

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XI Международной научно-практической конференции

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

ЧАСТЬ 3

03 марта 2010 г.

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



НОВОСИБИРСК
2010

ББК 65я431
УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов XI Международной научно-практической конференции. В 3-х частях. Часть 3 / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство «СИБПРИНТ», 2010. – 282 с.

ISBN 978-5-94301-123-1

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-123-1

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 15. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	8
<i>Благодатских И.В.</i> Значение банковской системы в современной рыночной экономике	9
<i>Болдырева Н.Б.</i> Анализ эффективности коллективного доверительного управления в российских условиях	11
<i>Бондарович Е.П.</i> Банковские электронные услуги в системе денежного обращения	15
<i>Бушуева Н.В.</i> Раскрытие информации о рисках в МСФО	19
<i>Гудина Е.А., Макейкина С.М.</i> Вопросы кассового обслуживания исполнения регионального бюджета в условиях реформирования бюджетного процесса	25
<i>Ефремова Л.И., Ефремова Т.А.</i> Автоматизация налоговой деятельности	29
<i>Жданов А.В.</i> К теории внутрирегионального бюджетного выравнивания в Российской Федерации	34
<i>Журавлева Т.А., Кобесова Н.Б.</i> Проблемы исполнения регионального бюджета РСО – Алания в условиях финансового кризиса	38
<i>Курмангалиева С.К.</i> Основные аспекты реформирования системы налогообложения в Республике Казахстан	43
<i>Ломовцева Н.Н.</i> Новые подходы в финансовом планировании деятельности бюджетных учреждений	47
<i>Мандрощенко О.В.</i> Проблемы организации налогового учета субъектами малого предпринимательства	52
<i>Никитчин К.М.</i> Значение налогов в развитии системы международных экономических отношений	57
<i>Селина В.П.</i> Источники финансирования и риски инвестиционных проектов в строительстве	60
<i>Щеглов И.А.</i> Результативность финансового менеджмента: обзор актуальных решений	65
<i>Ярмолинская Ю.М.</i> Финансовый кризис и его влияние на социально-экономическое развитие регионов РФ	68

СЕКЦИЯ 16. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	74
<i>Абрамян В.Г., Григорян В.В.</i> Перспективы развития железнодорожного транспорта Республики Армения.....	75
<i>Акоева И.В., Хекилаев С.Т.</i> Состояние и перспективы развития потенциала топливно-энергетического комплекса России.....	80
<i>Будков С.Б.</i> Эволюция кредитного процесса в коммерческом банке... 84	
<i>Воитлева З.А.</i> Реформирование земельных отношений как условие формирования многоукладной экономики села	88
<i>Глинкина Е.В.</i> Развитие страхового рынка в условиях кризиса.....	91
<i>Голодов С.В.</i> Динамика инвестиций в реальную экономику Российской Федерации.....	95
<i>Горбунова М.Л.</i> Организационно-экономические механизмы стратегического взаимодействия поставщиков и потребителей	99
<i>Дулесов А.Н., Краснов Г.И.</i> Оценка конкурентоспособности региона.....	104
<i>Евдокимова Е.Н.</i> Процессы по производству промышленной продукции в регионе: особенности, параметры и виды	108
<i>Евдокимова Л.И.</i> Концептуализм контроллинга в создании современной экономики России.....	113
<i>Ивашков А.О.</i> Проблемы организации ипотечных институтов.....	118
<i>Карякина Л.А.</i> Кооперативное взаимодействие предприятий: финансовый аспект	122
<i>Колочева В.В., Сапожникова В.М.</i> Оценка конкурентоспособности услуг транспортно-экспедиционной компании	127
<i>Косенко О.Ю.</i> Проблемы развития рынка социальных услуг для пожилых граждан в современной России	132
<i>Кочережкина М.С.</i> Управление стоимостью предприятия при разработке стратегии его развития: основные показатели	135
<i>Краснова Т.Г., Плотнокова Т.Н.</i> Особенности исследований региональных социально-экономических процессов.....	140

<i>Лукьянчикова С.В.</i> Развитие семейных ферм как фактор повышения эффективности отрасли животноводства.....	145
<i>Мазуренко Т.Я.</i> Формирование капитала сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области.....	149
<i>Нагорная Е.С.</i> Стратегическое позиционирование нефтяных компаний на международном нефтяном рынке.....	153
<i>Непомнящий А.В.</i> Организационная культура потребкооперации....	158
<i>Новгородова Л.П.</i> Методика формирования функциональной модели системы поддержки принятия решений по управлению валютным риском хозяйствующего субъекта	162
<i>Печенёва Е.В.</i> Влияние новой формулы успешного ведения бизнеса на конкурентоспособность	166
<i>Полякова Е.В.</i> Анализ и прогнозирование эффективности деятельности гостиничных предприятий среднего ценового сегмента в условиях финансового кризиса	168
<i>Рассадина Е.С.</i> Методика оптимизации ассортимента выпускаемой продукции при планировании производственной программы предприятия	173
<i>Рубцова О.С.</i> Повышение эффективности функционирования технического потенциала в сельскохозяйственных организациях Оренбургской области.....	178
<i>Сангадиев Ч.З.</i> Внедрение корпоративной информационной системы на авиационном предприятии	182
<i>Саркисян Т.Р.</i> Роль метрополитена в системе общественного транспорта Еревана	187
<i>Свирская Е.В.</i> Сельские подворья: реальность и перспектива	191
<i>Семенов Н.А.</i> Влияние бюджетных субсидий на рентабельность реализации сельскохозяйственной продукции на примере Новгородской области.....	194
<i>Семенов Н.А.</i> Вопросы применения имитационных моделей в управлении сельским хозяйством как сложной социально-экономической системой	198
<i>Сергеев Н.А.</i> Оценка нематериальных активов при реструктуризации компаний	203

<i>Симонов М.А.</i> Рентабельность энергетических активов как критерий эффективности предприятий энергетики	205
<i>Степулева Л.Ф.</i> Факторы конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса Приморского края.....	209
<i>Трифорова Е.Ю.</i> Организационно-экономическое обеспечение системы стратегического управления предприятиями, работающими на внешних рынках.....	214
<i>Труфанова С.В.</i> Предложение зерна и факторы, влияющие на его объемы.....	218
<i>Труфанова С.В.</i> Равновесие на рынке зерна в условиях конкуренции.....	223
<i>Фаустова И.Л.</i> Управление реализацией программы энергосбережения на промышленных предприятиях.....	229
<i>Царегородцева Е.В.</i> Направления государственного регулирования устойчивого развития мелкотоварного производства	233
<i>Цыренова Д.Б.</i> Промышленная политика в региональном измерении	237
<i>Черкасова Г.Г.</i> Специфика формирования себестоимости морских грузоперевозок.....	240
<i>Черутова М.И., Дудина А.В.</i> Правовые основы реформирования жилищно-коммунального хозяйства.....	244
<i>Черутова М.И., Дудина А.В.</i> Совершенствование системы эксплуатации жилищного фонда.....	248
СЕКЦИЯ 17. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	253
<i>Татарина Л.Ю.</i> Вопросы информирования и факторы, влияющие на выбор населением банка для своих сбережений	254
СЕКЦИЯ 18. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ	259
<i>Лебединский П.А.</i> Рейдерство. анализ корпоративных войн и мер по противодействию рейдерским захватам.....	260
<i>Моторина Н.И.</i> Моделирование устойчивого экономического развития промышленности региона.....	263

<i>Савина М.В.</i> Реализация конкурентных стратегий на предприятиях пищевой промышленности как основа устойчивого развития АПК в регионе	267
СЕКЦИЯ 19. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	272
<i>Гаухберг Л.Д., Леванов М.Д.</i> К вопросу о применении закона о госзакупках в отношении наукоемких товаров.....	273
<i>Трухачёв В.В.</i> Приоритетные национальные проекты и Стратегия 2020: сценарии и перспективы	277

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 bar has a circular end on the right.

Секция 15

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ЗНАЧЕНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Благодатских И.В.*

Южное отделение № 7004 Сбербанка России,
Уральский государственный экономический университет
(УрГЭУ-СИНХ), г. Екатеринбург

В статье рассматриваются значимость банковской системы в экономике, а также анализируются факторы, влияющие на результирующие критерии деятельности банковской системы.

Необходимость и целесообразность существования банковской системы теоретически обусловлена материальной природой производства, закономерностями кругооборота и оборота капитала. Уровень развития банковской системы является производной развития общества, его производительных сил и производственных отношений.

Общественные и человеческие потребности предопределяют разработку целей банковской системы, обуславливают эволюцию, качественные изменения системы, ее структуры и других атрибутивных свойств. Поэтому, по мнению автора, необходимо выделить факторы, влияющие на результирующие критерии функционирования системы, в соответствии с основными видами научных знаний о жизнедеятельности общества в историческом, политическом, экономическом, социальном, технологическом и других аспектах.

К историческим факторам следует относить сложившийся уклад, традиции общественных отношений, укоренившиеся стереотипы, национальный менталитет и т.д.

В силу определенных объективных причин банковская система в России появилась значительно позже, чем в таких странах, как Англия, Франция, Германия, и, несмотря на ощутимые успехи отечественных банков в последние десятилетия, национальная банковская система не могла самостоятельно обеспечивать нужды бурно развивающейся страны. В то время, когда европейские, американские, азиатские банковские системы объективно эволюционировали в рамках развивающегося капиталистического способа производства, накапливали управленческий опыт, увеличивали научное наследие, российская банковская система на протяжении 70 лет развивалась замедленными темпами.

Именно поэтому, исторические факторы во многом определяют сегодняшние проблемы российской банковской системы. Исторический опыт накладывает определенный отпечаток на современный путь развития банковской системы России.

* Заместитель главного бухгалтера, соискатель кафедры Денег и банковского дела

Политические факторы влияют на банковскую систему посредством органов государственной власти, международных организаций, общественных и гражданских институтов. Данное влияние может проявляться в самых различных формах, начиная с глобальных, мировых политических тенденций, изменения геополитической обстановки и заканчивая высказываниями или решениями отдельных политических и общественных деятелей.

Если исторические и политические факторы воздействуют на банковскую систему в качестве внешней силы, то экономические факторы – в виде внутренней, поскольку данное воздействие является отражением формирования динамики связей экономической системы.

Большинство специалистов признают, что процесс глобализации является наиболее весомым фактором в мировой экономике, в том числе и в банковской сфере [2, с. 53], не последнюю роль играют и международные финансовые кризисы.

На состояние банковской системы влияет определенный набор других внешних факторов. На национальном уровне к наиболее значимым следует относить темпы экономического развития страны, инфляцию национальной валюты, учетную ставку Центрального банка и др.

В силу специфики банковской системы социальные факторы приобретают особое значение, ибо такие понятия, как доверие населения, его экономическая грамотность, готовность общества потреблять банковские услуги, в значительной мере определяют будущий успех. Следует отметить огромную социальную ответственность банковской системы, подтверждением высокого уровня развития которого, служит готовность отвечать самым высоким запросам общества, укреплять благосостояние и процветание населения собственной страны.

Стремительное развитие технологий и научный прогресс последних десятилетий обусловили сегодняшнюю весомость технологических факторов. К их числу можно отнести развитие средств компьютерной техники, появление всемирной сети Интернет, развитие средств коммуникаций (сотовая и спутниковая связь) и т.д.

В целом на банковскую систему воздействует целый спектр взаимообусловленных факторов, как во внешней, так и во внутренней среде системы.

Эффективность банковской системы в сознании, как отдельного индивидуума, так и общества в целом определяется по вполне очевидным параметрам. К их числу можно отнести стабильность и устойчивость, как отдельных банков, так и всей системы в целом, доверие к банковской системе, положительную динамику в развитии банковской системы, доступность банковских услуг, их качество и ассортимент в сравнении с зарубежными аналогами.

Таким образом, банковская система – это, прежде всего, сложная система, взаимодействующая с другими системами в рамках финансовых отношений и экономики в целом. В процессе своего функционирования и

развития, под воздействием большого количества факторов, банковская система достигает определенных результатов, действие которых оказывает свое влияние на все элементы экономической системы, а также развития общества в целом.

Список литературы:

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / А.Ю. Казак, М.С. Марамыгин, Е.Н. Прокофьева, Е.Г. Шатковская, О.А. Солодова, Т.Д. Сиколенко; под ред. проф. А.Ю. Казака, проф. М.С. Марамыгина. – М.: Экономика, 2007. – 656 с.
2. Ковалев П.П. К вопросу о функциональном анализе банковской системы // Деньги и кредит. – 2008. – № 9. – С. 52-54.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

© Болдырева Н.Б.*

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

В статье анализируется эффективность открытых ПИФ акций, делается вывод о низкой эффективности коллективного доверительного управления и предлагается дифференцированный подход к определению вознаграждения управляющей компании в зависимости от вида деятельности.

В рыночной экономике доверительное управление (ДУ) выступает неотъемлемой частью сферы финансовых и инвестиционных услуг для различных инвесторов. Разновидностью доверительного управления имуществом выступает коллективное доверительное управление, представленное в России акционерными и паевыми инвестиционными фондами [1].

К особенностям взаимоотношений по доверительному управлению относят, в том числе, передачу собственником своего имущества профессиональному доверительному управляющему; возмездный характер правоотношений доверительного управления имуществом; обязанность доверительного управляющего осуществлять управление имуществом в интересах собственника, которые связаны с получением дохода от инвестиций.

Отметим, что эффективность коллективного ДУ может оцениваться по-разному в зависимости от того, кто является потребителем этой информации: профессионалы финансового рынка в лице, прежде всего,

* Заведующий кафедрой Ценных бумаг, кандидат экономических наук, доцент

управляющей компании (УК) [2] или мелкие розничные инвесторы, в подавляющем большинстве не имеющие необходимой квалификации в области инвестирования капитала (неквалифицированные инвесторы).

В статье проведен анализ эффективности коллективного ДУ по критерию доходности за период с 2005 по 2009 годы на примере ПИФ как наиболее востребованного вида коллективных инвестиций в России в современных условиях.

Сравнение динамики стоимости пая, т.е. доходности, является наиболее простым и легко реализуемым способом оценки эффективности ДУ. Вместе с тем строгий подход предполагает необходимость учитывать при сравнении инвестиционную стратегию фонда, которую управляющая компания заявляет в инвестиционной декларации, и сопоставлять показатели фондов, придерживающихся одинаковых стратегий. Но такая оценка осложняется отсутствием доступной, систематизированной и удобной для восприятия информации.

