция часто повторяла отраслевые цепочки, по которым работали предприятия в СССР. Интеграция «назад», как правило, была необходима для защиты от монополизма поставщиков. Интеграция «вперед» объяснялась желанием увеличить добавленную стоимость и прибыль. Так, ТНК поглотила «Кондпетролеум» и

«Черногорнефть», которые ранее входили в состав «СИДАНКО», а также выкупила у государства акции «ОНАКО». РУСАЛ в этот период приобрел контрольные пакеты «Самарской металлургической компании» («САМЕКО»), самарского авиастроительного предприятия «Авиакор», интегрировал бокситные месторождения и приобрел контроль на Николаевским и Павлодарским глиноземными заводами. ЮКОС консолидировал около 90 % акций «Восточной нефтяной компании» и приобрел «Восточно-Сибирскую нефтегазовую компанию», «Ангарскую нефтехимическую компанию» и Mazeikiu Nafta (Литва). По сути для этого типа бизнеса наличие самых низких затрат в отрасли при приемлемом качестве продукции – является главным конкурентным преимуществом компании. Многие экспортные товары неглубокого передела торгуются на бирже, поэтому прибыльность бизнеса определяется разницей между биржевой ценой и издержками.

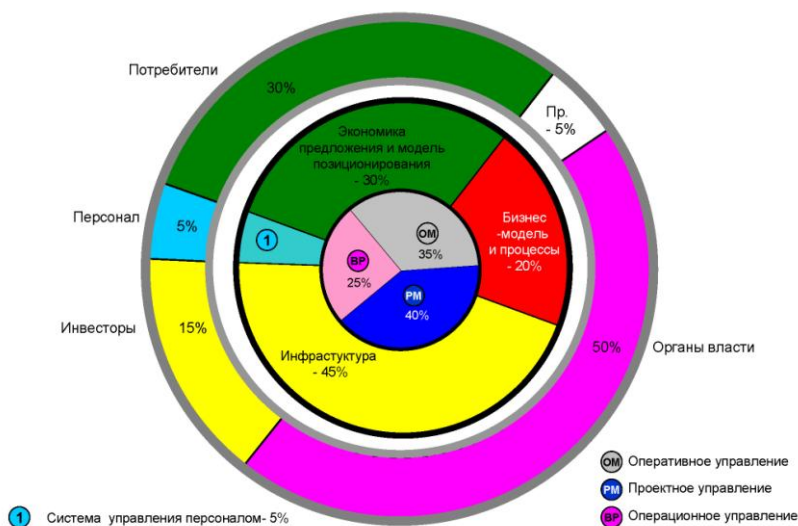


Рис. 3. Ключевые аудитории и элементы системы управления организацией, производящей товары для корпоративных потребителей, на стадии роста

После реструктуризации предприятий и восстановления отраслевых цепочек перед отечественными компаниями этого сектора встал вопрос о росте выпуска продукции и выхода на новые рынки сбыта. При этом компании, относящиеся к рассматриваемому типу бизнеса, в России являются национальными игроками. Для многих российских компаний из индустриального сектора с федеральным масштабом ведения бизнеса началась борьба за контроль над сегментами глобального мирового рынка. Так как органический рост производственных мощностей в этом типе бизнеса очень длительный и требует

огромных капиталовложений, то рост компаний происходит преимущественно через слияния и поглощения (в услугах это происходит наоборот – там легче заново строить собственные сети, чем перестроить старые бизнес-модели). Примеров M&A в этом типе бизнеса множество. Масштабная экспансия и покупки «ЛУКОЙЛом» добывающих подразделений в Казахстане, Узбекистане, Венесуэле, Иране, Египте, нефтеперерабатывающих заводов в Европе, покупка заправочных сетей в США и Европе. Слияние РУСАЛа, СУАЛа и Glencore в UC RUSAL, превратившее компанию на какое то время в производителя № 1 в мире; обеспечив себе через слияние сырьевую базу, UC RUSAL затем приобрел алюминиевый завод Alcon в Нигерии. «Норильский никель» за рубежом покупает американскую Stillwater, крупнейшего производителя металлов платиновой группы за пределами России и Южной Африки, затем – долю в Gold Fields, никелевый бизнес OM Group, а также зарегистрированную в Канаде LionOre; в результате «Норникель» получил перспективные добывающие и перерабатывающие активы в Западной Австралии, Финляндии и Африке, а доля России в географии бизнеса группы уменьшилась с 98 до 78 %. «Евраз» в 2005 г. купил Vitkovice Steel, в 2006-ом – американскую сталелитейную компанию Oregon Steel Mills, в конце 2007 г. подписал соглашение о покупке американской компании по производству проката Claymont Steel, украинских предприятий ОАО «Суша Балка» и «Днепропетровский металлургический завод им. Петровского». Также можно припомнить эпопею с попыткой «Северстали» слиться с Arcelor или ГАЗ купить Opel.

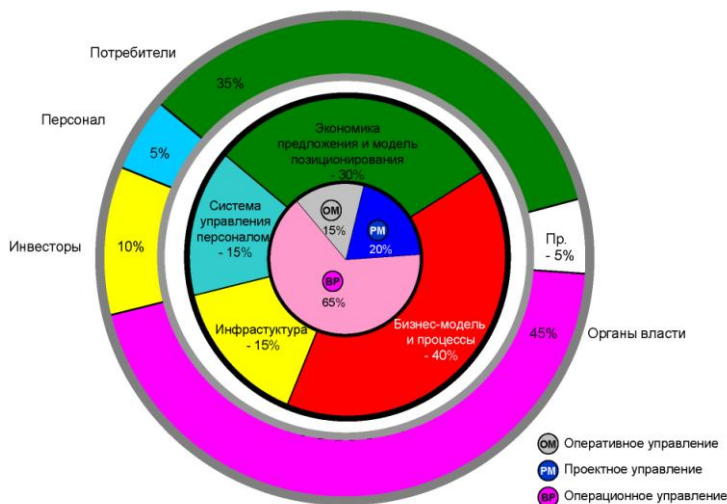


Рис. 4. Ключевые аудитории и элементы системы управления организацией, производящей товары для корпоративных потребителей, на стадии стабилизации

До стадии стабилизации ни одна из отечественных компаний, представляющих рассматриваемый тип бизнеса, пока не дошла (ожидается не ранее 2015-2017 гг. в виду очень длинного инвестиционного цикла компаний такого типа бизнеса). Ее достижение будет означать, в первую очередь, сбалансированное развитие производственного цикла. Неконтролируемые слияния и поглощения, производящие на свет неуправляемых гигантов, могут принести больше вреда, чем пользы. Поэтому компании, завоевав долю глобального рынка, достаточную для устойчивости, как правило, останавливаются в своем развитии, концентрируясь на операционной эффективности.

Список литературы:

1. Цвет нации // Приложение к газете Коммерсант. – 2008. – 27 мая. – № 89 (3906).

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ПРОИЗВОДЯЩИМИ ТОВАРЫ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

© Чернов Д.В.*

Институт коммуникационного менеджмента
Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики», г. Москва

Производство продукции промышленного назначения – один из локомотивов экономики, но у этого типа бизнеса есть несколько специфических отличий, которые влияют на управление компаниями этого сектора. Это огромный объем реализации и физической прибыли, который привлекает рейдеров, и продолжительный оборот денежных средств, который делает многие проекты зависимыми от государственной политики и макроэкономической стратегии, что делает успех в этом бизнесе зависимым от органов власти. Отсутствие конкурентной борьбы и необычное ценообразование на продукцию часто приводит к монополизации целых секторов экономики, но позволяет государству за счет специального налогообложения таких секторов финансировать крупные статьи бюджета.

В секторе цветной и черной металлургии, в нефтегазовом секторе, в электроэнергетике, в угольной, химической и нефтехимической промышленности, в тяжелом машиностроении и в строительстве формируется – до $\frac{2}{3}$ (66,8 %) совокупной выручки компаний, входящих в число крупнейших отечественных бизнесов по рейтингу «Эксперт 400» [1]. Только за счет «Газпрома» и нефтяных компаний формируется не менее трети общих доходов ведущих корпора-

* Преподаватель, кандидат экономических наук.