В качестве объекта исследования выбраны открытые ПИФ категории фондов акций, являющиеся самым популярным публичным инструментом, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Динамика количества работающих ПИФ различных типов

Тип ПИФ \ Годы	01.01.2006		01.01.2007		01.01.2008		01.01.2009		01.01.2010	
	Кол-во	Доля%	Кол-во	Доля%	Кол-во	Доля%	Кол-во	Доля%	Кол-во	Доля%
Открытые, всего	197	55	286	49	436	50	446	45	410	59
в том числе фондов акций	62	62	102	61	183	73,2	189	74	178	74
Интервальные, всего	58	16	84	15	91	10	94	9	85	12
в том числе фондов акций	21	21	39	24	41	16,4	44	17	41	17
Закрытые, всего	105	29	208	36	347	40	457	46	606	29
в том числе фондов акций	17	17	25	15	26	10,4	24	9	23	9
Всего ПИФ	360	100	578	100	874	100	997	100	1101	100
В том числе фондов акций	100	100	166	100	250	100	257	100	242	100

Источник: составлено по данным СРО «Национальная лига управляющих» www.nlu.ru.

Как видно из таблицы, на протяжении анализируемого периода открытые ПИФ занимали, как правило, наибольшую долю в общем числе работающих ПИФ. Доля фондов акций в общем количестве открытых ПИФ увеличилась с 29 % на 01.01.2005 до 43 % на 01.01.2009. Возрастающую динамику показывает также доля открытых ПИФ акций в общем числе фондов акций с 64 % на 01.01.2005 до 74 % на 01.01.2010.

В корпоративном фонде средства инвестируются в акции наиболее перспективных компаний. В российских условиях предпочтение отдается

акциям нефтегазового комплекса, энергетического, телекоммуникационного и горно-металлургического секторов экономики.

Для объективной оценки эффективности коллективного ДУ прирост стоимости пая корпоративного фонда следует сравнивать с уровнем изменения индекса РТС: темпы роста цены пая должны быть аналогичны или превышать темпы роста индекса РТС.

В табл. 2 перечислены УК, занимающие ведущие места по количеству ПИФ в управлении. Они являются лидерами и в рэнкинге УК по количеству работающих открытых ПИФ категории фондов акций.

Таблица 2

**Рэнкинг УК по количеству работающих открытых ПИФ
категории фондов акций под управлением на 01.01.2010**

Управляющая компания	Всего ПИФ	Всего открытых ПИФ	Всего открытых ПИФ акций	Дата выдачи лицензии УК
ВТБ Управление активами	23	15	10	06.03.2002
УК Банка Москвы	15	13	9	04.02.1997
Тройка Диалог	19	12	9	12.09.1996
Альфа-Капитал	22	13	8	22.09.1998
КИТ Фортис Инвестментс	24	13	7	17.06.2002
Брокеркредитсервис	11	10	7	25.06.2002

Источник: составлено по данным СРО «Национальная лига управляющих» www.nlu.ru.

Среди УК есть зрелые, которые работают на рынке ПИФ с его первых лет (Тройка Диалог, УК Банка Москвы, Альфа-Капитал). Опыт работы компаний ВТБ Управление активами, КИФ Фортис Инвестментс, Брокеркредитсервис около 8 лет.

Для анализа доходности коллективного ДУ выберем ПИФ под управлением данных УК, которые сформированы не позднее 2006 г. (см. табл. 3)

Наиболее успешным для УК явился 2009 год. Среди ПИФ акций много фондов, специализирующихся на инвестициях в отдельные секторы (телекоммуникации; электроэнергетика; металлургия). Напомним, что акции телекоммуникационного, металлургического и энергетического секторов оказались наиболее пострадавшими в условиях кризиса 2008 г. В 2009 г. они быстрее других восстанавливались, что отразилось на доходности соответствующих отраслевых ПИФ. Поэтому в 2009 г. высокие показатели доходности обусловлены не профессионализмом управляющих, а рыночными условиями.

Как известно, ПИФ – инструмент долгосрочного инвестирования. Но только 22 открытых ПИФ категории фондов акций за три года с начала 2007 до начала 2010 показали положительную доходность (от +0,43 % до +38,28 %). При этом доходность свыше +10% за анализируемый период продемонстрировали только 7 открытых ПИФ акций. Среднее значение прироста стоимости пая открытых ПИФ акций за три года составило -16,84 % [4].

Таблица 3

Доходность открытых ПИФ категории фондов акций

ПИФ	УК	Доходность, % годовых				
		2005	2006	2007	2008	2009
Долгосрочные взаимные инвестиции	ВТБ	52,38	40,87	3,00	-65,07	120,47
Замоскворечье-Российская энергетика	УК Банка Москвы	-	-	25,05	-68,63	265,97 %
Звездный бульвар-Звезды РФР	УК Банка Москвы	-	-	4,27	-62,35	117,78 %
Красная площадь-АКГУ	УК Банка Москвы	55,27	62,78	11,79	-72,04	124,2 %
Манежная площадь-Российские акции	УК Банка Москвы	-	57,93	15,11	-66,24	135,87 %
Останкино-Российская связь	УК Банка Москвы	-	-	18,81	-81,57	265,75 %
Триумфальная площадь-Российская нефть	УК Банка Москвы	-	-	-2,37	-52,66	139,3 %
Трубная площадь-Российская металлургия	УК Банка Москвы	-	-	38,56	-66,66	327,07 %
Тройка Диалог-Добрыня Никитич	Тройка Диалог	-	47,78	9,33	-71,05	137,77 %
Тройка Диалог-Федеральный	Тройка Диалог	-	-	5,11	-77,22	170,75 %
Альфа-капитал Акции	Альфа-Капитал	85,57	42,44	24,07	-64,82	82,69 %
Альфа-капитал Металлургия	Альфа-Капитал	-	-	56,79	-75,78	139,26 %
Альфа-капитал Нефтегаз	Альфа-Капитал	-	-	9,67	-61,57	104,66 %
Альфа-капитал Телекоммуникации	Альфа-Капитал	-	-	10,87	-77,51	219,39 %
Альфа-капитал Электроэнергетика	Альфа-Капитал	-	-	15,10	-66,90	109,51 %
КИТ Фортис – Российская нефть	КИТ Фортис Инвестментс	-	15,03	-2,66	-59,97	110,29 %
КИТ Фортис-Российская электроэнергетика	КИТ Фортис Инвестментс	-	68,41	11,66	-79,02	111,95 %
КИТ Фортис-Российские телекоммуникации	КИТ Фортис Инвестментс	-	31,07	12,80	-77,90	246,069 %
КИТ Фортис-Фонд акций	КИТ Фортис Инвестментс	32,83	53,97	8,45	-66,37	130,73 %
БКС-Фонд голубых фишек	Брокеркредитсервис	61,04	65,57	10,68	-55,08	112,07 %
БКС-Фонд перспективных акций	Брокеркредитсервис	-	-	13,62	-67,84	126,84 %
Индекс РТС	-	95,92	51,1	27,68	-72,7	130,46

Источник: составлено по данным СРО «Национальная лига управляющих» www.nlu.ru.

В целом, можно сделать вывод о низкой эффективности коллективного доверительного управления по индустрии «ценнобумажных» розничных ПИФ. Сложившееся положение дел управляющие объясняют спецификой КИФ, который «по своей природе и в силу наложенных на него ограничений является инструментом участия в общем движении рынка, а не обывывания его» [3, с. 58]. В то же время они признают, что некоторые управляющие на каком-то отрезке времени «могут демонстрировать результаты намного выше среднего» [3, с. 58]. По нашему мнению, одним из факторов низкой эффективности коллективного доверительного управления выступает действующий механизм вознаграждения управляющей компании, в соответствии с которым управляющая компания независимо от результатов работы получает вознаграждение в виде соответствующего процента от стоимости чистых активов коллективного инвестиционного фонда.

Таблица 4

**Количество ПИФ, показавших доходность
не ниже доходности индекса РТС**

УК	2005	2006	2007	2008	2009
ВТБ	0	0	0	1	0
УК Банка Москвы	0	2	1	6	5
Тройка Диалог	-	0	0	1	1
Альфа-Капитал	0	0	1	3	2
КИТ Фортис Инвестментс	0	2	0	2	2
Брокеркредитсервис	0	1	0	2	0

Как известно, одним из главных побудительных мотивов к активной трудовой деятельности работников организации выступает материальное стимулирование, одной из основных форм которого является вознаграждение за успешную реализацию трудовых функций. По нашему мнению, переход к дифференцированному вознаграждению управляющего в зависимости от вида деятельности (администрирование фонда и собственно управление инвестициями) позволит создать условия для повышения эффективности российского коллективного доверительного управления.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12124999.htm>.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 1040 с.
3. Бару А. Нам очень помог прием с инвестиционными депозитами / А. Бару // РБК. – 2010. – № 2. – С. 58-59.
4. Информационный сервер InvestFunds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.investfunds.ru.

БАНКОВСКИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

© Бондарович Е.П.*

Государственный университет управления, г. Москва

Повышение эффективности и надежности функционирования платежных систем, в том числе розничных платежных систем, является одним из основных условий экономического роста любого государства. Повсеместный переход к информационному обществу должен сопровождаться адекватными изменениями денежной системы, способ-

* Аспирант

ной организовать денежные потоки в соответствии с растущими потребностями в обмене информацией. Это предопределяет необходимость качественной трансформации денежной системы в пользу безналичных расчетов с применением электронных устройств и средств связи, способных ускорить и упростить платежный оборот. Необходимость снижения затрат на управление наличным денежным обращением, обострение конкурентной борьбы за денежные ресурсы между различными финансовыми институтами в совокупности с дальнейшими успехами в области информационных и финансовых технологий предопределили появление нового платежного средства – электронных денег.

С юридической точки зрения, «электронные деньги» – бессрочные денежные обязательства эмитента на предъявителя в электронной форме, выпуск (эмиссия) в обращение которых осуществляется эмитентом как после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств, так и в форме предоставленного кредита. Обращение «электронных денег» осуществляется путем уступки права требования к эмитенту и порождает обязательства последнего по исполнению денежных обязательств в размере предъявленных «электронных денег». Учет денежных обязательств производится в электронной форме на специальном устройстве.

С точки зрения их материальной формы «электронные деньги» представляют информацию в электронной форме, находящуюся в распоряжении владельца и хранящуюся на специальном устройстве, как правило, на жестком диске персонального компьютера или микропроцессорной карте, и которая может передаваться с одного устройства на другое с помощью телекоммуникационных линий и прочих электронных средств передачи информации.

В экономическом смысле «электронные деньги» – платежный инструмент, обладающий, в зависимости от схемы реализации, свойствами как традиционных наличных денег, так и традиционных платежных инструментов (банковских карт, чеков и т.д.): с наличными деньгами их роднит возможность проведения расчетов минуя банковскую систему; с традиционными платежными инструментами – возможность проведения расчетов в безналичном порядке через счета, открытые в кредитных организациях.

В настоящее время сложилась трехуровневая система банковских электронных услуг:

- «розничные» банковские электронные услуги;
- оптовые банковские электронные услуги;
- автоматические расчетные палаты.

К «розничным» электронным услугам относятся:

- использование пластиковых карт;
- использование банкоматов и других устройств самообслуживания клиентов;

- системы расчетов в торговых точках;
- обслуживание клиентов на дому и в офисе;
- услуги, связанные с обработкой и хранением денежных документов.

Оптовые банковские услуги предусматривают перевод денежных средств, управление денежными операциями и их контроль.

Пластиковые карты – это платежные средства на пластиковых носителях, в которых используются электронные схемы.

Попытки замены банкнот пластиковыми картами предпринимались еще в начале прошлого столетия. Так, в 1914 г. некоторые крупные универмаги в США использовали карточки, которые давали возможность покупать товары в кредит.

В 1931 г. произошло объединение американских магазинов для кредитования общих клиентов с использованием карточек.

В 1950 г. в Нью-Йорке была выпущена банковская кредитная карточка, получившая довольно широкое хождение и за пределами США.

Но это были отдельные попытки. Только появление удобного материала – пластика – и одновременно успехи электроники, компьютеризация создали условия массового применения пластиковых карт в конце 60-х гг. XX в.

В 1967 г. возникла крупная международная платежная система, использующая пластиковые карты – Master Card.

В этом же году был введен в действие первый банкомат в Лондоне.

В России первые карты появились в 1983г., когда Внешэкономбанк выпустил карты системы Master Card. В 1993г. на российском рынке появились карты STB Card.

Пластиковые карты к этому времени стали платежным средством с именем, надписью, кодовым номером владельца.

Широкое распространение карт потребовало их унификации на международном уровне.

Международная организация стандартизации (International Standards Organization, C°) установила, что длина карты должна составлять 85,6 мм, ширина – 53,9 мм, а толщина – 0,76 мм. Она является собственностью эмитента и удостоверяет наличие у владельца карточки средств в эмитировавшем ее банке или другом учреждении [1].

Особенностями банковских услуг являются их неосвязаемость, сложность для восприятия, неотделимость от источника, непостоянство качества, несохраняемость, договорной характер, связь с деньгами, протяженность обслуживания во времени, вторичность удовлетворяемых потребностей. С точки зрения банка эти черты в целом отрицательны, поскольку в большинстве своем ведут к образованию своеобразных барьеров между банком и клиентами (в основном, психологического плана). В результате банковские услуги априори проигрывают в привлекательности, например, материальным благам, а банкам труднее осуществлять продвижение своих продуктов, чем предприятиям сферы материального производства [3].

Внедрение банковских карточек в качестве одного из основных средств безналичных расчетов является важнейшей задачей «технологической революции» банковской деятельности. Это средство расчетов, обладая множеством несомненных достоинств, предоставляет как владельцам карт, так и кредитным организациям, занимающимся их выпуском и обслуживанием, массу преимуществ. Для владельцев карт это удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы наличных денег. Для кредитных организаций – повышение конкурентоспособности и престижа, наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажно-денежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда. Это лишь неполный перечень качеств пластиковых денег, обусловивших их признание на мировом рынке [4].

Платежные карты способны в будущем вытеснить с рынков наличные деньги, так как они обеспечивают довольно высокий уровень безопасности операций благодаря низким рискам потерь и мошенничества. Биометрические характеристики, например отпечатки пальцев, могут служить надежным средством идентификации клиента, который может быть даже недостаточно грамотным, для того чтобы поставить подпись.

Затраты, требуемые на внедрение таких инновационных технологий, могут быть минимизированы принятием экономически оптимальной модели и совместным использованием банковской инфраструктуры в финансовой и нефинансовой операционной деятельности на основе новых информационных стандартов [3].

Кардинальное увеличение доли безналичных расчетов в денежном обороте может обеспечить экономию до 2 % ВВП за счет снижения издержек обращения и сокращения потребности в оборотных средствах из-за ускорения их оборачиваемости.

Положение «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием», утвержденное ЦБ РФ от 09.04.98 № 23-П, регулирует операции, связанные с обращением банковских карт на территории РФ. Успешный опыт проведения расчетов с их использованием позволил убедиться в удобстве и практичности пластиковых денег [4].

На текущий момент можно выделить три основных направления роста числа пользователей картами среди россиян. В первую очередь, это самостоятельно обращающиеся за этим продуктом в банки клиенты. Согласно статистике, в дальнейшем эти пользователи услуг активнее других пользуются картами, расплачиваются ими в торговых точках, а во время поездок используют безналичные расчеты при оплате отеля, аренде автомобиля. Стоит отметить, что во многих странах Западной Европы держатели карт уже тратят половину своих «карточных» средств, оплачивая товары и услуги.

Другое направление – зарплатные проекты. По статистике банков, на сегодняшний день в среднем около 40 % средств остается на зарплатном счете. И эта цифра будет увеличиваться с каждым годом, способствуя превращению карты из средства обналичивания в средство платежа.

Важную роль в увеличении эмиссии играет и потребительское кредитование. Если раньше многие владельцы кредитных карт стремились снять сразу весь свой лимит средств через банкоматы, то теперь они чаще берут необходимую в данный момент сумму, а после используют свою кредитную карту как платежное средство.

Насколько участникам рынка удастся закрепить эти тенденции, будет зависеть во многом от их достижений по трем ключевым направлениям: внедрению технологий, развитию программ лояльности и эффективности разработки индивидуальных предложений [5].

В последние 15 лет банки все более активно используют как сами информационные технологии, так и специалистов, умеющих управлять такими системами. Потраченные на них средства – это инвестиции в будущее электронного банковского обслуживания, электронных денег и электронной торговли. Технологические проекты, способные принести прибыль и повысить франчайзинговую стоимость, помогут отделить лидеров индустрии финансовых услуг от «динозавров» [2].

Список литературы:

1. Рубинштейн Т.Б., Мирошкина О.В. Пластиковые карты. – М.: Гелиос АРВ, 2005.
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
3. Юденков Ю.Н. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски. – М.: КНОРУС, 2010.
4. Гусева Т.А., Дракина М.Н. Правовое регулирование безналичных расчетов // Банковское право. – 2004. – № 3.
5. Королев А.В. Пластик по лекалам клиента // Энциклопедия. Экспертиза банковского рынка. – М.: ЭКСПЕРТРА, 2007. – С. 74-76.

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О РИСКАХ В МСФО

© Бушуева Н.В.*

Хакасский институт бизнеса, г. Абакан

В связи с мировым кризисом усилился интерес к проблеме рисков, принимаемых организациями, к методам управления рисками. В статье дается обзор подходов, сформировавшихся в настоящее время в Меж-

* Доцент кафедры Финансов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук

дународных стандартах финансовой отчетности по отношению к раскрытию информации о рисках. МСФО не только задают правила формирования отчетности организаций, но также в определенной мере обобщают и осуществляют официальное признание научных и практических разработок в сфере финансов и бухгалтерского учета, поэтому обращение к опыту МСФО представляется актуальным.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) ставят своей целью разработку принципов подготовки публичной отчетности, предназначенной для широкого круга внешних пользователей, не имеющих доступа к инсайдерской информации организации. Такая отчетность должна достоверно и честно отражать состояние организации, для того, чтобы пользователи финансовой отчетности могли лучше понять показатели работы компании, оценить ее риски и прибыли и в результате принять более обоснованные хозяйственные решения.

В МСФО нет специального стандарта, посвященного раскрытию информации о рисках, тем не менее этой теме прямо или косвенно касаются очень многие стандарты. Можно выделить четыре основных смысловых аспекта рисков, которые отражаются в стандартах:

1. Виды и классификация рисков, раскрытие информации о рисках, которым подвержена организация;
2. Оценка справедливой стоимости активов и обязательств с учетом рисков;
3. Оценка величины рисков и раскрытие информации о методах оценки;
4. Раскрытие информации о методах и об эффективности управления рисками.

Рассмотрим каждый из этих аспектов.

1. Пока нельзя сказать, что в МСФО приведена исчерпывающая классификация рисков. В настоящее время даны четкие определения и подробно рассмотрены лишь основные финансовые риски, также в некоторых стандартах упоминаются отдельные виды предпринимательских (деловых) рисков. В табл. 1 приведены виды рисков, которые так или иначе затрагиваются в МСФО.

Финансовые риски выделяются в отдельную группу, они достаточно подробно рассматриваются в нескольких стандартах, посвященных финансовым инструментам.

Много внимания уделяется страховому риску в IFRS 4 «Договоры страхования», поскольку страховая деятельность имеет свои особенности.

Для предоставления информации о географических рисках разработан стандарт IAS 14 «Сегментная отчетность». Он применяется для международных компаний, которые работают в географических районах с разными

нормами рентабельности, возможностями развития, перспективами на будущее, и рисками [1, с. 141-160].

Природно-естественные риски лишь упоминаются в связи с сельскохозяйственной деятельностью.

Таблица 1

Риски, выделяемые в МСФО

Вид риска	Определение	Стандарт
Финансовый риск	Риск возможного будущего изменения процентных ставок, стоимости финансовых инструментов, цены биржевого товара, валютно-обменном курсе, индексе цен или ставок, кредитном рейтинге или кредитном индексе или прочих переменных.	IFRS 4 Договоры страхования, Приложение А
Рыночный, в т.ч. выделяют три типа рыночных рисков:	Риск того, что справедливая стоимость будущих потоков денежных средств, связанных с финансовым инструментом, будет меняться из-за <i>изменения рыночных цен</i> .	С 2007 г. определения даются в IFRS 7, Приложение А. Первоначально понятия раскрывались в IAS 32 Финансовые инструменты – раскрытие и предоставление информации.
– валютный	...будет меняться из-за изменений <i>валютно-обменных курсов</i> .	
– процентный	... будет меняться из-за изменений <i>рыночных ставок процента</i> .	
– прочих ценовой	... будет изменяться в результате <i>изменения рыночных цен</i> (помимо тех, которые вызваны процентным или валютным риском), независимо от того, вызваны ли эти изменения факторами, специфичными для отдельной ценой бумаги или ее эмитента, или факторами, влияющими на все финансовые инструменты, обращающиеся на рынке.	
Кредитный	Риск того, что неисполнение обязательства по финансовому инструменту одной стороной приведет к возникновению финансового убытка у другой стороны.	
Риск ликвидности	Риск того, что организация столкнется с трудностями при выполнении обязанностей по финансовым обязательствам.	Об этом риске говорилось в IAS 32, но в заменившем его IFRS 7 данный риск не выделяется.
Процентный риск потока денежных средств	Риск изменения величины будущих поступлений и платежей денежных средств, связанных с денежными финансовыми инструментами.	
Страховой риск	Риск, не являющийся финансовым риском, передаваемый от держателя договора к эмитенту.	IFRS 4 Договоры страхования, Приложения А и В.
Географические риски	Риски, связанные с операциями в конкретном районе. Источником рисков могут быть расположение активов или расположение рынков и клиентов организации.	IAS 14 Сегментная отчетность § 9, 11.
Природно-естественные риски	Риски неблагоприятного климата, заболеваний, наводнений, засухи или мороза и т.п.	IAS 41 Сельское хозяйство § 53.

В научной литературе, посвященной рискам, представлен намного более широкий список деловых и финансовых рисков [см., например 2, с. 21-39]. Таким образом, перечень рисков в МСФО еще далек от завершения.

Информация о рисках в отчетности компаний может раскрывается напрямую и косвенно. Полный комплект финансовой отчетности включает баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в собственном капитале, отчет о движении денежных средств и примечания. Напрямую о рисках организации сообщается в *примечаниях* к финансовой отчетности или в *финансовых обзорах* руководства организации или в отчетах о рисках. Информация должна помогать прогнозировать движение денежных средств организации, их распределение во времени и определенность [1, с. 3], раскрывать цели и политику управления рисками в организации [1, с. 25]. Для этого раскрываются ключевые допущения относительно будущего и других источников неопределенности, которые влияют на расчетные оценки. Пользователи в результате должны иметь возможность понять суждения руководства о будущем и иных источниках неопределенности [1, с. 27-28].

Косвенно уровень риска организации учитывается при составлении баланса – через оценку *справедливой стоимости* активов и обязательств.

2. Справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив или погасить обязательство, при совершении сделки между независимыми и желающими совершить такую сделку сторонами. В справедливой стоимости учтены будущие доходы, которые принесет актив владельцу, а также риски, связанные с активом (обязательством). Обычно справедливая стоимость формируется сама собою на активном рынке, т.е. на таком рынке, где соблюдаются одновременно следующие условия: товары являются однородными; желающие совершить сделку продавцы и покупатели могут быть найдены в любое время; информация о ценах общедоступна. В этом случае информация о рисках уже включена в оценку автоматически.

Иногда активного рынка может просто не существовать. При отсутствии активного рынка для определения справедливой стоимости используется следующая информация: (1) последние рыночные цены, по которым заключались сделки; (2) рыночные цены на аналогичные активы; (3) базовые (средние, характерные) цены по отраслям.

Если отсутствует и эта информация, то для определения справедливой стоимости компания может использовать дисконтированную стоимость ожидаемых от актива чистых денежных потоков.

Метод дисконтирования чистых денежных потоков хорошо известен в финансовом менеджменте и широко применяется в МСФО. Суть его заключается в следующем. Рассчитываются предполагаемые будущие денежные доходы и расходы, связанные с данным активом, определяется разница, которая является чистым денежным потоком (ЧДП). Затем ЧДП дисконтируется, полученная величина является справедливой стоимостью.

Метод основан на предположении о том, что рациональный покупатель актива приобретает его ради будущих доходов от актива, поэтому готов уплатить за него величину не больше, чем современная (текущая) стоимость своих будущих поступлений, генерируемых данным активом.

Именно при использовании данного метода необходим учет рисков. Учесть их возможно двумя способами.

Поскольку точные будущие значения неизвестны, необходима поправка чистого денежного потока на риск, обычно для этого ЧДП умножают на коэффициент, меньший единицы – это первый способ.

Если все риски уже учтены в оценке ЧДП, то в качестве коэффициента дисконтирования может быть выбрана ставка по безрисковому активу со сроком обращения, равному сроку, в течение которого актив будет приносить доход. Обычно это ставка по государственным облигациям соответствующего срока.

Если же какие-то риски не были учтены в ЧДП, то их нужно учесть в ставке дисконтирования, добавив к ней премию за риск – это второй способ учесть риски. Вообще говоря, нет ясного ответа о величине коэффициентов и величине поправки на риск, часто они определяются довольно субъективно. Важнее сама суть подхода, в результате которого более рискованный актив получит меньшую оценку.

Понятие справедливой стоимости используется в стандартах: IAS 16 Основные средства, IAS 17 Аренда, IAS 18 Выручка, IAS 19 Вознаграждения работникам, IAS 32 Финансовые инструменты – раскрытие и предоставление информации (во многом заменен IFRS 7), IAS 36 Обесценение активов, IAS 37 Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы, IAS 38 Нематериальные активы, IAS 39 Финансовые инструменты – признание и оценка, IAS 40 Инвестиционная недвижимость, IAS 41 Сельское хозяйство и практически во всех следующих за ними стандартах.

3. Требования, касающиеся оценки величины рисков и раскрытия информации о методах оценки изложены в IFRS 7 Финансовые инструменты – раскрытия. Суть их сводится к тому, что по каждому виду рисков, связанных с финансовыми инструментами, организации должны раскрывать качественную информацию о подверженности риску; свои цели, политику и процедуры в вопросах управления рисками; методы, используемые для оценки рисков.

Кроме того, необходимо раскрывать количественные данные о подверженности риску. *Кредитный риск* раскрывается по максимальной сумме, дополнительно раскрываются данные о стоимости залога и других формах обеспечения кредита и величине возможного снижения кредитного риска прочими способами. Для предоставления информации по *рыноч-*

ным рискам организация представляет результаты анализа чувствительности к каждому виду рыночного риска, методы и допущения, которые использовались при анализе чувствительности. Если организация рассчитывает показатель «стоимость под риском» с учетом взаимосвязи между составляющими риска, то необходимо пояснять суть метода и основные параметры и допущения, положенные в основу. Методы оценки чувствительности и стоимости под риском МСФО не регламентируются, в русскоязычной литературе они описаны, например, в Энциклопедии финансового риск-менеджмента [3, с. 215, 247].

Величину прочих рисков количественно определить сложно, поэтому достаточно раскрыть информацию о методах и об эффективности управления рисками.

4. В финансовом риск-менеджменте известно множество методов управления рисками [2, с.42-69, 90-103; 3, с. 203-619]. МСФО выделяют следующие методы:

- хеджирование;
- недопущение чрезмерной концентрации;
- наличие залога для снижения кредитного риска [1, с. 391].

Раскрытию информации о хеджировании много внимания уделено в IAS 39 Финансовые инструменты – признание и оценка, параграфы 71-102 и Приложение А, а также в IFRS 7 Финансовые инструменты – раскрытия. Основные требования – раскрывать справедливую стоимость инструментов хеджирования и хеджируемых статей, рассчитывать и раскрывать эффективность хеджирования.

Относительно других методов управления рисками организациям достаточно описать свои цели, политику и процедуры, причем конкретные вопросы, подлежащие раскрытию, не регламентируются.

Таким образом, в итоге можно сделать вывод, что МСФО требуют раскрывать информацию о рисках, но строгих формулировок о видах рисков, методах оценок их величины, методах управления рисками пока не дают. Возможно, это связано со сложностью проблемы и ее недостаточной изученностью экономической наукой, а также со стремительным развитием инструментов управления рисками.

Список литературы:

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2008: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 2008 – 1100 с.
2. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учебное пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003

ВОПРОСЫ КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

© Гудина Е.А., Макейкина С.М.*

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

В статье исследуются изменения, произошедшие в кассовом обслуживании исполнения регионального бюджета в результате реформирования бюджетного процесса, выявлены достоинства и недостатки подходов к организации исполнения субфедеральных бюджетов.

В процесс исполнения бюджетов вовлечено значительное количество субъектов: высшие органы исполнительной власти всех уровней, финансовые органы, Центральный банк РФ, главные распорядители, распорядители и получатели бюджетных средств, а также юридические и физические лица.

Бюджетное законодательство определяет, что обеспечивают исполнение бюджетов Правительство Российской Федерации, высшие органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местные администрации.