ций России. Понятно, что динамика роста в этом секторе бизнеса ниже, чем в непромышленном секторе экономики, но именно он в значительной мере определяет макроэкономические показатели страны. На доходах от экспорта сырья и продукции невысокого передела, реинвестируемых в отечественную экономику, выросли все остальные отрасли, обслуживающие миллионы потребителей. Производство продукции промышленного назначения – один из локомотивов экономики. У этого типа бизнеса есть несколько специфических отличий, которые влияют на управление компаниями этого сектора.

1. Огромный объем реализации и физической прибыли. Только прибыль до налогообложения у Новолипецкого металлургического комбината примерно равна всему объему реализации розничного гиганта – компании «Евросеть» [2]. Но задайте себе вопрос, что труднее с точки зрения внутрифирменного управления: управлять бывшими советскими предприятиями металлургии (поставки железорудного концентрата на Новолипецкий комбинат осуществляются с предприятий, расположенных не далее чем 350 км от Липецка [3] или создать с нуля розничную систему типа «Евросети», имевшую в годы расцвета свыше 5000 точек продаж более чем в 100 городах России и странах СНГ [4]? Ответ очевиден: конечно же, все предпочли бы получить контроль над уже отстроеным бизнесом, размер которого гарантирует огромную прибыль, не занимаясь удовлетворением потребительских предпочтений миллионов клиентов и контролем над более чем 40 тыс. торговых представителей, разбросанных по всей стране. Какой еще бизнес может принести 27,3 млрд. долл. чистой прибыли, как «Газпром» [5]? Понятно, почему при приватизации борьба развернулась именно вокруг сырьевых и производственных предприятий, и никто из собственников того времени не задумывался о построении сложных бизнесов розничных услуг и потребительского производства.

2. Изменение собственника практически не влияет на производственный процесс. За счет того, что технологический цикл производства выстраивается в виде огромных систем, в которых часто вообще не предусмотрен физический человеческий труд (только диспетчерский контроль), то процесс принятия решений по функционированию бизнеса может происходить безучастия собственника. Его и топ-менеджмент вообще можно сменить без особого влияния на производственные показатели. Вспомним «Русский Алюминий» (Быков и КрАЗ, Живило и НкАЗ), ТНК («Черногорнефть» и «Кондпетролеум»), «Евразхолдинг» и УГМК-Холдинг (Живило и КМК, Хайдаров и Качканарский ГОК), «Роснефть» (Ходорковский и ЮКОС) и многих других. Заводы в этих типах бизнеса работали много месяцев без менеджмента, при этом сохраняя стабильные операционные показатели. Предприятия алюминиевой промышленности успешно работали и при захвативших сначала эти активы представителях рэкета, и при толлинговых королях, и при, наконец, сменивших их профессиональных управленцах. Смогли бы столько же продержаться розничная сеть или завод по производству прохладительных напитков? Ни один тип биз-

неса не подвергался, и не будет подвергаться таким атакам рейдеров (от криминала до органов власти), как добыча полезных ископаемых и крупномасштабное производство. Каждое из нынешних крупных предприятий в этой отрасли прошло через конфликты вокруг прав собственности.

3. *Продолжительный оборот денежных средств.* За 15 постсоветских лет в России запустили в серийное производство две модели гражданских самолетов: Ту-204 и Sukhoi SuperJet. Построена (на самом деле, достроена с советских времен) одна электростанция. А сколько появилось новых алюминиевых или нефтеперерабатывающих заводов? Ни одного. Экономика страны уже десятки лет не может освоить добычу углеводородов с шельфа Баренцева моря. В условиях нестабильности политического и инвестиционного климата и «коротких денег» госкомпании и частные бизнесмены предпочитают реинвестировать прибыль в лучшем случае в модернизацию основных фондов существующих предприятий, но не в новые долгосрочные проекты. Кардинальные изменения в законодательстве в середине проекта, как это случилось с проектами, открытыми в рамках соглашений о разделе продукции (Сахалин-2 и Газпром), инвесторов не вдохновляют на новые инвестиции. Единственный выход – находить «старших партнеров» в виде госкомпаний и таким способом хеджировать политические риски. Все это происходит из-за очень продолжительных сроков оборачиваемости, при которых инвестор вынужден брать на себя политические и макроэкономические риски на десятилетия вперед. Решение серьезных проблемы с ведением этого бизнеса в России требует вмешательства высших руководителей страны. Так, например, для освоения Штокмановского месторождения был привлечен французский энергетический гигант Total. Владимир Путин пообещал Total в России «хорошее административное сопровождение» [6] и предложил компании спокойно относиться к задержкам сроков запуска проекта шельфовой добычи.

4. *Влияние органов власти на успех бизнеса.* В этом типе бизнеса успех определяется качеством и уровнем взаимоотношений с органами власти как регионального, так и федерального масштаба. Получение и удержание контроля над российским предприятием во всех стадиях жизненного цикла зависит не от законов, а от тесного общения собственников с политической элитой как региона, так и федерального центра. Делегирование частному бизнесу контроля над сырьевыми компаниями рассматривается регуляторами через призму лояльности к политической элите и национальной безопасности, контроля над тяжелой промышленностью (металлургия, энергетика, химия) – через призму преобладания в инфраструктурных секторах экономики национального капитала, над машиностроением – через подбор национальных управленческих кадров.

5. *Отсутствие конкурентной борьбы.* В рамках этого типа бизнеса в России конкуренция слаба, отдельные отрасли вообще находятся в монопольном состоянии. Конкуренция нефтяных компаний отсутствует в виду монопольного положения «Транснефти» по транспортировке нефти в тру-

бопроводах, как и «Газпрома» в газовом экспорте. А решение о допуске «к трубе» принимается органами власти. Помните печальную судьбу частных нефтепроводов до Мурманска и в Китай? Большая часть алюминиевой отрасли принадлежит частным акционерам «Российского Алюминия» (даже Standard Oil до своего разделения контролировала «только» 85 % рынка углеводородов США) [7]. Отечественное законодательство формально препятствует образованию компаний, контролирующих свыше 35 % рынка. Такие компании автоматически становятся объектом государственного регулирования, причем основным рычагом регулирования является не разукрупнение (как в США), а государственное вмешательство в их цены и тарифы. Таким образом, отечественная система фактически поощряет концентрацию и монополизацию производства, поскольку этот процесс обеспечивает государству повышение контроля над бизнесом. Во многих других отраслях от строительства до черной металлургии существует олигополия: отрасли образуют 2-5 игроков. Исключением является машиностроение. Но в этой отрасли выживание предприятий в значительной степени зависит от государственного заказа и посредничества государства в заключении экспортных контрактов. В Китай энергетическое оборудование поставляется по межправительственным соглашениям, огромный контракт РЖД на строительство железных дорог в Ливии будет оплачен в счет государственного долга, новый гражданский «Сухой» поставляется, в основном, государственному «Аэрофлоту», тепловозы – государственным железным дорогам, атомные станции и вооружения – в страны третьего мира, опять же по госконтрактам, и так далее. В общем, к сожалению, в России, чтобы успешно развивать этот тип бизнеса, надо обращать внимание не на качество корпоративного управления и инвестиционную привлекательность, а уметь устраивать конструктивные, лучше дружеские, отношения с регуляторами и другими собственниками в отрасли. Клиенты, персонал, инвесторы, жители территорий – это, к сожалению, второстепенные аудитории.