Организация процесса исполнения бюджетов возлагается на финансовые органы соответствующего уровня (Министерство финансов Российской Федерации, финансовые органы субъектов Российской Федерации, финансовые органы муниципальных образований), на органы управления государственными внебюджетными фондами. При этом Федеральное казначейство по соглашению с субъектами Российской Федерации может выполнять отдельные функции финансовых органов в части организации исполнения бюджета субъекта Российской Федерации.

Кассовое обслуживание исполнения бюджетов осуществляет Федеральное казначейство, которое открывает для этого в учреждениях Центрального банка Российской Федерации счета, через которые проводятся все кассовые операции со средствами бюджетной системы.

Следует отметить, возложение функций по кассовому обслуживанию бюджетной системы на Федеральное казначейство не только необходимо для обеспечения единых подходов в процессе исполнения бюджетов, но и обусловлено требованиями непрерывности, надежности и своевременности кассового обслуживания бюджетной системы. Федеральное казначейство обладает всеми необходимыми ресурсами для выполнения этих требований (материально-техническая база, подготовленные сотрудники и т.д.).

* Преподаватель кафедры Финансов и кредита

Однако, Бюджетный кодекс РФ предусматривает возможность передачи полномочий по кассовому обслуживанию бюджета субъекта Российской Федерации и находящихся на его территории муниципальных образований на региональный уровень только при условии, что у субъекта Российской Федерации достаточно собственных денежных средств и другого имущества для их выполнения [5].

Следует отметить, что в отличие от позиции федерального центра некоторые субъекты РФ и отдельные ученые считают правовые нормы, содержащиеся в Бюджетном кодексе РФ к подходам по организации исполнения бюджетов, не соответствующими Конституции РФ, поскольку в них отсутствуют те компетенции Федерации, которые влекут за собою полномочия Федерального казначейства по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований. В Конституции РФ четко разграничены предметы ведения и полномочия между самой Федерацией и ее субъектами, согласно которым различаются компетенции, находящиеся:

- а) в исключительном ведении самой Российской Федерации;
- б) в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов;
- в) относимые к ведению субъектов РФ.

Основываясь на Конституции РФ, субъекты РФ считают, что их лишили изначально присущего им права самостоятельно осуществлять кассовое обслуживание исполнения своих бюджетов.

Предпочтительность позиций, отстаиваемых субъектами РФ, может быть обоснована следующим:

1. В перечне бюджетных полномочий, установленных для органов государственной власти субъектов РФ ст. 8 Бюджетного кодекса РФ, есть и такое, как «исполнение бюджета субъекта РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов, осуществление контроля за их исполнением, составление и утверждение отчетов об исполнении бюджета субъекта РФ». Более того, согласно ст. 9 Конституции РФ и абзаца 1 ст. 215.1 Бюджетного кодекса РФ именно Правительство субъекта РФ как высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ несет всю полноту ответственности за исполнение бюджета субъекта РФ. Кстати, не только исполнение бюджета субъекта РФ, но и другие стадии бюджетного процесса полностью относятся к ведению субъектов РФ. Не случайно в ст. 71 и 72 Конституции РФ, определяющих предметы ведения самой Российской Федерации и совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов, ничего не говорится о бюджетах субъектов РФ, тогда как федеральный бюджет в ст. 71 отнесен к ведению Российской Федерации. Поэтому именно и только правительство субъекта РФ вправе поручать кассовое обслуживание исполнения своего бюджета тому казначейскому органу, который, на его взгляд, лучше остальных выполнит кассовые операции по исполнению бюджета [1];

2. Необходимо ясно видеть причинно-следственную связь между понятиями «исполнение бюджета» и «кассовое обслуживание исполнения бюджета». Исполнение бюджета – исходное звено, обслуживание – работа, деятельность по удовлетворению определенных нужд, потребностей. Кассовое обслуживание исполнения бюджета может быть поручено любой организации соответствующего профессионального уровня, причем поручено тем органом, который уполномочен действующим законодательством осуществлять исполнение бюджета. Согласно абзацу 1 ст. 215.1 Бюджетного кодекса РФ исполнение бюджета субъекта РФ обеспечивается правительством соответствующего субъекта РФ; именно оно и может поручать кассовое обслуживание тому органу, который лучше всего, на его взгляд, сможет справиться с порученным делом;

3. Налицо противоречие между абзацем 1 и 4 ст. 215.1. Из абзаца 1 ст. 215.1 следует, что всю полноту ответственности за исполнение бюджета субъекта РФ несет правительство данного субъекта РФ, которое как раз и обладает правом поручать кассовое обслуживание исполнения регионального бюджета тому органу, который обеспечит это обслуживание на высоком профессиональном уровне. А в абзаце 4 ст. 215.1 установлено, что кассовое обслуживание всех бюджетов, включая и бюджеты субъектов РФ, осуществляет Федеральное казначейство;

4. В основу построения и функционирования бюджетной системы РФ при ее становлении в 90-е гг. прошлого столетия был положен принцип самостоятельности бюджетов. Лишать субъектов РФ и муниципальных образований финансово-бюджетной самостоятельности в условиях, когда на официальном государственном уровне декларируется процесс развития демократических начал в управлении, означает не что иное, как делать шаг назад в развитии демократии; наоборот, в современных условиях следует уделять повышенное внимание более полной реализации принципа самостоятельности бюджетов [4].

Обобщение практики кассового обслуживания исполнения региональных и местных бюджетов через Федеральное казначейство позволяет утверждать, что наиболее полно преимущества казначейского исполнения региональных и местных бюджетов проявляются в дотационных регионах. Кассовое обслуживание через Федеральное казначейство позволяет высокодотационным субъектам РФ и муниципальным образованиям решать острые проблемы, связанные со своевременной выплатой заработной платы работникам бюджетной сферы, а также восстанавливать доверие поставщиков бюджетных услуг.

Однако экономически крепкие и финансово благополучные субъекты РФ, создавшие свои собственные региональные казначейства, не ощущают тех преимуществ, которые несет с собой централизация кассового обслуживания исполнения региональных и местных бюджетов через Федеральное казначейство.

В частности, положительные моменты функционирования казначейств на региональном уровне проявляются в таких результатах, как:

- возможность получать в любой момент оперативную информацию о состоянии исполнения бюджета, о предстоящих объемах и направлениях расходования средств, что позволяет менять приоритеты в расходовании бюджетных средств и определять общую потребность в ресурсах;
- усиление контроля за бюджетными потоками, в том числе за состоянием кредиторской задолженности;
- повышение эффективности использования бюджетных средств за счет не только лучшего контроля за целевой направленностью бюджетных расходов, но и за счет обеспечения своевременности и рациональности расходования ресурсов;
- ускорение оборачиваемости бюджетных средств за счет сокращения времени пробега средств от распорядителя до конечных получателей;
- внедрение специальных программных продуктов, существенно повышающих производительность труда казначейских работников (правда, это направление дает больший эффект при централизации процессов кассового обслуживания исполнения бюджетов) [3].

В результате перехода региональных бюджетов на кассовое обслуживание в органы Федерального казначейства значительно увеличилось время прохождения бюджетных средств. Если раньше, когда региональные бюджеты имели самостоятельные счета в Центральном банке РФ, зачисление и расходование бюджетных средств осуществлялось в течение 1 рабочего дня, то сейчас процесс растягивается минимум на 3 дня, вследствие чего резко снизилась оборачиваемость средств бюджетов. При этом необходимо отметить, что бюджетные средства составляют 16-18 % ВРП и значительное снижение скорости их оборачиваемости отрицательно сказывается на экономике [2].

В качестве примера можно взять предоставление субвенции на обеспечение образовательного процесса из регионального бюджета: 1-й день – перечисление субвенции из регионального бюджета на счет 40101 в УФК, 2-й день – зачисление Федеральным казначейством на единый счет бюджета муниципального уровня, 3-й день – перечисление муниципальным финансовым органом с единого счета бюджета на счет для выплаты наличных средств в отделении ЦБРФ, 4-й день – выплата заработной платы. При передаче средств до уровня поселений срок удваивается [6].

Какой экономический смысл в сложной цепочке перечисления, которая из-за человеческого фактора реально затягивается на неделю? Так, например, чтобы учителя вовремя получили заработную плату необходимо начать перечислять средства минимум за 7 дней.

Поэтому, следовало бы упростить процедуру перечисления средств в нижестоящие бюджеты (исключить необходимость проведения расчетов через счет 40101, либо ускорить их зачисление).

Таким образом, на основании вышеизложенного можно утверждать, что отнюдь не безосновательно считать, что отдельные нормы Бюджетного кодекса РФ порождают правовую коллизию, обусловленную неправомерным изъятием у субъектов РФ полномочий по кассовому обслуживанию исполнения их бюджетов, а потому содержание отдельных положений Бюджетного кодекса РФ, посвященных исследуемой проблематике, должно быть подвергнуто корректировке.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ: от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ // Справочно-правовая система ГАРАНТ.
2. Артюхин Р.Е. Федеральное казначейство: итоги и задачи / Р.Е. Артюхин // Финансы. – 2009. – № 3. – С. 3-4.
3. Кузнецова Т.З. Совершенствование казначейской работы в территориальных органах / Т.З. Кузнецова // Финансы. – 2009. – № 10. – С. 31-33.
4. Родионова В.М. О бюджетной самостоятельности субъектов Российской Федерации / В.М. Родионова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2007. – № 2. – С. 25-27.
5. Саттарова Н.А. Бюджетное право: учебник для вузов / Н.А. Саттарова // Деловой двор. – 2009. – С. 127-128.
6. Сулима О.Ю. Бюджет в условиях кризиса – повышать эффективность исполнения / О.Ю. Сулима // Финансы. – 2009. – № 4. – С. 9-11.

АВТОМАТИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Ефремова Л.И.^{*}, Ефремова Т.А.[♦]

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

Данная статья посвящена рассмотрению работы налоговой инспекции местного уровня ИФНС России по Октябрьскому району г. Саранска в рамках автоматизированной информационной системы (АИС) «Налог», которая автоматизирует все сферы налоговой деятельности. Подробно изложены функциональные подсистемы АИС. Даны рекомендации по формированию Единого электронного информационного хранилища данных в регионе, что будет способствовать повышению эффективности работы налоговых органов.

^{*} Доцент кафедры Информационных систем в экономике и управлении, кандидат экономических наук

[♦] Старший преподаватель кафедры Налогов и налогообложения, кандидат экономических наук

Темой нашего исследования является автоматизация налоговой деятельности на примере инспекции федеральной налоговой службы (ИФНС) России по Октябрьскому району г. Саранска. Она относится к налоговым инспекциям местного уровня.

Информационная поддержка деятельности ИФНС России по Октябрьскому району г. Саранска осуществляется информационной системой АИС «Налог», которая обеспечивает автоматизированный сбор, учет, обработку, обобщение, анализ налоговой информации и поддержку принятия решений в налоговых процессах.

АИС «Налог» строится как многоуровневая система обработки налоговой информации, включающая в качестве составных частей:

- Корпоративные информационные системы типовых узлов местного уровня;
- Систему обеспечения информационной безопасности (распределение прав доступа пользователей на сервере, антивирусное обеспечение);
- Систему мониторинга и управления (осуществляется в административной части данной системы);
- Систему телекоммуникаций (СТК) – сдача налоговой и бухгалтерской отчетности налогоплательщиками через интернет, телемосты между ФНС и инспекциями.

Узлы в ИФНС России по Октябрьскому району г. Саранска построены на локальных сетях (130 рабочих станций) и от 5 до 10 серверов на объекте, построенных по трехуровневой архитектуре «Клиент-сервер». Существуют и автономные компьютеры (например, в целях обеспечения налогоплательщиков программными продуктами, предназначенными для формирования в электронном виде налоговых деклараций, бухгалтерской отчетности и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджетную систему РФ, на видном месте установлен компьютер с информационно-справочной системой «Консультант» и предоставлен к нему общий доступ налогоплательщиков).

Для реализации автоматизации налогового администрирования применяются *аппаратно-технические и программные средства*.

К аппаратно-техническим средствам относятся: рабочие станции, серверы, оборудование серверного помещения, сетевое оборудование, средства печати.

В налоговом администрировании применяются следующие программные средства: общее (системное) программное обеспечение; специальное программное обеспечение.

К общему (системному) программному обеспечению относят: операционные системы рабочих мест (Windows XP) и серверов (Windows 2003), офисное программное обеспечение (Word, Excell, PowerPoint); средства управления базами данных.

К специальному программному обеспечению относят: систему электронной обработки данных (СЭОД); систему электронного документооборота (СЭД); программно-инструментальный комплекс (ПИК) «Кадры»; ПИК «Суды»; ПИК «Свод»; программный комплекс (ПК) «Прием-регион».

Система электронной обработки данных [1]. Важнейшим условием функционирования модернизированной инспекции ИФНС России местного уровня является наличие в инспекции современной СЭОД на основании первичных данных о налогоплательщиках, налоговых начислениях и платежах формирует информационные базы местного уровня и обеспечивает к ним доступ в качестве пользователей всем подразделениям налогового органа. Информационное обслуживание и инструментальная поддержка функциональных подразделений системой ЭОД обеспечивается функционированием в подразделениях соответствующих автоматизированных рабочих мест, которые ориентированы на прием и регистрацию налоговой информации, ее обработку, анализ и прогнозирование, информационное обслуживание, принятие управленческих решений, выпуск налоговых документов, администрирование.

Для решения задачи по созданию банка данных о налогоплательщиках введено понятие «Досье налогоплательщика», где в электронном виде накапливается информация статистического и аналитического характера, в частности вся сигнальная информация по налогоплательщику. Особое внимание в «Досье налогоплательщика» отводится фактам нарушений налогового законодательства.

Использование СЭОД способствует росту поступлений налогов и сборов и в целом увеличению эффективности работы налоговых органов. Данная система организации работы инспекции ориентирована на налогоплательщика, более предсказуема и свободна от бюрократических проволочек и произвола.

Система электронного документооборота (СЭД) осуществляет взаимосвязь бухгалтерии ИФНС с Федеральным Казначейством с помощью электронных документов – платежных поручений, заявки на наличность, реестры, т.е. бухгалтерских документов.