6. *Необычное ценообразование на продукцию.* Ни в каком другом секторе экономики продукция не имеет такого необычного ценообразования, как продукция этого типа бизнеса. Здесь основные факторы ценообразования – биржа, спекулятивные операции и политическая конъюнктура. Себестоимость производства барреля нефти в Саудовской Аравии и Ираке составляет 2-3 долл., в развивающихся странах типа Казахстана и Венесуэлы она колеблется от 5 до 12 долл. Какой еще бизнес имеет 10-70 кратную разницу между себестоимостью и продажной ценой? Внутри этого бизнеса, построенного на сложных, взаимозависимых и монопольных взаимоотношениях, цены формируются вовсе не усредненными и цивилизованными показателями рентабельности. Биржевые товары продаются стандартными лотами, и особой разницы между канадской и красноярской алюминиевой чушкой нет, как нет ее между чукотским и южноафриканским золотом 999 пробы. Зачем же устраивать конкуренцию между компаниями? Производителям проще

договориться и управлять рынками (как, например, это делает ОПЕК), при этом в вынужденных союзниках у производителей будут не только национальные правительства, но и компании потребители и правительства стран-импортеров. Олигополические сговоры при протекции государства обеспечивают высокую рентабельность и в других отраслях этого типа бизнеса (прокат, трубы, удобрения, уголь с определенными показателями КПД сгорания, применимый только в определенных электростанциях, цемент и т.д.).

7. *Влияние персонала в производстве на эффективность бизнеса ниже, чем в услугах.* В секторах добычи полезных ископаемых и несложных переделов (металлургия) влияние персонала на результаты бизнеса не так велико. Высокая квалификация и творческий потенциал не требуются. Проблемы с персоналом легко решаются наймом новых сотрудников. Красноречивый пример – аварии на шахтах Кузбасского бассейна («Юбилейная», «Ульяновская», «Распадская»). В интервью СМИ шахтеры откровенно высказывали отношение руководства шахт к ним, в котором подчеркивалось, что любой недовольный сотрудник будет в течение дня заменен на нового, готового работать при любых условиях [8]. Поэтому главная функция персонала – точное выполнение инструкций и техники безопасности при обслуживании дорогостоящих технологических объектов. Так многие технологические катастрофы могли бы быть превращены, если бы сотрудники четко бы выполняли все инструкции по надлежащей эксплуатации объектов. Человеческий фактор привел к трагедии на Саяно-Шушенской ГЭС, когда операторы интенсивно изменяли мощность турбин, что привело к последовательному переходу одного из гидроагрегатов шесть раз через зону не рекомендованной работы [9]. Когда в нарушение инструкций по бурению руководители ВР дали указание на интенсивное бурение [10] на платформе DeepWater Horizon в Мексиканском заливе. И таких примеров десятки. В машиностроении, конечно, роль человеческого фактора выше, особенно в НИОКР и проектировании. Однако эволюция производства в направлении «отверточной» сборки или автоматизации процессов (а это и есть два наиболее выраженных российских тренда развития машиностроения и приборостроения) снижает влияние персонала. В целом в бизнесе этого типа оно не так существенно, как в секторах услуг, где бизнес осуществляется при непосредственном ежеминутном контакте сотрудников с клиентами.

Список литературы:

1. Удержать траекторию // Эксперт. – 2007. – 1 окт. – № 36 (577).
2. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции // Эксперт. – 2007. – 1 окт. – № 36 (577).
3. Информация компании НЛМК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nlmk.ru.
4. Цуканов И. «Нам пришлось выгнать всех негров», – Е. Чичваркин, председатель совета директоров и совладелец «Евросети» // Ведомости. – 2008. – № 113.

5. В плену падающей добычи // Эксперт. – 2008. – 7 июля. – № 27 (616).
6. Малкова И., Новый В. Премьер-супервайзер // Ведомости. – 2010. – 15 июня. – № 107 (2625).
7. Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть / Пер. с англ. – М.: ДеНово, 1999.
8. Шахтеры «Распадской»: правда о зарплате и безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.youtube.com/watch?v=rq6QcLRFFQA.
9. Акт технического расследования причин аварии, произошедшей 17 августа 2009 г. в филиале Открытого Акционерного Общества «РусГидро» – «Саяно-Шушенская ГЭС им.П.С. Непорожного». – С. 72, 75, 88.
10. 60 Minutes – BP disaster – Deepwater Horizon survivor Mike Williams [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.youtube.com/watch?v=N58oCgl9j2c.

РЕПУТАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ МОДЫ

© Щеглов М.С.*

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

В статье выделена и рассмотрена взаимосвязь различных уровней репутационного капитала. Раскрыто влияние репутации государства (высший уровень) на репутационный капитал хозяйствующих субъектов модной индустрии (низший уровень) и их восприятие со стороны контактных аудиторий.

Объективным является тот факт, что репутационный капитал хозяйствующего субъекта формируется не только как результат внутренней инициативы и стратегического планирования. На его положительное или отрицательное выражение во многом влияют иные условия, которые находятся за пределами воздействия самого предприятия.

Состояние отрасли, в контексте которой предприятие функционирует, во многом предопределяет его успешность на рынке и отношение потребительских аудиторий к его продукции. Регион, его социально-экономическое положение, специализация, внутренняя политика, также оказывают значительный эффект на предпринимательскую деятельность. Но в наибольшей степени репутационный капитал подвергается воздействию со стороны государства, а именно его имиджа, как на внутристрановом уровне, так и на международной арене. Традиционным является отождествление высоких ценностных репутационных характеристик с продукцией таких европейских стран как Франция, Англия, Швейцария (французская парфюмерия, английский костюм, швейцарские часы и так далее).

* Аспирант кафедры Инвестиций и ценных бумаг.

Однако этот процесс не является односторонним. Макиенко И.И. отмечает, что «имидж страны может не совпадать с имиджем ее товаров <...>, но оба имиджа (страны и товара) работают в тандеме» [6, с. 6]. Сформированный положительный репутационный капитал предприятия в конечном счете влияет на формирование положительного имиджа страны. Данную взаимосвязь отмечает также в своих исследованиях В.Л. Музыкант, И.И. Логинцова, R.D. Scholer [3, 5]. Взаимосвязь и взаимовлияние производимых в стране товаров и совокупного государственного имиджа было подтверждено также в ряде исследований, проведенных американскими учеными под руководством S.Saeed.

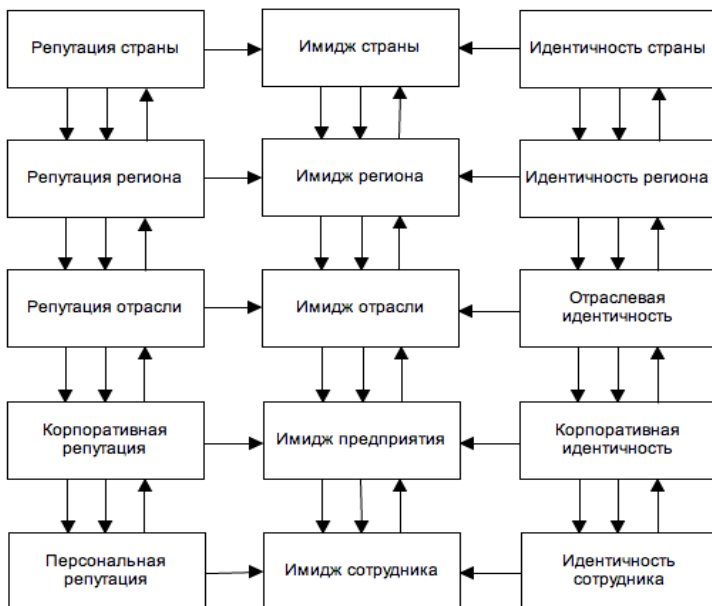


Рис. 1. Принциальная схема репутационного взаимодействия страны, региона, отрасли, предприятия и индивидуального сотрудника

Источник: составлено автором.

Согласно предложенной нами методологии, имидж объекта является результатом восприятия контактными аудиториями его действительной репутации и формируемой идентичности. Репутационное взаимодействие происходит на разных уровнях, начиная с государственного и заканчивая уровнем индивидуального сотрудника предприятия.

Государство определяет стратегию развития, социальные, экономические и иные политики на федеральном, региональном и местном уровнях. Региональные и местные органы власти опосредуют утвержденный на верхних уровнях курс развития.

Регион, представляя собой проводника государственной политики, тем не менее, выделен нами в отдельную категорию в схеме, ввиду присущих ему уникальных экономических особенностей, среди которых ключевое место для формирования имиджа имеет производственная специализация и концентрация.

Преломляясь через призму региональной специфики, федеральная политика оказывает существенное влияние на состояние отраслей народного хозяйства. Любые запретные или поощрительные меры в кратчайшие сроки могут остановить или стимулировать производство, предопределяя конкурентоспособность предприятий отрасли на внутренних и внешних рынках.

В конечном счете государственная политика и имидж страны либо способствуют, либо являются барьером для оптимизации потенциала репутационного капитала предприятия.

Уровень сотрудников в данной статье, мы считаем целесообразным не рассматривать, так как его раскрытие требует использования методов, выходящих как за рамки границ исследования.

Верхние уровни оказывают более значимое влияние на формирование имиджа нижеследующих уровней. Соответственно, имидж государства имеет доминирующее воздействие на репутационный капитал отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

В принципе, так называемый эффект «страна-производитель» (country of origin effect) широко изучен в отечественной и иностранной научной литературе (И.И. Скоробогатых, И.И. Макиенко, И.В. Логунцова, М. Durairaj, S. Saeed, D. Snyder, R.D. Schooler, K. Dinnie) [...].

С данных позиций, с целью создания благоприятной экономической среды для развития отрасли и репутационного капитала предприятий государством должны быть выработаны соответствующие политики.

Согласно разработанной Минэкономразвития РФ «Концепции продвижения национальных и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства (на 2007-2008 годы) [1], а также сформулированной на её основе национальной программы «Бренд России» был выделен ряд барьеров, препятствующих формированию положительного репутационного капитала отечественных хозяйствующих субъектов, которые могут быть отнесены в том числе и на отрасль модной индустрии, а именно:

- существование негативных стереотипов восприятия в отношении России, её товаров и услуг;
- дефицит доверия к отечественному бизнесу;
- отсутствие эффективных механизмов координации деятельности в области продвижения брендов;
- отсутствие преимуществ в кадровом и научном обеспечении брендинга;
- проигрыш в конкуренции отечественных предприятий при сравнимом качестве;

- отсутствие опыта продвижения отраслевых и региональных брендов в деятельности органов государственной власти и объединений предпринимателей.

Вот как прокомментировал ситуацию отечественный модельер Вячеслав Зайцев «Если на Западе молодой художник-модельер имеет возможность принять участие в выставках, в международных показах, их дотируют, покупают билеты, создают условия для работы, – отметил он. – То у нас этого ничего нет – мы абсолютно выброшены» [2].

Для преодоления существующих барьеров и нивелирования негативных имиджевых последствий для государства, необходима разработка специализированных по отраслям концепций и стратегий развития.

Применительно к отрасли модной индустрии Министерством торговли и промышленности РФ была принята «Стратегия развития легкой промышленности России» на период до 2020 г. [2], включающая сопутствующий план мероприятий по модернизации отрасли на долгосрочную перспективу. Однако, с нашей точки зрения, предложенные в стратегии сценарии развития носят наиболее общий характер, требующий конкретизации в приложении отдельных отраслей легкой промышленности. Более того, учитывая взаимозависимость национальных индустрий моды, легкая промышленность развитых стран начинает играть все меньшую роль в обеспечении модных домов и сетей ресурсами.

Репутационный капитал является производным результатом взаимодействия различных уровней, начиная с наивысшего, федерального, и заканчивая уровнем индивидуального сотрудника. Формирование и поддержание конкурентоспособного уровня репутационного капитала предприятий индустрии моды зависит от мер государственного уровня, направленных на стимулирование отрасли. При этом эффективными мероприятиями, с нашей точки зрения, являются разработанные специально для отрасли стратегии и целевые программы развития.

Список литературы:

1. Концепция продвижения национального и регионального брендов товаров и услуг отечественного производства на 2007-2008 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/welcome/pressservice/eventschronicle/doc1209394204454.
2. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/3.
3. Музыкант В. Л., Формирование брэнда средствами рекламы и PR. – М.: Экономистъ, 2004.
4. Бурденко Е.В. Государственная поддержка обувной промышленности в России // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 7. – С. 25-28.

5. Логунцова И.В. Продвижение национальных и региональных брендов отечественного производства как государственная задача // Государственное управление. Электронный вестник. – 2010. – № 23.

6. Макиенко И.И. Влияние страны-производителя на оценку товара потребителем и принятие решения о покупке в контексте других оценочных факторов // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2002. – № 3. – С. 4-14.

6. Dinnie K. Nation Branding. Butterworth-Heinemann, 2007.

7. Durairaj M. Country-of-origin as a stereotype: Effects of consumer expertise and attribute strength on product evaluations // Journal of consumer research. – 1994. – № 22.

8. Saeed S., Shrimp T., Snyder D. Consumer's cognitive structures for countries and their products // Enhancing knowledge development in marketing. American marketing association. – 1990. – № 2.

УРОВНИ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

© Щербакова Т.В.*

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Нижний Новгород

В данной статье рассматриваются уровни контроля деятельности управляющей компании в процессе функционирования механизма инвестирования объектов незавершенного строительства с применением паевых инвестиций. Автором проанализированы три уровня контроля деятельности управляющей компании – стратегический, тактический и операционный, которые позволяют эффективно организовать ее деятельность.

Управляющая компания (или управляющая организация) – под этим термином понимается организация, которая создана в соответствии с законодательством Российской Федерации и имеет лицензию ФСФР (Федеральной службы по Финансовым рынкам России) в целях управления паевыми инвестиционными фондами (ПИФа́ми) и негосударственными пенсионными фондами.

Организационными формами управляющей компании могут выступать: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью. Согласно законодательству, в некоторых инвестиционных фондах доверительно управление может осуществляться управляющей компанией.

Также управляющие компании могут работать со средствами пенсионных накоплений, средствами компенсационного фонда, страховыми ре-

* Преподаватель кафедры Экономического анализа и управления недвижимостью, кандидат экономических наук.

зервами страховых компаний, активами фонда коллективных инвестиций, накоплениями для жилищного обеспечения военнослужащих, пенсионными резервами негосударственных пенсионных фондов, ипотечным покрытием, целевым капиталом некоммерческой организации.

К основным функциям управляющей компании при функционировании механизма инвестирования объектов незавершенного строительства с применением паевых инвестиций относятся следующие:

- формирование ЗПИФ (н) и ЗИПИФ;
- может выступать заказчиком строительства или передавать право на строительство объекта другому заказчику;
- распоряжение финансовыми средствами пайщиков, хранящимися в специализированном депозитарии, под контролем оценщика.

Паевой фонд не является юридическим лицом, поэтому его имуществом распоряжается управляющая компания.

В связи с этим необходим контроль деятельности управляющей компании. Уровни контроля деятельности Управляющей компании представлены на рис. 1.



1 – стратегический контроль; 2 – тактический контроль; 3 – операционный контроль.

Рис. 1. Уровни контроля деятельности Управляющей компании

Первый уровень – контроль со стороны Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. Это стратегический контроль на длительный период времени. Управляющая компания может управлять паевым фондом только на основании лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, выданной Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ).

Второй уровень – тактический контроль, осуществляется непосредственно в период функционирования фондов и осуществляется специализированными депозитариями. Специализированные депозитарии хранят денежные средства пайщиков и контролируют законность операций с этими средствами. Для расчетов по операциям, связанным с доверительным управлением паевым инвестиционным фондом, открывается отдельный банковский счет (счета), а для учета прав на ценные бумаги, составляющие паевой инвестиционный фонд, – отдельные счета депо в специализированном депозитарии.