ПИК «Кадры» предназначен для автоматизации процессов учета, обработки, обобщения, анализа и контроля данных по кадрам и обмена информацией между кадровыми службами организаций различных уровней. Основными возможностями программы являются: ведение нормативно-справочной информации; ведение систематизированного перечня структурных подразделений учреждения; ввод и редактирование штатного расписания; автоматизация работы по приему работников на работу, оформлению увольнения, переводу работников на другую работу; отслеживание сведений по отпускам, командировкам, больничным листам; ввод и редактирование личной карточки работника; учет резерва кадров на руководя-

щие должности; расчет стажа на основе ранее введенной информации (данных трудовой книжки); обработка и печать приказов; ввод и корректировка информации об отработанном времени в таблице; формирование и печать унифицированной первичной учетной документации на каждого сотрудника; получение фиксированных документов, а также моделирование произвольных отчетов из индивидуальных сведений сотрудников; осуществление обмена данными между местным и региональным, а также между региональным и федеральным уровнем; обеспечение совместной работы комплекса задач «Кадры» с комплексом задач «Бухгалтерский учет исполнения сметы расходов» [2].

ПИК «Суды» содержит всю информацию по судебным искам с налогоплательщиками.

ПИК «Свод» формирует статистическую отчетность по работе отдела.

ПК «Прием-регион» – программные средства, установленные в налоговых органах местного уровня, обеспечивающие прием и первичную обработку электронных документов, поступающих от налогоплательщиков в налоговые органы и передачу их в АИС «Налог» территориальных налоговых органов для дальнейшей обработки. Каждый третий налогоплательщик сдает сегодня налоговую отчетность в электронном виде.

Сделан значительный шаг в сторону устранения процедур, создающих условия для нарушения профессиональной этики, а, следовательно, и причин, порождающих коррупцию. Отбор налогоплательщиков для проведения налоговых проверок осуществляется на основе объективных критериев и дает ощутимые результаты. Создаваемая система контролирует деятельность налогового инспектора и руководит ею.

Существуют различные способы представления отчетности. Налогоплательщик вправе представить отчетность на электронных носителях информации, например на дискетах. Но в этом случае отчетную информацию нужно дублировать на бумажных носителях. Можно отправить отчетные формы по телекоммуникационным каналам связи, например через систему электронной отчетности по каналам связи ЭОКС. Это самый продвинутый способ.

Одна из привлекательных сторон сдачи отчетности в электронном виде, с точки зрения налогоплательщика, – это возможность получить дополнительные услуги. Например, удаленный доступ к своему личному счету, электронные выписки о состоянии расчетов с бюджетом, доступ к своим данным в реестре юридических лиц.

Что касается других услуг, например, прямого доступа к личному счету налогоплательщика, то здесь нужно иметь в виду следующее. Личный счет представляет собой аналитическую форму с информацией из различных информационных ресурсов налогового органа – «Обмен с казначейством», «Камеральные проверки», «Выездные проверки», «Результаты

работы по зачетам и возвратам» и других. Поэтому основной подход к этой проблеме таков: речь идет не о предоставлении прямого доступа к лицевым счетам налогоплательщика, а об автоматизированном предоставлении конкретной информации по формализованному запросу налогоплательщика. Это могут быть сведения о текущих начислениях и поступлениях, задолженности, отсрочках, зачетах и возвратах, суммах начисленных и уплаченных налоговых санкций и пеней [3].

Проведя данное исследование и ознакомившись с работой АИС «Налог» в ИФНС России по Октябрьскому району г. Саранска, можно сделать вывод, что система удобна в использовании, так как оптимально автоматизирует все сферы деятельности инспекции, прослеживает всю информацию о налогоплательщиках от его регистрации до ликвидации информации о нем, формирует в электронном виде все рабочие документы с предоставлением их в бумажном варианте по требованиям пользователей. Поэтому она одобрена сотрудниками ИФНС России по Октябрьскому району г. Саранска.

Информационная система непрерывно пополняется новой информацией, становится громоздкой, из-за чего может снизиться ее производительность, она становится трудоемкой в обслуживании. Вследствие этого в качестве рекомендаций по улучшению функционирования системы следует предложить организацию единого хранилища данных. Целесообразно решить вопрос по организации Единого электронного информационного хранилища данных в регионе. Оно представляет собой совокупность взаимодействующих информационных подсистем, связанных с организацией и проведением контрольной деятельности: регистрация и учет налогоплательщиков, проведение камеральных проверок, прогнозирование налоговых поступлений, хранение и выдача показателей налоговой отчетности, нарушения налогового законодательства, электронный документооборот и др.

Единое электронное информационное хранилище данных позволяет поддерживать автоматизированное взаимодействие с программными комплексами налоговых органов, органов, содействующих налоговому контролю, и ведомств, обладающих интересующей налоговые органы информацией; осуществлять интеграцию входящего и исходящего документооборота; обеспечивать доступ к базам данных в реальном масштабе времени; вести единые справочники и единую учетную политику во всех базах данных районных инспекций ФНС России, а также в органах, содействующих налоговому контролю; гарантировать однозначную идентификацию показателей и исключение появления дублирующих и неправильных записей и др.

На основе информации, накапливаемой в информационных фондах хранилища, возможно выявление нарушителей налогового законодатель-

ства посредством перекрестной обработки данных (как собственной информации, так и получаемой из сторонних организаций – банков, органов МВД, таможенных органов, ГИБДД, лицензионной и регистрационной палат и т.д.) и выдача первичного материала для планирования контрольной работы в конкретной налоговой инспекции, а также выполнение работ по исполнению запросов, поступающих от государственных органов управления.

Таким образом, реализация комплекса мероприятий, предполагающих более полную автоматизацию контрольной работы налоговых органов и создание в регионе Единого электронного информационного хранилища данных, будут способствовать повышению результативности налогового контроля, направленного на своевременное выявление, предотвращение и предупреждение налоговых правонарушений.

Список литературы:

1. Система электронной обработки данных инспекций местного уровня. Технология работы / Филиал Федерального государственного унитарного предприятия «Главный научно-исследовательский вычислительный центр Федеральной налоговой службы» в Приволжском Федеральном округе, 2007.
2. Подсистема местного и регионального уровня. ПИК «Автоматизированная система учета кадров МНС России» / Министерство РФ по налогам и сборам. Главный научно-исследовательский вычислительный центр, 2004.
3. Жукова Л.Е. Налоговая отчетность через интернет // Налоговый вестник. – 2007. – № 3. – С. 33-36.

К ТЕОРИИ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Жданов А.В.*

Дальневосточный филиал Всероссийской Академии внешней торговли,
г. Петропавловск-Камчатский

Рыночный и командно-административные механизмы межбюджетного выравнивания в регионе. Бюджетное регулирование, совершенствование форм и методов. Экономические последствия регионального выравнивания бюджетной обеспеченности.

* Профессор кафедры Финансов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, доцент

Сущность внутрирегионального бюджетного выравнивания состоит в выравнивании финансовых возможностей различных уровней власти. Это означает, что, несмотря на административные, экономические, географические и прочие особенности каждая территориально-обособленная административная единица должна оказывать своему населению достойный набор бюджетных услуг, потребление которых призвано способствовать неуклонному повышению его жизненного уровня, инвестиционной привлекательности территории, росту регионального национального дохода.

Бюджетное внутрирегиональное выравнивание в Российской Федерации осуществляется двумя экономическими механизмами: рыночным и командно- административным (плановым), которые могут, как дополнять, так и противодействовать друг другу.

Рыночное выравнивание бюджетной обеспеченности различных территорий (муниципальных образований) протекает стихийно, через колебания (увеличение-уменьшение) рыночной стоимости стандартного набора бюджетных услуг. Оно основано на процессе миграции рабочей силы. Концентрация населения в городах становится причиной увеличения спроса на бюджетные услуги. Из-за возрастающего спроса на них устанавливается стабильно высокая стоимость (цена) бюджетных услуг в городах. Наоборот, отсутствие спроса на бюджетные услуги в муниципальных районах и поселках из-за малочисленности населения способствует формированию на их территории постоянно низкой стоимости (цены) на стандартный набор бюджетных услуг.

Рыночное внутрирегиональное выравнивание бюджетной обеспеченности населения муниципальных образований состоит в стихийном образовании средней рыночной равновесной цены бюджетных услуг, вокруг которой колеблются фактические цены. Действие законов стоимости, спроса и предложения происходит, как правило, опосредовано через миграцию рабочей силы, стихийное выравнивание территориальных различий в затратах на оказание бюджетных услуг. Прямое действие вышеуказанных законов начинает определяться конкуренцией государства и коммерческих структур по оказанию отдельных видов услуг населению: почтовых, телефонных, информационных, образовательных, медицинских, транспортных, коммунальных и др.

Вторым экономическим механизмом внутрирегионального выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований выступает командно-административный или плановый механизм. Он базируется на жестком подчинении различных иерархий власти ее верховному уровню. Централизация власти требует ее подкрепления в виде финансового обеспечения. На практике происходит административная централизация высокодоходных налогов в региональные и федеральный бюджеты в ущерб

доходам нижестоящих бюджетов. Нехватка необходимых налоговых доходов на уровне поселков и муниципальных районов становится закономерным результатом этой политики бюджетной централизации.

В этих условиях обеспечить сбалансированность местных бюджетов становится возможным только путем возврата им части изъятых у них же доходов, которое проводится путем их перераспределения по принципу: «от богатых территорий – к бедным». В результате этого происходит нивелирование бюджетной обеспеченности муниципальных образований за счет «излишних» доходов самих же местных бюджетов. Вторым способом обеспечения плановой сбалансированности и выравнивания становится частичный отказ от бюджетной централизации путем увеличения «налогового поля» местных бюджетов за счет повышения ставок отчислений в местные бюджеты от региональных и федеральных налогов, введения новых местных налогов, увеличения ставок действующих местных налогов и сборов и др.

Эти два направления командно-административного, планового бюджетного регулирования в экономической литературе получили название «горизонтальное и вертикальное бюджетное выравнивание». Рассмотрим подробнее экономическое содержание каждого из них.

Горизонтальное бюджетное выравнивание проводится путем оказания плановой бюджетной помощи нижестоящим бюджетам по запланированным бюджетным статьям или из средств специальных бюджетных фондов. Финансовая помощь увеличивает доходную часть нижестоящих муниципальных бюджетов увеличивая тем самым уровень расчетной бюджетной обеспеченности на одного жителя муниципального образования до некоего среднего уровня, рассчитанного по показателям всех бюджетов муниципальных образований, входящих в данный регион. Если на первом этапе финансовая помощь выдается самым отсталым в бюджетном отношении муниципальным образованиям, то на втором этапе горизонтального выравнивания финансовую поддержку получают муниципальные образования со средним уровнем бюджетных доходов, но ниже возросшего среднего расчетного уровня, установленного по результатам первого этапа бюджетного выравнивания.

Вертикальное бюджетное выравнивание выражается в плановой корректировке объемов собираемых на территориях муниципальных образований налоговых и неналоговых доходов посредством передачи части налоговых доходов на нижестоящий уровень, введения новых региональных и местных налогов, увеличения ставок отчислений от регулирующих налогов, изменения установленных расходных обязательств для местных бюджетов. Происходит увеличение налоговых потенциалов всех местных

бюджетов, что повышает средний и общий уровень бюджетной обеспеченности территорий в данном регионе.

Применение на уровне местных (муниципальных) бюджетов права замены финансовой помощи на дополнительные отчисления в местные бюджеты от регулируемых налогов (например, НДС/Л) придает вертикальному регулированию индивидуальный характер, приближает его к горизонтальному способу бюджетного выравнивания. Однако в целом вертикальное бюджетное выравнивание имеет всеобщий характер и является поэтому менее гибким и эффективным способом по сравнению с горизонтальным выравниванием.

Следует выделить два экономических последствия горизонтального и вертикального бюджетного выравнивания в регионе: с одной стороны, это повышение среднего по региону уровня бюджетной обеспеченности на одного жителя по всем муниципальным образованиям, и прежде всего по показателям низкодходных местных бюджетов; с другой стороны, – это консервация или даже снижение стоимости (цены) бюджетных услуг, оказываемых местными бюджетами на территории региона. Услуг предоставляется больше, они лучшего качества, но цена их остается низкой и даже заниженной.

Второе экономическое последствие, второй результат командно-административного механизма внутрирегионального бюджетного выравнивания дополняет и усиливает действие рыночного механизма, направленного на установление стабильно низкой стоимости (цены) оказываемых бюджетных услуг местными органами власти и управления.

Вместе с тем горизонтальное и вертикальное бюджетное выравнивание выступают не только причиной, но и следствием, формирующегося под действием рыночного бюджетного выравнивания низкого уровня стоимости (цены) бюджетных услуг на уровне муниципальных образований. Таким образом, на рынке бюджетных услуг, не только бюджетная централизация, как субъективный процесс, становится экономической причиной необходимости проведения командно-административного, планового бюджетного выравнивания, но и объективное действие законов стоимости, спроса и предложения на рынке бюджетных услуг.

Список литературы:

1. Игудин А.Г. Актуальные проблемы межбюджетных отношений // Финансы. – 2005. – № 10.
2. Слепов В.А., Шуба В.Б., Бурласков В.К. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений // Финансы. – 2009. – № 3.
3. Региональные финансы: опыт, стратегии, перспективы / Под ред А.В. Дорждеева, Д. Ю. Завьялова. – М.: Финансы, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РСО – АЛАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© Журавлева Т.А.^{*}, Кобесова Н.Б.[♦]

Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства Финансов РФ, г. Москва

Данная статья посвящена вопросам применяемых подходов региональных властей в экономической и налоговой сферах Республики Северная Осетия – Алания в связи со спецификой структуры экономики данного региона, а также отрицательными последствиями в социально-экономической динамике, проявившимися в связи с мировым финансовым кризисом.

В современных условиях важной задачей для регионов является преодоление проблем, возникших в связи с распространением мирового финансового кризиса на экономику России, и создание условий для последующего инновационного развития. Обеспечение доходной части соответствующих бюджетов для выполнения расходных обязательств субъектов РФ и муниципальных образований – одно из основных направлений финансово-экономической политики в условиях кризиса. В связи с этим региональные власти находятся в поиске оптимальных методов и форм государственной поддержки, выбирая одно из двух: либерализацию или ужесточение налогового администрирования. С одной стороны, необходимо на максимальном уровне обеспечить собираемость доходов в бюджет, не допустить ухода бизнеса в «тень», с другой – важно не поставить налогоплательщика на грань банкротства, ужесточив налоговое администрирование.

Эта же задача стоит перед властями Республики Северная Осетия – Алания в настоящее время.