Специализированный депозитарий не вправе пользоваться и распоряжаться имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд, – он обязан осуществлять контроль за соблюдением Управляющей компанией этого паевого инвестиционного фонда нормативных правовых актов и правил доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Специализированный депозитарий следит за тем, куда управляющая компания направляет средства пайщиков, – в целях соблюдения требований к составу и структуре активов паевого инвестиционного фонда согласно инвестиционной декларации фонда. В случае если управляющая компания дает специализированному депозитарии какие-либо распоряжения относительно имущества фонда, противоречащие законодательству, то специализированный депозитарий не вправе исполнять такие поручения. Он должен действовать исключительно в интересах пайщиков. Если специализированный депозитарий в ходе контроля за деятельностью управляющей компании выявляет соответствующие нарушения, то он обязан уведомить об этом Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг. Специализированный депозитарий также ведет реестр владельцев пайщиков. ПИФа, то есть кто, когда, сколько паев купил и продал. Либо, согласно Правилам конкретного фонда, этой деятельностью занимается специализированный регистратор.

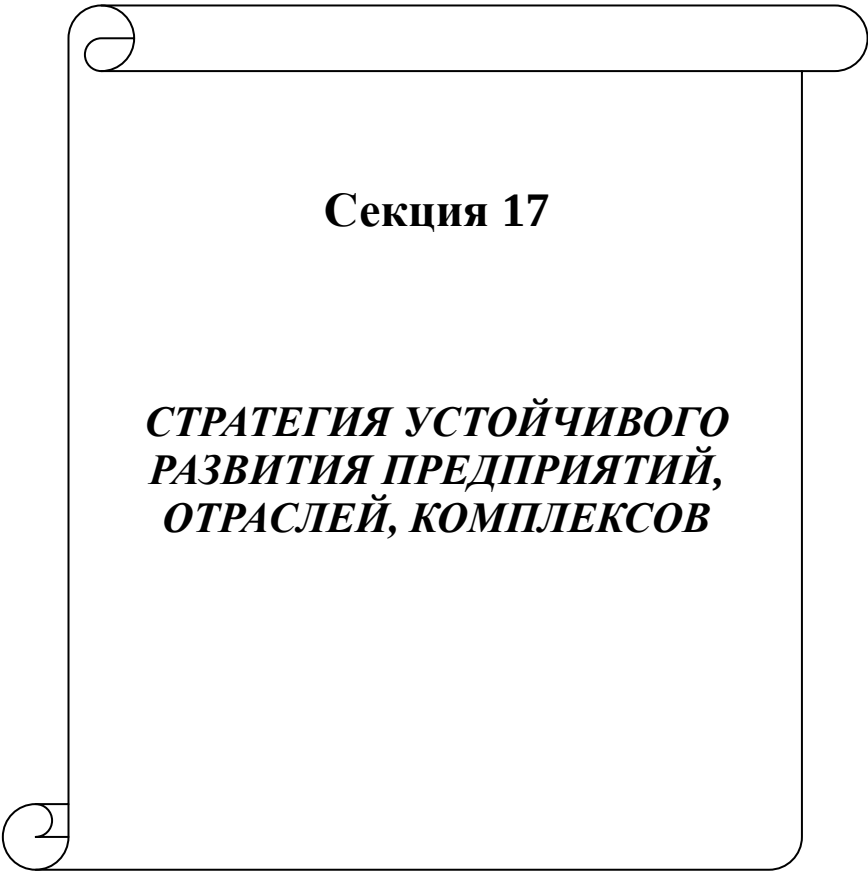
Третий уровень – операционный контроль, охватывающий такие стадии деятельности Управляющей компании, как приобретение объекта незавершенного строительства, непосредственный тщательный аудит бухгалтерской отчетности, отчетности по имуществу фонда, состава и структуры активов фонда. Для этого создается независимая аудиторская комиссия.

Таким образом, существующие уровни контроля деятельности управляющей компании (стратегический, тактический и операционный) позволяют эффективно организовать ее деятельность в процессе функциониро-

вания механизма инвестирования объектов незавершенного строительства с применением паевых инвестиций.

Список литературы:

1. Мрочковский Н.С. Как создать и приумножить свой капитал, инвестируя в акции и ПИФы. – М.: НТ Пресс, 2008. – 112 с.
2. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. – М.: Вильямс, 2007. – 304 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is drawn with a thin black line.

Секция 17

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© Прозорова А.С.*

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

В статье рассмотрен процесс формирования стратегии предприятия в условиях финансового кризиса, обоснована важность стратегического управления в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. А так же дана оценка основных проблем, с которыми сталкиваются организации при внедрении и ведении стратегического управления.

В настоящее время большинство российских предприятий не имеет документально оформленной стратегии, что не мешает им развиваться и добиваться успеха. Так же отсутствие четко сформулированного стратегического плана вовсе не говорит о том, что руководство предприятий «плывет по течению». Как раз таки сами руководители предприятий прекрасно представляют свою стратегию и понимают, в чем состоят их преимущества перед конкурентами и предпринимают целенаправленные действия по укреплению своих позиций. И совсем наоборот думают и делают те, кто должен активно участвовать в реализации стратегии: руководители средних и нижних уровней и сотрудники предприятий [1].

Таким образом, на наш взгляд, основная задача создания формализованной стратегии – формирование общего видения, способного согласовать действия сотрудников и руководителей всех уровней.

Руководителей многих предприятий на сегодняшний день объединяет мнение, что стратегическое управление – это средство достижения поставленных целей, позволяющее вывести предприятие на новый уровень и обеспечить получение больших прибылей.

Разработкой стратегии и стратегическим управлением необходимо начать заниматься еще на первых этапах становления предприятия. Причем это не зависит ни от размеров предприятия, ни от формы собственности. Единственное, «объем» инструментов стратегического управления, по нашему мнению, целесообразно применять пропорционально размерам предприятия. То есть стратегия крупных предприятий, корпораций не подойдет для применения в малом бизнесе.

В условиях современной рыночной экономики внимание руководителей предприятий привлечено преимущественно к следующим аспектам деятельности: во-первых, становление бизнеса, налаживание связей с клиентами, поставщиками, финансовыми инструментами и т.д., а во-вторых,

* Аспирант кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита.

расширение бизнеса (проекты по развитию мощностей, складских помещений, капитальные ремонты и строительство, расширение компании и т.д.).

Это аспекты бизнес-процессов. Каждому из этих двух аспектов соответствует своя система управления. Построению компании соответствует оперативный характер действий, оперативное управление. Расширению бизнеса – стратегический характер действий, стратегическое управление.

Как показывает практика, для менеджеров приоритетным является оперативная деятельность, которая непосредственно связана с бизнесом. На втором месте – оперативное управление, без которого предприятие просто не смогло бы выжить.

Затем, казалось бы, по мере роста предприятий, менеджеры должны оказывать все больше внимания не просто развитию и расширению компании, но и совершенствованию системы управления. Так как отставание развития управления от развития самой компании является наиболее распространенной «болезнью» современных предприятий, что зачастую приводит к «летальным» исходам. Но стратегическое управление требует больше затрат как финансовых, так и трудовых, а оперативное управление намного понятнее и проще. Поэтому руководители предприятий предпочитают тратить больше времени и усилий на операционное управление, нежели внедрять и совершенствовать стратегическое управление [2].

Однако, в конце концов менеджеры начинают понимать, что не смогут коренным образом изменить ситуацию в своем бизнесе без решения назревших стратегических вопросов.

Основным фактором успешности проводимых в компании изменений является желание руководства осуществить их. Но руководству психологически сложно примириться с расходами на стратегическое управление, так как перед ними стоят более «важные» задачи: уплата налогов, затраты на основное производство, выплата заработной платы работникам и т.д.

Однако если смотреть в будущее, а не жить сегодняшним днем, то в конечном итоге отсутствие внимания к стратегическому управлению неизбежно повлечет за собой исчезновение необходимости заниматься и оперативным, так как компании уже не будет.

Практика показала, что предприятия, как правило, берутся за разработку стратегического управления в двух случаях:

- находясь в кризисном или предкризисном положении;
- переживая большой успех, сопровождаемый бурным ростом и развитием.