На уровне государства выстроена система антикризисного управления, которая включает в себя набор инструментов и мер государственной поддержки реального сектора экономики, финансового рынка, инновационного и инвестиционного развития, содействия занятости населения. Указом Главы РСО – Алания от 30 декабря 2008 года № 324 и № 310 в республике создана антикризисная комиссия, а также рабочая группа по поддержке системообразующих предприятий РСО – Алания. Они проводят мониторинг складывающейся ситуации в республике, вырабатывают

^{*} Профессор кафедры Налогов и налогообложения; доктор экономических наук, доцент

[♦] Аспирант

предложения и принимают решения, направленные на снижение негативных тенденций в экономике и социальной сфере региона.

Так, в частности, установлен новый режим налогообложения инвесторов, предусматривающий дифференцированное снижение платежей по налогам, зачисляемым в бюджет РСО – Алания. Так в частности, Законом РСО – Алания от 25 ноября 2008 года № 54-РЗ «О предоставлении льготы по налогу на прибыль вновь вводимым в эксплуатацию на территории РСО – Алания электрогенерирующим предприятиям» в 2009 году установлены налоговые льготы данной категории предприятий мощностью до 25 МВт по налогу на прибыль в части, зачисляемой в республиканский бюджет. Ставка налога установлена до 1 января 2014 года в размере 14 % в части, зачисляемой в республиканский бюджет и, таким образом, снижена на 4 %.

Для развития электроэнергетики также снижена ставка налога на прибыль организаций на 4 % (в части региональной ставки) до 1 января 2014 года для вновь вводимых в эксплуатацию электрогенерирующим предприятиям на территории РСО – Алания.

Для создания венчурных, гарантийных и залоговых фондов республики в настоящее время изыскиваются средства в объеме 150 млн. рублей для обеспечения условий получения предприятиями малого бизнеса кредитов в коммерческих банках на реализацию своих инвестиционных проектов под гарантии залоговых имущественных фондов, а также на использование венчурных фондов для развития инновационного потенциала республики.

В целях совершенствования налогового законодательства, действующего на территории республики, а также с целью корректировки предпринимательского и инвестиционного климата в РСО – Алания 29 ноября 2008 года при Комитете по развитию предпринимательства и сопровождению инвестиционных проектов сформирована рабочая группа, в состав которой входят представители законодательной и исполнительной власти республики, налоговых органов, общественных объединений предпринимателей. Рабочей группой ведется разработка предложений по снижению налогового бремени субъектов малого предпринимательства. Для создания дополнительных стимулов развития малого предпринимательства вносятся изменения в республиканскую нормативно-правовую базу. В соответствии с требованиями Федерального закона от 22.07.2008 года № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» подготавливаются предложения по установлению

льготных ставок арендной платы недвижимого имущества и земельных участков для субъектов малого предпринимательства.

С целью улучшения предпринимательского климата постановлениями Правительства Республики Северная Осетия – Алания от 30 января 2008 года № 21 создан Фонд микрофинансирования малых и средних предприятий Республики Северная Осетия-Алания и от 30 января 2008 года № 24 – Гарантйный фонд Республики Северная Осетия – Алания. Фонд микрофинансирования выдает микрокредиты – до миллиона рублей сроком на год под 10,7 %, что гораздо ниже ставок банковских кредитов, предлагаемых кредитными учреждениями. Среди предпринимателей, получивших господдержку, фермеры, ювелиры, бизнесмены, оказывающие медицинские услуги, производящие пищевые продукты (например, замороженные осетинские пироги в вакуумной упаковке). Гарантйный фонд стал подспорьем для предпринимателей, у которых возникли проблемы с получением заемных ресурсов в банке по причине отсутствия необходимой залоговой базы. Благодаря деятельности Гарантйного Фонда в 2009 году удалось сохранить до 450 рабочих мест и создать 90 новых рабочих мест. За счет фонда микрофинансирования прокредитовано около 40 предприятий. Так же, в рамках Федеральной целевой программы поддержки малого предпринимательства осуществляется строительство бизнес-инкубатора и льготное кредитование малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве.

В республике определен перечень системо- и градообразующих предприятий, по которым ведется еженедельный мониторинг, включающий ряд социально-экономических показателей: обеспеченность оборотными средствами, заказами, запасы готовой продукции, объем дебиторской и кредиторской задолженности, график работы, заработная плата и задолженность по ней, изменения численности работников и др. Принимаются меры по расширению кооперационных связей между предприятиями республики.

В перечень системообразующих предприятий республики для поддержки на федеральном уровне вошли несколько предприятий: ОАО «Электроцинк» – 1,7 млрд. руб., ОАО «Победит» – 260 млн. руб., ОАО «Карьероуправление «Кавдоломит» – 20 млн. рублей, ОАО «АСТ» – 20 млн. руб., ОАО «Кетон» – 10 млн. руб., ОАО «ОЗАТЭ» – 10 млн. руб., ОАО «Электроконтактор» – 10 млн. руб.

Принятые меры в определенной мере позволили не допустить серьезного спада в экономике, а в отдельных отраслях был зафиксирован рост. Например, ООО «ВТЦ «Баспик» в 2009 году увеличило объемы производства практически в 2 раза, завод «Гран», завершает реконструкцию производства микроканальных пластин. В ОАО «Радуга» организован участок прецизионной обработки (лазеры на парах бромида меди для применения в промышленности) деталей. В 2009 году введен в эксплуатацию новый

обрабатывающий центр. Предприятие освоило выпуск новых изделий для систем слежения за воздушным движением.

Банковский сектор РСО – Алания на 1.12.2009 г. характеризовался относительной стабильностью. Кредитование реального сектора экономики в период проявления кризисных явлений не прекращалось, но из-за высоких требований кредитных организаций по залоговому обеспечению и высоких процентных ставок количество организаций, имеющих возможность получить на выгодных условиях кредитные ресурсы, существенно сократилось. По этой причине произошел существенный спад в производственной сфере. Прямым следствием спада производства в экономике данного региона стало сокращение поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. Поступления налоговых и неналоговых доходов в республиканский бюджет на 1.12.2009 составили 4 млрд. 946,7 млн. руб., или 86 % к уровню 2008 г. Снижение произошло в основном за счет сокращения поступлений налога на прибыль. Так, если на 1.12.2009 этот показатель был равен 592 млн. руб., то на аналогичный период прошлого года он составил 827,8 млн. руб., т.е. без учета уровня инфляции в 2009 году он составил лишь 71,5 %. Сложное финансовое положение наблюдается и среди предприятий, занимающихся выпуском подакцизной алкогольной продукции. Так за 11 месяцев 2009 года поступления акцизов по алкогольной продукции снизились на 824 составили млн. руб. и составили 38,2 % к уровню 2008 года.

Исполнение региональных и местных бюджетов во многом зависит от уровня обеспеченности собственными доходами, в том числе налоговыми. При этом весьма важно соблюдать баланс интересов участников бюджетного процесса, чего, к сожалению, в современных условиях добиться крайне сложно. Иногда налоговое законодательство ставит в неравные условия хозяйствующих субъектов, так что в одной и той же сфере деятельности за счет применения разных налоговых режимов, ставок или льгот одни налогоплательщики могут получить преимущества над другими. В других случаях желание получить всеми способами как можно больше налогов в бюджет является следствием того, что либо налогоплательщик уходит в «тень», либо доводит его до состояния неплатежеспособности. И в тех, и других случаях это оборачивается потерями поступлений в бюджет. Например, значительную долю в доходной части регионального бюджета РСО – Алания занимают акцизы от реализации алкогольной продукции. Причем акцизный сбор, по нашему мнению, должен выполнять не только фискальную функцию, но и быть эффективным инструментом легализации алкогольной отрасли в данной республике. К сожалению, действующая система акцизного налогообложения угнетающе действует на производство подакцизных товаров, из-за чего региональные бюджеты теряют значительные доходы. О наведении порядка в этой отрасли много было

сказано на различных уровнях. Однако изменений к лучшему пока нет, и этот вид бизнеса в РСО – Алания остается наиболее криминализированным.

Также необходимо в кратчайшие сроки повысить эффективность налогового администрирования по сбору транспортного налога, так как уменьшается показатель соотношения фактического сбора данного налога к запланированному сбору (за последние три года этот показатель в среднем равен 33,4 %), а число зарегистрированных транспортных средств из года в год примерно в 1,7 раз увеличивается (по данным УФНС РСО – Алания, на территории республики было зарегистрировано 216 тыс., 359 тыс. и 457 тыс. транспортных средств за период с 2006-2008 гг. соответственно). По России же в целом, республика занимает третье место по количеству зарегистрированных транспортных средств на одного человека, после Москвы и Санкт-Петербурга, но показатель собираемости данного налога намного ниже, чем в других субъектах страны. Основная причина – неудовлетворительное налоговое администрирование, а также низкий уровень сотрудничества между органами ГИБДД и налоговыми органами. Именно сейчас, в период кризиса необходимо решать эту задачу, так как поступление других бюджетобразующих налогов сокращается из-за спада производства.

Актуальным является вопрос пересмотра действующей методики распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Определение налогового потенциала субъектов РФ по единой формуле как произведение доли субъекта РФ в показателе, характеризующем налоговый потенциал и прогноз поступления доходов в консолидированные бюджеты субъектов РФ по налогу на очередной финансовый год, не отражает реальной оценки налогового потенциала по отдельным видам налогов. Это особенно касается налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц и налога на имущество организаций, так как в условиях кризиса теряется смысл использовать трехлетний период в расчетах налога на прибыль и налога на доходы физических лиц. В связи с финансовым кризисом именно эти доходные источники в наибольшей степени подвержены сокращению в условиях ухудшения рыночной конъюнктуры. Возникает необходимость корректировки налогового потенциала с учетом сокращения показателей прибыли и фонда оплаты труда, в том числе по видам экономической деятельности. Необходимо также внести изменения в расчеты налогового потенциала по налогу на имущество организаций. Так, не все имущество, учитываемое Росстатом, подлежит налогообложению, Налоговый кодекс РФ содержит перечень льготированных основных средств. Поэтому в целях более точного определения налогового потенциала по налогу на имущество организаций показатель стоимости основных средств необходимо уменьшить на стоимость имущества, освобожденного от налогообложения.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

© Курмангалиева С.К.*

Академия государственного управления
при Президенте Республики Казахстан,
Республика Казахстан, г. Астана

Доклад посвящен анализу основных изменений, произведенных в налоговой системе Республики Казахстан, в том числе в налогообложении недропользователей, с принятием нового налогового кодекса с точки зрения соответствия нововведений целям диверсификации и модернизации экономики.

С 1 января 2009 года в Республике Казахстан вступил в силу новый налоговый кодекс. Принятие законодательного акта преследовало цель кардинального реформирования системы налогообложения, создания путем усиления регулирующей функции налогов условий для диверсификации и модернизации экономики, снижения налоговой нагрузки на сырьевые сектора экономики с компенсацией потерь бюджета за счет добывающего сектора. Наряду с этим, новый налоговый кодекс должен был решить проблему упрощения налогового администрирования, действительной кодификации всех налоговых норм в едином документе.

Сравнительный анализ норм нового налогового кодекса и налогового кодекса 2001 года указывает на то, что в рамках последнего реформирования изменения коснулись практически всех элементов налогообложения: от пересмотра ставок и порядка исчисления отдельных видов налогов и платежей, состава плательщиков, показателей, включаемых в расчет объектов обложения, применения некоторых механизмов налогообложения, до отмены и замены одних видов налогов и платежей другими. Степень детализации отдельных моментов указывает на то, что в рамках работы над проектом были систематизированы и по возможности учтены многие проблемы, возникавшие в правоприменительной практике. В частности, к ним можно отнести разработку методологии раздельного налогового учета доходов и расходов по контрактной деятельности, учет финансовых операций, детализацию норм, регулирующих порядок проведения проверок, требование составления налоговой учетной политики, и многое другое. Одной же из наиболее значимых и радикальных составляющих произведенной реформы представляются изменения, предусмотренные в налогообложении недропользователей.

* Аспирант кафедры Экономики и финансов

К основным изменениям в части корпоративного подоходного налога (КПН), направленным на снижение налоговой нагрузки, стимулирование обновления основных фондов, упрощение административных процедур, можно отнести:

1. поэтапное снижение ставки КПН: с 2009 года ставка снижена до 20 % (с 30 %), с 2011 года – предусматривалось дополнительное снижение ставки до 17,5 %. Однако, в течение 2009 года в планы государства были внесены коррективы, связанные с изменением прогнозов развития мирового кризиса – снижение ставки до 17,5 % отложено на 2 года;
2. также предусмотрено снижение ставки КПН, удерживаемого у источника выплаты с 15 % до 10 % (данное нововведение по аналогичным основаниям приостановлено до 2014 года);
3. увеличен срок переноса убытков с 3 до 10-ти лет;
4. упрощено администрирование уплаты КПН субъектами малого и среднего бизнеса, а также вновь созданными предприятиями в части отмены обязательства оплаты ими авансовых платежей по КПН;
5. устранено расхождение в определении фиксированных активов по налоговому и бухгалтерскому учету: состав фиксированных активов приведен к МСФО;
6. либерализован порядок предоставления инвестиционных преференций: исключена необходимость заключения контракта на применение преференций, предусмотрена возможность вычета стоимости объектов преференций до ввода их в эксплуатацию, к объектам преференций отнесены также последующие вложения на реконструкцию и модернизацию фиксированных активов, предусмотрена возможность применения налоговых преференций недропользователями.

К изменениям, направленным на модернизацию, диверсификацию экономики, принятым в последние годы можно также отнести снижение на 100 % КПН предприятий, осуществляющих деятельность на территориях специальных экономических зон (сфера деятельности: информационные технологии, НИОКР, легкая промышленность, химическая промышленность, производство машин, оборудования, автотранспортных средств, фармацевтических препаратов и т.д.), освобождение от обложения доходов по финансовому лизингу, вознаграждений по долговым ценным бумагам, укрупнение амортизационных подгрупп и размера амортизационных отчислений, пределов отнесения на вычеты расходов на ремонт и прочее.

Изменения в части налога на добавленную стоимость (НДС) в основном направлены на снижение налоговой нагрузки, освобождение от НДС субъектов малого, среднего бизнеса, упрощение административных процедур, в том числе в части проведения проверок и возврата НДС:

1. с 2009 года уменьшена налоговая база НДС: в 2 раза увеличен предельный размер оборота, при достижении которого лицо обязано встать на учет по НДС (до 30 000 МРП за любой последовательный период);
2. ставка НДС снижена с 13 % до 12 %;
3. из налоговой базы НДС исключена отгрузка товаров (работ, услуг) между структурными подразделениями;
4. конкретизирована дата совершения оборота по НДС;
5. установлен единый налоговый период – календарный квартал;
6. разрешен возврат всей суммы превышения НДС, отнесенного в зачет, над начисленным (ранее возврат производился только по оборотам, облагаемым по ставке НДС – 0 %);
7. предусмотрен упрощенный порядок возврата НДС (без проведения проверки): с 2009 года – по лицам, состоящим на мониторинге; с 2011 года – по лицам, не имеющим расхождений по результатам камерального контроля, а также лицам, соответствующим критериям системы управления рисками.