В обоих этих случаях теряется управление предприятием, т.е. симптомы могут быть схожими, но причины различны. Поэтому стратегическое управление в двух этих ситуациях должно быть разным.

Заниматься разработкой стратегического управления, когда предприятие успешно, по нашему мнению, намного легче, так как руководство не

стесненно в средствах и не подавленно психологически. Если же компания несостоятельна, то разработка стратегии затрудняется нехваткой ресурсов: финансовых, трудовых, временных. Поэтому остановимся более подробно на особенностях внедрения стратегического управления в условиях несостоятельности предприятия.

Прежде всего, менеджерам необходимо четко понимать, что собой представляет стратегическое управление и что нужно, для его правильной постановки. Процесс стратегического управления можно условно разделить на стратегический анализ, разработку и реализацию стратегии.

Стратегический анализ нужен для того, чтобы обеспечить менеджеров необходимой информацией при разработке стратегии компании. Такой информации не должно быть мало, но при этом и не должно быть в избытке. Так же особую роль играет временной фактор, так как полученная информация к моменту разработки или реализации стратегии может устареть. Поэтому менеджерам необходимо действовать оперативно [5].

Здесь появляется первая проблема, с которой может столкнуться предприятие, находящееся в кризисном состоянии. Всем объемом необходимой информации предприятие не располагает. Собирать информацию из внешних источников собственными силами менеджерам будет просто некогда, а заказывать исследование профессионалам руководству такого предприятия будет финансово нецелесообразно. Здесь может помочь простой, но действенный способ. Провести опрос опытных специалистов, работающих в данной организации, которые, безусловно, обладают ценной информацией о рынке, а затем обработать полученную информацию. Менеджерам необходимо собрать данные о потребностях клиентов и имеющихся возможностях эти потребности удовлетворить, привлекательности и конкурентности различных сегментов клиентского и товарного рынка, прогнозах изменения потребления в связи с экономическим кризисом, сильных и слабых сторонах компании, возможностях и угрозах внешней среды, деятельности основных конкурентов, поставщиков и производителей.

Далее для проведения анализа предприятиям можно воспользоваться наиболее распространенными в российской практике методиками, такими как SWOT-анализ и PEST + М-анализ. На предприятии в условиях несостоятельности, по нашему мнению, наиболее рационально будет применять SWOT-анализ. Так как он наиболее быстрый, понятный и не требует много информации. Затем уже, после выхода предприятия из кризисного состояния, ему все равно придется применять PEST + М-анализ для детализации SWOT-анализа. Подробно проведение стратегического анализа описано в учебниках таких авторов как Л.Г. Зайцев [2], Р.И. Акмаева [3], Л.С. Максименко [4].

После проведения стратегического анализа и подготовки информации для разработки стратегии предприятию необходимо сформулировать стратегию.

Для этого в первую очередь руководство должно определить цели стратегического управления. Цели – это конкретные показатели с четкими значениями, которые компания должна достигнуть за плановый период.

Здесь у предприятий в кризисном состоянии возникает вторая проблема: на что ориентироваться при формировании цели, то ли на выход из кризисной ситуации и восстановление производственных процессов, то ли на увеличение прибыли и расширение производства в будущем.

По нашему мнению, в данном случае формирование цели надо рассматривать комплексно. Так как, само по себе стратегическое управление подразумевает управление предприятием в перспективе, с долгосрочным планированием.

Таким образом, предприятиям в условиях кризиса необходимо формулировать цели исходя из долгосрочных перспектив, но не забывать корректировать их под текущее состояние компании.

Так же в течение формирования стратегии могут происходить различные события, существенным образом влияющие на бизнес компании. Закрывать на них глаза не стоит. Поэтому организация должна уметь оперативно реагировать на такие значимые события и соответствующим образом корректировать цели и стратегию.

Стратегия так же будет зависеть от направлений деятельности компании. Если направление одно, то, по сути, документированные цели компании и будут включать в себя руководство по определению производственного процесса относительно направления деятельности. Если же направлений несколько, то цели должны включать развитие производства в целом, а не по отдельным направлениям. Если в нем планируются изменения (отказ от какого-либо направления деятельности или появление нового), это обязательно должно найти отражение в стратегии компании.

И в конце хотелось бы отметить, что при разработке стратегического плана очень важна методическая поддержка, особенно если предприятие только внедряет стратегическое управление. Иначе могут быть сделаны методические ошибки, которые приведут к серьезной потере времени. А в условиях кризиса такие ошибки могут стать фатальными.

Список литературы:

- 1 Ансофф И. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
- 2 Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: учеб. пособие для вузов. – Экономист, 2009. – 416 с.
- 3 Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент. – Финансы и статистика, 2009. – 208 с.
- 4 Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент. – КноРус, 2007. – 496 с.
- 5 Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегический менеджмент: учебно-методич. комплекс. – М.: Центрполиграф, 2010. – 319 с.

ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР КАК САОООБУЧАЮЩИХСЯ СИСТЕМ

© Саакова Л.В.*

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов,
г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается подход к достижению устойчивости предпринимательских структур на основе использования принципа самообучения и научения.

Появление концепции устойчивого развития на уровне ООН стимулировало создание стратегий устойчивого развития на более низких уровнях управления – на уровне регионов, государств, территорий разного уровня агрегирования, а также отдельных предпринимательских структур разного масштаба (в основном крупных). Все эти факты объективно демонстрируют, что устойчивость поддается регулированию.

Понятие «обеспечение» раскрывается как меры, способствующие исполнению поставленных целей и функций системы. В нашем случае под обеспечением устойчивости предпринимательской структуры как адаптивной системы понимается разработка механизма адаптации, а также комплекса мероприятий, реализация которых позволит предпринимательской структуре исполнять свои цели и функции в условиях влияния возмущений эндогенных и экзогенных факторов.

Устойчивость предпринимательских структур зависит как от устойчивости их внутреннего строения, обеспечиваемого взаимосвязями между элементами, так и от способности этих элементов к адаптации под воздействием эндогенных и экзогенных факторов, то есть к внутренней перестройке взаимосвязей или структур, позволяющих погашать воздействие разного рода возмущений.

Внутренне строение системы зависит от целей и функций, которые она выполняет. Если в качестве системы рассматривать предпринимательскую структуру, то важное значение также будет иметь стратегия, выбранная предприятием, которая повлияет на его внутреннее строение и выбор элементов, обеспечивающих устойчивость.

Устойчивое развитие корпорации предполагает сохранение ее целостности и способности выполнять поставленные цели, эффективно реализовывать свои функции с учетом интересов общества под воздействием внешних и внутренних факторов, определяющих изменения среды. Сохранение целостности предпринимательской структуры требует ее постоянной адаптивности к происходящим внутренним и внешним переменам.

* Докторант кафедры Маркетинга, кандидат экономических наук.

Современное управление основано на построении комплексных адаптивных систем (или самоприспосабливающихся), моделирование которых позволяет управлять их поведением, выявлять и совершенствовать механизмы адаптации таких систем.

Самоприспосабливающиеся системы (или адаптивные системы) – это системы, которые сохраняют работоспособность при непредвиденных изменениях свойств управляемого объекта, целей управления или окружающей среды путем смены алгоритма функционирования или поиска оптимальных состояний. При этом по способу адаптации различают самонастраивающиеся, самообучающиеся и самоорганизующиеся системы [1, с. 1176].

Мы рассматриваем предпринимательские структуры как адаптивные системы, то есть системы, способные изменять алгоритмы своего функционирования при изменении условий жизнедеятельности. При этом, на наш взгляд, наиболее объективно подходящим способом адаптации предпринимательских структур к изменениям среды функционирования является самообучение. Другими словами, мы будем рассматривать предпринимательскую структуру как самообучающуюся систему.

Обоснованием такого подхода может также служить используемая нами концепция обучающейся организации П. Сенге [2].

Научение является наиболее общей категорией, охватывающей такие понятия как обучение и учение. Теоретики психологии считают, что о научении говорят в том случае, когда человек стал знать и (или) уметь то, чего не знал и (или) не умел раньше [3].

Научение обозначает процесс и результат приобретения индивидуального опыта биологической системой. Такие привычные и распространенные понятия, как эволюция, развитие, выживание, приспособление, отбор, совершенствование, имеют некоторую общность, наиболее полно выражающуюся в понятии научения, которое пребывает в них или явно, или по умолчанию. ... Все, что существует, приспособливается, выживает, приобретает новые свойства, и это происходит по законам научения [3].

Другими словами, выживание более всего зависит от способности к научению. Именно на этом и основана концепция обучающейся организации П. Сенге.

В отечественной психологии учение является частью научения, поскольку предполагает самостоятельное усвоение знаний субъектом. Обучение же рассматривается как процесс передачи знаний от учителя к ученику, то есть совместный процесс.

С таких позиций попытаемся выделить основные элементы предпринимательской структуры как адаптивной системы, которые через взаимодействие формируют структуру и способны адаптироваться к изменениям, усваивая свой прошлый опыт или научаясь (рис. 1).

Из рис. 1 видно, что воздействия внешней среды приходятся на «мягкие» факторы. Персонал, его навыки, а также стиль управления в компании долж-

ны быть такими, чтобы грамотно оценить это воздействие и принять необходимые меры, то есть отреагировать (если нужно) – изменить «жесткие» факторы: стратегию, структуру и системы. Под системами понимаются все формализованные системы управления, имеющиеся на предприятии: системы принятия решений, системы управления качеством, персоналом, финансами, затратами, инновациями, информацией и т.п. Такое поведение системы научает ее правильно реагировать на изменения и самообучаться в процессе развития.

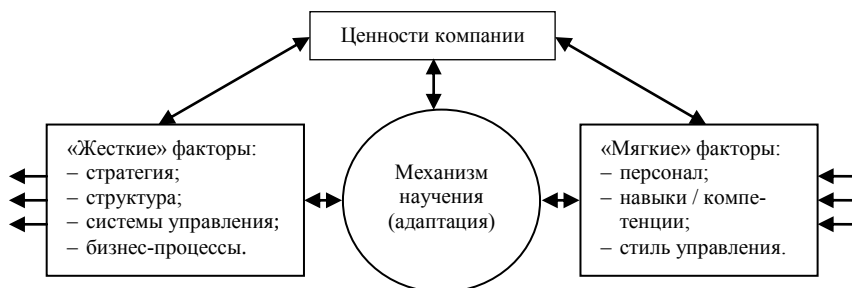


Рис. 1. Модель компании как самообучающейся системы

Концепция самообучающейся организации переросла сегодня в концепцию непрерывного обучения и управления изменениями. Компания должна постоянно совершенствоваться и внедрять новшества в свою деятельность. Это возможно только в случае, когда действует непрерывная система обучения и система управления изменениями.

Управление изменениями рассматривается как важнейший бизнес-процесс в любой компании, стремящейся к устойчивому развитию. Концепция непрерывно обучающейся организации и управления изменениями тесно связано с процессным подходом, который предполагает, что необходимо управлять не столько отдельными функциональными подразделениями компании, сколько ключевыми кросс-функциональными процессами, связывающими различные подразделения и структурные элементы бизнес-субъекта. Такая возможность появилась благодаря развитию информационных технологий, которые связывают разные функциональные подразделения компании в единые бизнес-процессы. Среди наиболее важных или ключевых бизнес-процессов, которые моделируются при разработке бизнес-моделей предприятия, являются: процесс стратегического планирования, процесс управления изменениями, процесс управления цепями поставок и процесс управления взаимоотношениями с покупателями. Все эти процессы являются кросс-функциональными и выходят за рамки компании, обеспечивая ее взаимосвязь с внешней средой и устойчивость к ее изменениям за счет возможности превентивного отражения воздействий.

Таким образом, концепция обеспечения устойчивости предпринимательской структуры акцентирует внимание руководства компании на фор-

мировании внутреннего механизма адаптации компании к меняющимся условиям ее функционирования. Этот механизм реализуется через научение компании, которое представляет собой процесс постоянного усвоения нового и внедрения изменений внутри компании для ее соответствия складывающимся условиям функционирования.

Механизм адаптации можно представить как состоящий из пяти основных взаимосвязанных элементов (рис. 2).

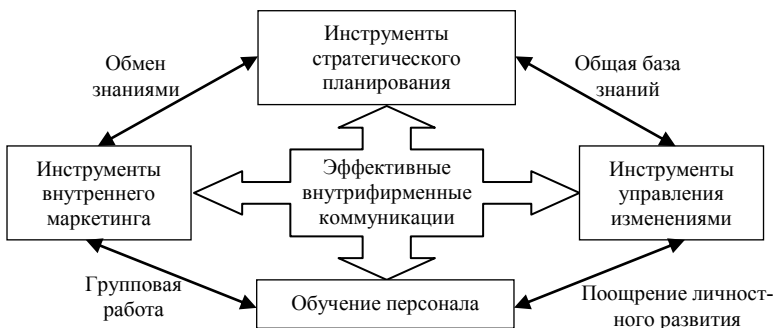


Рис. 2. Механизм адаптации предпринимательской структуры как самообучающейся системы

Сложность создания и управления механизмом адаптации состоит в том, что он не является формализованным, а формируется в каждой компании на базе существующей корпоративной культуры, а также отдельных инструментов управления персоналом, управления изменениями, стратегического планирования, а также внутреннего маркетинга. Поэтому при разработке стратегий управления всеми перечисленными функциями необходимо учитывать важность создания механизма адаптации персонала к изменениям, его научения в процессе реализации деятельности. Этому должна способствовать атмосфера компании, принятые способы коммуникаций, поиска и принятия стратегических решений, системы планирования и обмена информацией вплоть до существующих информационных технологий (например, наличие единой базы знаний в компании).

Следует сформулировать принципы реализации концепции обеспечения устойчивости функционирования предпринимательских структур. Важнейшим принципом является создание механизма научения внутри компании, который является адаптером, с помощью которого компании сохраняет устойчивость к внутренним и внешним воздействиям. Эффективно действующий механизм научения позволяет компании быстро реагировать на внешние и внутренние изменения, принимать их, осознать и вырабатывать осознанные реакции в виде решений и ответных действий. Механизм научения позволяет также за счет существующих взаимосвязей более быстро

адаптировать «жесткие» факторы внутренней среды предприятия в случае необходимости кардинальных изменений.

Принцип процессного подхода к обеспечению устойчивости предпринимательской структуры, который ориентирует руководство компании на создание эффективных кросс-функциональных процессов управления, а не только функциональных систем управления.

Концепция обеспечения устойчивости предпринимательской структуры должна быть основана также на принципе превентивного отражения возможных возмущений внешней и внутренней среды за счет современных инструментов стратегического планирования (стратегический анализ и синтез, прогнозирование, сценарное планирование) и инструментов управления изменениями (контроллинг, мониторинг, инициативы).

Использование этих принципов позволит сохранить устойчивость предпринимательской структуры и реализовать поставленные цели и задачи бизнеса.

Список литературы:

1. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1980.
2. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.
3. Габай Т.В. Педагогическая психология: учеб. пособие. М.: Изд-во Московского ун-та, 1995.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

© Цейтлин Г.Б.*

Институт гуманитарного образования и информационных технологий,
г. Москва

Статья посвящена социально-экономическому обоснованию применения механизмов государственно-частного партнерства с целью развития кооперативного фермерства в Российской Федерации. Приведено обоснование целесообразности развития кооперативных предприятий сельского хозяйства и преимущества применения при этом механизмов государственно-частного партнерства.

На сегодняшний день состояние сельскохозяйственной отрасли в РФ представляет собой из наиболее ярких примеров неэффективности исполь-

* Аспирант кафедры Менеджмента.