К важным изменениям с принятием нового налогового кодекса в части иных видов налогов и платежей также необходимо отнести всеобщее декларирование доходов физических лиц, изменения в обложении социального налога, имущественных налогов. В целях упрощения исчисления социального налога, законодательство вернулось к применению единой ставки. Ставка налога при этом снижена: если ранее ставка социального налога достигала 21-23 %, то с 2009 года она снижена до 11 %. Укрупнены объекты обложения налогом на имущество (здания, сооружения, жилые строения, помещения и т.д.), в связи с чем, в половину увеличена ставка налога (с 1 % до 1,5 % – для юридических лиц), снижены ставки по отдельным категориям транспортных средств. В части иных видов платежей и сборов, в новый налоговый кодекс максимально включены нормы подзаконных нормативных правовых актов, 8 видов сборов ранее действовавшего налогового кодекса объединены в один – «регистрационные сборы».

Как отмечалось выше, наиболее значимой составляющей налоговой реформы 2009 года является реформирование системы налогообложения недропользователей.

С принятием нового налогового кодекса устранена основная особенность налоговой системы РК – стабильность налогового режима по контрактам на недропользование, заключенным в период с 1990 года по 2004 год. Также Казахстан отказался от применения в последующем Соглашений о разделе продукции (СРП). Данные нововведения обусловлены следующим. Большинство контрактов на недропользование в РК были заключены в начале 90-ых годов. На этапе формирования рыночных отношений, государство, создавая благоприятные условия для привлечения

иностранных инвестиций, гарантировало инвесторам защиту от изменений в налогообложении. В результате чего, до настоящего времени, недропользователи Казахстана продолжали уплачивать налоги по законодательству 90-ых гг. – периоду, когда налоговая система Казахстана находилась на этапе становления, налоговое законодательство являлось несовершенным, следовательно, не было способным регулировать ситуации, возникшие в последующем с развитием финансовых рынков и появлением новых видов деятельности (лизинг, хеджирование, учет ценных бумаг и т.д.). Неизменность налогового режима по большинству контрактов привела также к тому, что государство фактически лишилось одного из основных косвенных способов воздействия на экономическую активность – реформирование налоговой системы не оказывало влияния на самую значительную базу налогообложения – нефтегазовый сектор.

Все вышесказанное, привело к тому, что Казахстан в дополнение к принятому в 2004 году решению об отказе от стабилизации налоговых режимов по вновь заключаемым контрактам, с принятием нового налогового кодекса отказался от стабильности также по всем ранее заключенным контрактам, за исключением СРП и контрактов, утвержденных Президентом РК.

Данное решение содержит в себе более существенное влияние на налогообложение недропользователей, чем это принято устанавливать, сопоставляя нормы нового налогового кодекса и налогового кодекса 2001 года, так как уровень налогообложения недропользователей изменится также в соответствии с изменениями, внесенными в налоговое законодательство в течение всех последних лет (до принятия нового налогового кодекса).

В качестве значимых изменений, произошедших в налогообложении недропользователей, также необходимо отметить: замену роялти налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налоговая база по которому значительно шире роялти, методология исчисления упрощена и направлена на пониженное обложение внутренних поставок и переработки полезных ископаемых, пересмотр порядка применения прогрессивной шкалы ставок по налогу на сверхприбыль (НСП), в результате которых увеличение налоговых обязательств по НСП с ростом рентабельности происходит более равномерно, увеличение необлагаемого минимума по НСП. К позитивным изменениям также необходимо отнести отказ от применения при определении ставки НСП показателя IRR, исчисление которого было усложнено расчетом денежных потоков с начала контрактной деятельности. К изменениям, связанным с реакцией разработчиков на динамику развития мирового кризиса также относится увеличение пороговых значений цен на нефть, влияющих на ставку рентного налога на экспорт. До принятия нового налогового кодекса рентный налог по ставке в 1 % возникал при цене на нефть в 19 долл./баррель, с 2009 года обязательства по уплате налога в размере 7 % возникают при мировой цене в 50 долл. / баррель.

Проведенный анализ свидетельствует о значительных изменениях, произошедших в налогообложении недропользователей. Положительным является то, что большинство нововведений связаны со стимулированием перерабатывающих производств на территории Республики Казахстан. Примечательно, что ни одно из внесенных изменений в части недропользователей не имело бы экономического эффекта без отказа от стабильности налоговых режимов по контрактам, заключенным до 2004 года. Данное обстоятельство приведет к существенному изменению уровня налогообложения недропользователей также по иным видам налогов (КПН, НДС, социальному налогу и пр.).

Список литературы:

1. Послание Президента РК народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана – главная цель государственной политики», 2 февраля 2008 года.
2. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 12 июня 2001 года.
3. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10 декабря 2008 года с учетом изменений, внесенных по состоянию на 1 января 2010 года.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

© Ломовцева Н.Н.*

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

Рассмотрены вопросы планирования расходов бюджетного учреждения в РФ с учетом новых законодательных актов, изданных в 2007-2009 годах: изменения, требования, нормы.

Планирование расходов является важнейшим инструментом повышения эффективности управления бюджетными финансами. В ходе реформы бюджетного процесса в РФ системе планирования уделяется достаточно много внимания как основному рычагу, применяемому для повышения результативности расходов бюджета и оценки их влияния на экономику. Сегодня задача любого финансиста при формировании бюджетных смет доходов и расходов осложняется не только умением ориентироваться в многообразии часто меняющегося бюджетного законодательства, но и

* Старший преподаватель кафедры Экономического анализа и государственного управления, почетный работник высшего профессионального образования

способностью предвидеть развитие рынка предоставляемых услуг и их себестоимости на долгосрочный период. Кроме этого, перед бюджетным учреждением государством поставлена задача показать результаты использования выделенных средств, то есть провести оценку качества оказанных услуг и их отдачи. В итоге выделение бюджетных средств каждому учреждению ориентировано на конечный результат его деятельности. Поэтому при составлении сметы расходов надо учитывать те цели и задачи, которые поставлены перед бюджетным учреждением, правильно формулировать и пояснять необходимость выделяемых бюджетных ассигнований для достижения этих целей. Рассмотрим основные изменения, которые произошли за последние два года в законодательной базе, регулирующей бюджетное планирование в Российской Федерации.

С 1 января 2008 года в России начала действовать новая редакция Бюджетного Кодекса (ФЗ от 26.04.2007 № 63-ФЗ), а соответственно изменились и другие положения законодательных актов РФ, сопровождающих бюджетный процесс. Что нового эти изменения привнесли в понятие сметного планирования и регулирования бюджетных расходов?

1. До внесения изменений в БК РФ смета понималась как утвержденный в установленном порядке финансовый акт, определяющий объем и целевое направление бюджетных ассигнований, хотя законодательно это понятие не было утверждено. Сегодня в ст. 6 БК дано *определение бюджетной сметы* – это документ, который устанавливает лимиты бюджетных обязательств (ЛБО) бюджетного учреждения в соответствии с классификацией расходов бюджетов. Под лимитом бюджетных обязательств подразумевается объем прав бюджетного учреждения в денежном выражении на принятие бюджетных обязательств и их исполнение в текущем финансовом году. На основании утвержденной бюджетной сметы и доведенных лимитов бюджетных обязательств учреждение расходует выделенные бюджетные ассигнования.

2. Для получения и использования бюджетных ассигнований необходимо изначально определить их объем и составить проект сметы. Ст. 162 БК РФ определила *полномочия бюджетного учреждения по составлению бюджетной сметы*, то есть обязанности бюджетополучателя состоят не только в исполнении сметы, но и в ее формировании. Ст. 158 БК РФ закрепляет за главными распорядителями (вышестоящими организациями) право планировать соответствующие расходы бюджета. На этом основании главные распорядители обобщают сведения, отраженные в проектах смет своих подведомственных учреждений и с учетом корректировок и включения собственных потребностей передают их финансовому органу в качестве обоснования бюджетных ассигнований. Обоснование бюджетных ассигнований на очередной финансовый год и плановый период бюджетополучатели подтверждают расчетами и пояснительной запиской. Согласно ст. 174.2 БК планирование бюджетных ассигнований, то есть предельных объемов де-

нежных средств на исполнение бюджетных обязательств в соответствующем финансовом году, осуществляется в порядке и в соответствии с методикой, устанавливаемой соответствующим финансовым органом. Методологическое руководство планированием осуществляется Минфином РФ.

3. *Составление, утверждение и ведение бюджетной сметы* определяется главным распорядителем бюджетных средств, в ведении которого находится бюджетное учреждение, что закреплено ст. 221 БК. Главный распорядитель средств бюджета имеет право устанавливать для отдельных подведомственных учреждений особый порядок составления, утверждения и ведения смет по результатам правильности составления и ведения смет, выполнения сметы за отчетный и текущий финансовый год, соблюдения учреждением бюджетного законодательства. Порядок составления и ведения бюджетных росписей главных распорядителей бюджетных средств и внесение в них изменений устанавливает соответствующий финансовый орган (ст.219.1 БК).

4. *Порядок составления, утверждения и ведения сметы* должен соответствовать общим требованиям, установленным Приказом Минфина РФ от 20.11.2007г. № 112н. Эти требования впервые определили понятия составления, утверждения и ведения сметы бюджетного учреждения:

- Составление сметы – это установление объемов и распределение направления расходования средств бюджета согласно лимитам бюджетных обязательств по расходам бюджета на принятие и исполнение бюджетных обязательств для обеспечения функций учреждения на один финансовый год. Показатели сметы формируются по кодам классификации расходов бюджетов бюджетной классификации РФ с детализацией кодов статей (подстатей) классификации операций сектора государственного управления.
- Утверждение сметы оговаривается главным распорядителем. Он может оставить право утверждения сметы за собой или поручить утверждение руководителю подведомственного учреждения. Если главный распорядитель доводит до подведомственного учреждения государственное (муниципальное) задание, то смету этого учреждения утверждает его руководитель. Если при исполнении сметы будут выявлены нарушения бюджетного законодательства, то руководитель главного распорядителя средств бюджета может ограничить предоставленное право утверждения сметы руководителем подведомственного учреждения.
- Ведение сметы – это внесение в нее изменений. Внести изменение в смету – это значит утвердить изменение ее показателей в сторону их увеличения или уменьшения. Утверждать изменения в смете может только тот руководитель, который утверждал саму смету.

5. Тем же приказом Минфина утверждены *общие требования к форме сметы и ее обязательным реквизитам*. Смета должна включать содержа-

тельную и оформляющую части. Содержательная часть должна представляться в виде таблицы, содержащей коды строк, наименования направлений расходования средств бюджета и соответствующих им кодов классификации расходов бюджетной классификации РФ, а также суммы по каждому направлению. Оформляющая часть сметы должна содержать подписи должностных лиц, ответственных за содержащиеся в смете данные (руководителя учреждения, руководителя планово-финансовой службы и исполнителя документа), а также дату подписания сметы. В приказе перечислены обязательные реквизиты сметы. Главный распорядитель вправе устанавливать дополнительные реквизиты к форме сметы, которая разрабатывается и утверждается главным распорядителем.

6. Начиная с 1 января 2009 года, финансовые органы перешли на *планирование бюджетных ассигнований отдельно по исполнению действующих и принимаемых расходных обязательств*. Кроме этого, с этой же даты планирование бюджетных ассигнований должно происходить с учетом утвержденного государственного (муниципального) задания на очередной финансовый год, а также выполнения этого задания в отчетном финансовом и текущем финансовом году. Дадим определения вышеназванным понятиям:

- Действующие расходные обязательства – расходы, состав которых уже определен принятыми нормативными актами, заключенными договорами и сложившимся фондом оплаты труда. Такие расходы подлежат обязательному включению в планируемый бюджет с учетом индексации.
- Принимаемые расходные обязательства – обязательства, которые возникают с принятием соответствующего нормативного акта. Например, решение об увеличении пособий, заработной платы, денежного довольствия, осуществления инвестиционных проектов и т.д. Такие обязательства требуют предварительной проработки.
- Государственное (муниципальное) задание – это документ, который устанавливает требования к составу, качеству, объему, условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг. Государственное задание формируется органом исполнительной власти и доводится до бюджетных учреждений на основании утвержденного перечня государственных услуг.

7. Федеральным законодательством установлены требования *планирования бюджетных расходов на среднесрочный период*, то есть план на очередной финансовый год будет являться составной частью ежегодно обновляемого и смещаемого на один год вперед финансового документа. Поэтому сметы доходов и расходов бюджетные учреждения и их вышестоящие органы должны составлять таким образом, когда рассчитанная на год смета бюджетного учреждения – это часть плановой сметы, составленной на три года (например, 20010 год – первый год трехлетнего плана на 20010-2012 годы).

8. В связи с переходом на бюджетирование по государственному заданию и оценки результативности выделенных средств, возрастают *требования к методике планирования бюджетных расходов*, поэтому необходимо тщательно подойти к методу расчета норматива обеспечения бюджетными средствами функций государственного учреждения. Нормативная база показателей вырабатывается в каждой сфере деятельности в зависимости от целей и специфики. Рассчитанные и выделяемые бюджетные ассигнования должны иметь четкую привязанность к конечным результатам деятельности бюджетного учреждения.

9. Кроме определения норматива финансирования бюджетных учреждений и расчета себестоимости оказываемых услуг, вводится механизм, которые позволят повысить *эффективность использования бюджетных средств*. Показатели эффективности должны предусматривать оптимальное соотношение между затратами и полезным эффектом; отсутствие непроизводительных затрат; достижение определенной цели с минимальными затратами или достижение максимального эффекта в пределах строго определенного объема ресурсов. В зависимости от выполнения этих показателей объемы выделяемых средств могут пересматриваться – уменьшаться или увеличиваться. Минфином РФ утвержден приказ от 10.12.2007 г. № 123н «О порядке проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств федерального бюджета», который обязал всех главных распорядителей федерального уровня представлять отчет о результатах мониторинга всех элементов бюджетного процесса, в том числе по качеству финансового планирования. Аналогичные акты приняты и на региональных уровнях.