зования потенциальных возможностей национальной экономики. По большинству отраслевых показателей в сельском хозяйстве Россия значительно отстает от развитых стран. Например, урожайность зерновых в нашей стране ниже в 1,5 раза среднемирового значения и в 4 раза ниже, чем в высокоразвитых странах. Однако нельзя забывать, что российская экономика в принципе существенно отстает от экономик развитых стран. И, помимо общих исторических, политических и проч. причин этого отставания, для каждой из отраслей свойственно наличие ключевых негативных факторов. Например, одним из доминирующих стоп-факторов развития промышленности является износ основных фондов (составил 45 % к 2010 г.), увеличивающиеся объемы инвестиций в науку не решают проблему оттока «интеллектуального», «кадрового» капитала, а главным барьером эффективного развития строительства автодорог традиционно считается коррупция и т.д.

В этой связи возникает вопрос: чем же обусловлен упадок сельскохозяйственной отрасли? Во всем мире наиболее дефицитный фактор производства в отрасли – пригодные для возделывания земли. То есть то, что, несмотря на сложный для российской экономики период на протяжении последних двух десятилетий остается для нашей страны практически неизменным. В нашей стране сосредоточено порядка 40% всех черноземных пахотных площадей. Огромная территория Российской Федерации – это базисное конкурентное преимущество национальной сельскохозяйственной отрасли. Особый потенциал развития последней заключается в возможности преодоления препятствий с помощью эффекта масштаба, в колоссальных географических возможностях дифференциации производства.

В этой связи, представляется очевидным, что проблема заключается не в отсутствии капитала или квалифицированного труда или каких-либо других факторов производства. Как было отмечено выше, наиболее дефицитный во всем мире сельскохозяйственный актив в нашей стране как раз имеется в достатке. Таким образом, проблема заключается в отсутствии эффективных механизмов его надлежащего использования. То есть, не осуществляется право граждан РФ на землю и не используется потенциал вытекающих из него возможностей. Иными словами, на сегодняшний день в России отсутствует нормальная система распределения собственности, мотивации вложений труда и капитала в развитие сельского хозяйства. В последнее время министерством сельского хозяйства, прочими органами государственной власти, а так же Россельхозбанком осуществляются различные программы укрепления малых форм предприятий в агропромышленном и сельскохозяйственном секторе, однако большинство из них имеет ярко выраженный дотационный характер. Однако нам видится, что в долгосрочной перспективе субсидирование не является эффективным рычагом воздействия. Безусловно, его применение необходимо для восполнения текущей нехватки средств. Но, для комплексного восстановления сельского хозяйства (как и других отраслей) целесообразно создание ус-

ловий для постепенного выхода хозяйствующих субъектов на самоukupаемость и достижения ими экономической независимости, а также такое направление личного интереса граждан России, которое способствовало бы притоку капитала и сосредоточению усилий в работе, развитию предпринимательской мысли и созданию инноваций.

Таким образом, на сегодняшний день государство не способно достаточно эффективно самостоятельно оперировать развитием сельского хозяйства. Многих частных инвесторов отталкивает незащищенность интересов перед крупнейшими компаниями отрасли, а рядовые граждане не заинтересованы работать в сельском хозяйстве, потому что это не привлекательно как с материальной, так и с моральной точки зрения.

Поэтому, в данном случае наиболее эффективной может быть смешанная, комплексная система распределения собственности. С этой точки зрения лучшим вариантом решения видится применение механизмов государственно-частного партнерства.

ГЧП используется при реализации инвестиционных проектов имеющих социально-ориентированный характер, т.е. направленных не только на максимальное получение прибыли конечными бенефициарами (независимо от видов и форм собственности), но, прежде всего, на создание реальных социально-экономических благ, влияющих на улучшение благосостояния общества. При этом под последним понимается не только повышение качества жизни граждан за счет создания рабочих мест и увеличения налоговых поступлений в бюджет, но так же как правило, создание экономических благ и факторов, непосредственно влияющих на уровень жизни граждан. Примером подобных эффектов от реализации проектов могут послужить увеличение качества дорог, комплексных систем коммунального хозяйства, повышение эффективности систем здравоохранения и образования, создание центров экономической активности, развитие инфраструктуры городов и сельских поселений в результате привлечения инвестиций и т.п. В случае сельского хозяйства социально-экономический потенциал использования ГЧП заключается в обеспечении граждан РФ качественными и доступными продуктами питания, достижении продовольственной безопасности страны, укреплении положения отечественных предприятий на мировом рынке сельскохозяйственной продукции.

Следует подчеркнуть, что ГЧП, в отличие от большинства других форм взаимодействия государства и бизнеса, отличается равноправием сторон и тем, что его результат выражается в реализации конкретных проектов и программ. Применяемый при этом программно-целевой подход, в отличие от мер общего регулирования рынка производства и обращения сельскохозяйственной продукции, позволяет наиболее гибко учитывать региональные, географические и социально-экономические особенности каждого отдельного проекта, а также контролировать эффективность и обоснованность действий органов государственной власти.

Замечено, что в зарубежной практике правительства прибегают к Государственно-Частному Партнерству в тех случаях, когда не достигается осуществления тех социально-экономических задач, которые, обычно, не являясь основной целью деятельности частных компаний, как правило, косвенно решаются в процессе их функционирования. Или же, наоборот, в случае, если констатируется недееспособность государства в достижении возложенных на него функций. Отсутствие достаточного и эффективного обеспечения подобных функций может быть вызвано, в т.ч., незаинтересованностью менеджмента организаций и владельцев частного капитала, объективно слабыми позициями бизнеса, неэффективностью механизма государственного аппарата или же незаинтересованностью его конкретных органов и представителей.

В этой связи слияние интересов частных предприятий и органов государственной власти на уровне достижения эффективности совместных проектов может способствовать созданию ряда действенных мотивирующих факторов, во-первых, для обеспечения поддержки бизнеса со стороны власти, и, во-вторых, для направления частного капитала на достижение социально-ориентированных задач.

Таким образом, учитывая колоссальный социально-экономический потенциал сельского хозяйства в России и вышеуказанный характер препятствующих его развитию факторов, применение механизмов ГЧП представляется целесообразной и эффективной мерой развития одной из потенциально наиболее конкурентоспособных отраслей народного хозяйства.

Вместе с тем, с точки зрения интересов государства, особенно остро стоит вопрос о структуре распределения собственности. Одним из наболевших вопросов на протяжении всей истории рыночной экономики страны является разрыв уровней доходов населения. Сильное государство, это, прежде всего такое, которое стремится защитить разумный интерес каждого из своих граждан. Именно поэтому целесообразно акцентирующее внимание уделить развитию фермерств кооперативной собственности. Это сохранит на высоком уровне социальный стимул, который в данном случае фактически приближен к экономическому. Стремление каждого отдельного участника сельскохозяйственного кооператива улучшить свое благосостояние непосредственно влияет на благополучие остальных, и наоборот. Система распределения долей непременно способствует такому увеличению доходов, которое будет благоприятно именно для общества в целом. Именно развитие кооперации позволит получателям социальных благ быть их же производителями, будет способствовать их вовлечению в процесс хозяйственно деятельности и сделает их активными участниками рынка.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 11 июня 2003 г. №74 ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».

2. Сельское хозяйство на службе развития: доклад о мировом развитии – 2008. – Вашингтон ДиСи: Всемирный Банк, 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.siteresources.worldbank.org/INTIDM2008INSPA/Resources/WDR08_SA_Overview_RUS_Web.pdf.
3. Аграрная реформа в странах Центрально-Восточной Европы и России (1990-2000). – М.: Наука, 2003. – 233 с.
4. Коловангин П.М. Собственность на землю в России. История и современность. – СПб.: Знание; ИВЭСЭП, 2003. – 528 с.
5. Алпатов А.А., Пушкин А.В. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XXI Международной научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

ЧАСТЬ 2

Подписано в печать 25.08.2011. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.

Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. ?? Печ. л. ??? Заказ ???

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630092, г. Новосибирск, пр. Карла Маркса, 20



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <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!