Подводя итог вышеперечисленному, можно выделить основные моменты новизны, отраженные в законодательных актах в части планирования бюджетных расходов:

- Определены полномочия главного распорядителя бюджетных средств (министерства, ведомства) и получателя (бюджетного учреждения) по составлению, утверждению и ведению сметы расходов.
- Дано определение бюджетной сметы и сформулированы общие требования по ее оформлению.
- Планирование расходов должно осуществляться отдельно на действующие и принимаемые обязательства по текущим и капитальным расходам.
- Расчет бюджетных ассигнований должен носить среднесрочный характер с учетом доведенного до бюджетного учреждения государственного (муниципального) задания.
- Методика планирования утверждается вышестоящей организацией и должна учитывать расчетно-нормативный или программно-целевой подход.

- Финансирование бюджетного учреждения должно зависеть от результата его деятельности и эффективности использования выделенных ассигнований, что увязывает процесс планирования и отчетности.

В системе управления бюджетными средствами процесс планирования расходов, на наш взгляд, стоит на первом месте. Специалистам бюджетной сферы предстоит не только правильно определять приоритеты развития своего учреждения, методику расчета плановых ассигнований, но и уметь видеть конечный результат эффективности их использования. Вводимые показатели оценки финансового планирования не должны носить формальный характер, а отражать при всей их сложности те результаты, которые хотят увидеть потребители бюджетных услуг: доступность, простота и качество. Только при таком подходе государство получит результат от выделенных бюджетным учреждениям финансовых средств в виде укрепления здоровья, повышения образованности и общей культуры своего населения, а каждый из нас – удовлетворение от их получения. Поэтому грамотное планирование может сыграть решающую роль в деятельности не только бюджетного учреждения, но и всей государственной системы в целом.

Список литературы:

1. Бюджетный Кодекс РФ в редакции Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ.
2. Постановление Правительства РФ от 29.12.2008 г. № 1065 «О порядке формирования и финансового обеспечения выполнения государственного задания федеральными органами исполнительной власти и федеральными государственными учреждениями».
3. Приказ Минфина России 20.11.2007 г. № 112н «О порядке составления, утверждения и ведения бюджетных смет бюджетных учреждений».
4. Приказ Минфина России от 10.12.2007 г. № 123н «О порядке проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главным распорядителем средств федерального бюджета».

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© Мандрощенко О.В.*

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

В статье рассматриваются особенности организации налогового учета на малых предприятиях, вопросы сближения его с бухгалтерским учетом, влияние на показатели финансово-хозяйственной деятельности.

* Доцент кафедры «Налоги и налогообложение», кандидат экономических наук

Налоговый учет является важнейшей составляющей системы финансово-экономической деятельности предприятия, поскольку обладает высокой информативной способностью. В этой связи он должен быть правильно организован, чтобы обеспечить возможность непрерывного отражения хронологической последовательности фактов хозяйственной деятельности, систематизации их в формирование показателей налоговой декларации.

Порядок ведения налогового учета во многом зависит от вида деятельности организации, объема документооборота, используемых информационных программ, от внутренней структуры учетной службы.

Организация системы налогового учета подразумевает определение ряда показателей, прямо или косвенно влияющих на размер налоговой базы, критериев их систематизации в регистрах налогового учета, а также порядок ведения учета, формирования и отражения в регистрах информации об объектах учета.

При этом учетная политика для целей налогообложения формируется исходя из требований НК РФ, в соответствии с которыми данные налогового учета должны отражать:

- порядок формирования суммы доходов и расходов;
- порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем отчетном (налоговом) периоде;
- сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах;
- сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

В связи с этим, перед предприятием не возникает необходимости расчета прибыли с позиции дохода, отражающего финансовый результат деятельности предприятия, которым могут распоряжаться собственники. Величина такой прибыли формируется только в бухгалтерском учете.

В налоговом учете прибыль – это величина, которая служит базой для расчета налога на прибыль. Поэтому в налоговом учете отражаются не все хозяйственные операции и не все расходы, а только те, которые учитываются в целях налогообложения и в пределах установленной суммы.

Основным организационным отличием двух форм учета является также и то, что систематизированная в бухгалтерских регистрах информация отражается на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности, а сгруппированная информация в налоговых регистрах – в расчете налоговой базы без распределения по счетам бухгалтерского учета. Однако, несмотря на то, что в гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» установлены свои правила расчета доходов и расходов, общим с бухгалтерским учетом является следующее:

- доходы и расходы определяются на основе одних тех же первичных документов;

- факты хозяйственной деятельности отражаются в том отчетном периоде, к которому они относятся.

Для сближения налогового и бухгалтерского учетов предприятия предпринимают все меры для того, чтобы доходы и расходы в обоих учетах были отражены одинаково – в одной сумме и на одну дату. Поскольку показатели в целях налогообложения могут отличаться по сумме и дате признания от сумм в бухгалтерском учете, то у предприятий возникает задача – сблизить порядок отражения отдельных видов доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете. В практической деятельности часто применяется подход, когда в бухгалтерские регистры вводятся дополнительные реквизиты и графы, необходимые для ведения налогового учета. В данные графы в случаях, когда правила формирования данных в бухгалтерском и налоговом учете совпадают, переносятся суммы, полученные в бухгалтерском учете.

Основными мерами сближения двух видов учета являются:

- заключение договоров с контрагентами на соответствующих условиях;
- выбор соответствующих методов бухгалтерского и налогового учета и принятие соответствующих положений учетной и налоговой политики.

Нормативные акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета, предусматривают варианты учета тех или иных объектов, поэтому предприятия, пользуясь этим правом, максимально приближают порядок их отражения в бухгалтерском учете к требованиям налогового законодательства. Поэтому для совмещения бухгалтерского и налогового учета налогоплательщик выбирает и закрепляет в учетной политике такой вариант, при котором конкретный доход или расход отражаются в обоих учетах одинаково.

Таким образом, учетная политика предприятия, на которой строится налоговый учет, представляет собой реальный инструмент влияния на мнение пользователей отчетности о финансовом положении предприятия. От того, какой метод учета тех или иных хозяйственных операций будет выбран в учетной политике предприятия, будут зависеть показатели, оценивающие финансовое положение предприятия, демонстрируемые в бухгалтерской отчетности. Например, от того, какой будет применяться метод оценки запасов, способ начисления амортизации, механизм списания условно-постоянных расходов, зависит то, как будет выглядеть предприятие с финансовой стороны: прибыльным или убыточным, платежеспособным или не способным своевременно погасить свои обязательства, финансово-устойчивым или чрезмерно зависящим от привлеченных источников финансирования.

Можно констатировать, что учетная политика для целей налогообложения предприятия представляет собой легальный способ минимизации налогооблагаемых величин.

При составлении отчетности любое предприятие, которое является плательщиком налогов и зависит от привлекаемых инвестиций, как правило, преследует две цели: уплатить как можно меньше налогов в бюджет и привлечь инвестора в свою хозяйственную деятельность.

В том случае, если методика формирования финансовой и налоговой отчетности совпадают, то цели начинают противоречить друг другу. Действительно, если цель организации – привлечь инвестиции в свою деятельность, то необходимо показать через финансовую отчетность, насколько привлекательно для них финансовое положение предприятия и как выгодно будет вкладывать деньги в его развитие. При этом предприятие будет стараться увеличить прибыль, чтобы добиться высоких показателей рентабельности, продемонстрировать в отчетности возможно высокую цену активов, с тем, чтобы анализ отчетности показывал хорошие показатели платежеспособности. Вместе с тем, достижение этой цели приведет к совершенно обратной ситуации в области налогообложения: завысив свою прибыль, предприятию необходимо будет уплатить высокий налог на прибыль, а показав высокую оценку основных средств – высокий налог на имущество.

Таким образом, в случае совпадения способов отражения хозяйственных операций в налоговом и финансовом учете предприятие сталкивается с проблемой недостижимости двух целей одновременно. Однако, существующие в настоящее время нормы налогового законодательства позволяют предприятиям достичь указанных целей одновременно через формирование и утверждение двух совершенно самостоятельных приказов об учетной политике: приказа об учетной политике для целей бухгалтерского учета и приказа об учетной политике для целей налогообложения. Приказ об учетной политике для целей бухгалтерского учета разрабатывается в соответствии с ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» – в целях формирования в финансовой отчетности показателей, оценивающих финансовое положение предприятия. Приказ об учетной политике для целей налогообложения разрабатывается на основании гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» – в целях оптимизации налогообложения прибыли. В этой связи разработка учетной политики по двум направлениям позволяет одновременно и параллельно друг другу как привлечь инвестиции, так и минимизировать налог на прибыль.

Многие предприятия пользуются правилами разделения финансового и налогового учета, если такая политика является оправданной. Поскольку объем работы предполагает дополнительную работу бухгалтерии, то, безусловно, необходимо сопоставить трудозатраты с получением эффекта от раздельного ведения учета в виде экономии по уплате налогов. Вместе с тем, довольно распространенной является обратная ситуация, при которой разделение финансового и налогового учета не имеет никакого смысла,

поскольку инвестирование осуществляется за счет имеющихся собственных средств предприятия. Таким образом, предоставление отчетности в налоговые органы может существенно отличаться от финансовой отчетности. Согласно ст. 13 Федерального закона № 129-ФЗ от 21.11.1996 года «О бухгалтерском учете» организациям предоставлена возможность принимать в своей учетной политике ту методологию конкретных хозяйственных операций, которая, согласно профессиональному мнению бухгалтера, позволяет «достоверно» представить в отчетности ее финансовое положение. Сопоставляя имеющиеся различия в бухгалтерском и налоговом учете, следует отметить, что политика государства в области налогообложения дает налогоплательщику возможность минимизировать налоговую базу по прибыли, тем самым, искажая реальные финансовые показатели организации, и в частности, такой показатель как чистую прибыль, остающуюся в распоряжение предприятия.

Анализируя организацию налогового учета при применении упрощенной системы налогообложения, следует отметить, что гл. 26.2 НК РФ «Упрощенная система налогообложения» устанавливает лишь общие положения по ведению налогового учета, закрепляя за налогоплательщиками обязанность ведения налогового учета в Книге учета доходов и расходов. В то же время в данной главе не содержится указаний на конкретную методику налогового учета, не закреплены принципы ведения налогового учета, что порождает ситуации неопределенности по отдельным организационным вопросам. Правила построения системы налогового учета значительно отличаются от принципов бухгалтерского учета: не предусматриваются балансовые счета и система двойной записи. Организация налогового учета без отражения хозяйственных операций на балансовых счетах предполагает их регистрацию по объекту налогообложения «приход-расход» в хронологическом порядке. Однако в практической деятельности предприятий это приемлемо в случае незначительного количества хозяйственных операций, с небольшим документооборотом.

Деятельность большинства малых предприятий характеризуется многопрофильностью и значительными объемами документооборота. Поэтому, в связи с большой разнонаправленностью хозяйственной деятельности и операций, существующая техника ведения налогового учета для большинства предприятий является негибкой, не позволяющей учесть специфику отдельных видов деятельности.

Чем больше у предприятий документации по доходам и расходам, чем шире их спектр, тем сложнее предприятию осуществлять планирование налогов и прогнозирование налоговой нагрузки и показателей финансово-хозяйственной деятельности, с одной стороны, с другой стороны, сложнее отследить налоговым органам полноту и правильность формирования налоговой базы при УСН. Особенно актуально данная проблема стоит при

отсутствии ведения налогоплательщиками бухгалтерского учета, основанного на принципе двойной записи, которая обеспечивает прозрачность формирования учетных записей, а в конечном итоге – и налоговой базы.

В результате отсутствия принципа двойной записи в налоговом учете используется простая система учета, что увеличивает вероятность учетной ошибки бухгалтера, усложняется и возрастает объем контрольной работы при проверке правильности исчисления налоговой базы.

В отличие от бухгалтерского учета, налоговый учет не позволяет решать многие необходимые для хозяйствующих субъектов вопросы, в частности, провести полный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности, сформировать полную и достоверную информацию об имущественном положении предприятия, использовании финансовых ресурсов, осуществлять планирование финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности предприятий.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. ФЗ РФ от 05.08.2000 № 118-ФЗ (в ред. Федерального закона от 24.07.2007 года № 198-ФЗ).
2. Мандрощенко О.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003.
3. Мандрощенко О.В. Налогообложение инвестиционной деятельности малых предприятий: монография. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. – 182 с.
4. Мандрощенко О.В. Налоговая составляющая инвестиционных ресурсов в малом бизнесе // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 23 (152).
5. Мандрощенко О.В. Подходы к определению налогооблагаемой прибыли в условиях консолидированного налогоплательщика и ее влияние на развитие инвестиционной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 1.

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

© Никитчин К.М.*

Государственный университет им. Алеку Руссо,
Республика Молдова, г. Бэлць

В социально-экономическом аспекте налоги представляют собой
финансовые отношения, посредством которых часть доходов и имуще-

* Преподаватель кафедры Финансы и бухгалтерский учет, магистр в бухгалтерском учете

ства юридических и физических лиц попадают в государственный бюджет. С помощью эффективной налоговой политики можно регулировать общественное воспроизводство, воздействовать на научно-технический прогресс, деловую активность и приток инвестиций. Сближение межгосударственных связей приводит к унификации налоговых систем разных стран, обеспечивая тем самым гибкость и эластичность налогообложения.

Важной отличительной чертой международной экономики является рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро и микроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа.

В мировой экономике одной из наиболее актуальных проблем становится задача эффективного взаимодействия, которое осуществляется с помощью комплекса специальных методов, в которых выделяются налоговые.

Налоговая политика находит свое воплощение в построении той или иной налоговой системы. Налоговые системы в развитых странах мира характеризуются разнообразием видов налогов и объектов налогообложения, а также характером взаимоотношений налогоплательщиков с налоговыми органами. Тем не менее, мировой практикой выработаны определенные принципы и подходы к построению налоговой системы, выявлены негативные последствия введения определенных налогов, систем налогообложения [1, с. 24].

Во всех странах существуют налоговые правила, регулирующие налоговый режим для своих резидентов, действующих за границей, и для иностранных налогоплательщиков, действующих в стране. Международные налоговые системы в разных странах неодинаковы, но между ними существуют принципиальное сходство и взаимопонимание. Такое взаимопонимание может, как закрепляться в двусторонних договорах об удержании двойного налогообложения, так и включаться во внутреннее налоговое законодательство.

Юридическое двойное налогообложение возникает тогда, когда один и тот же объект неоднократно попадает под обложение разными налогами, или под налогообложение одного и того же объекта попадают разные налогоплательщики.

Экономическое двойное налогообложение возникает тогда, когда один и тот же доход или собственность попадают под налоговую юрисдикцию более чем одной страны.

Эффективность налогообложения в регулировании международных сделок можно оценить по степени беспристрастности в отношении, как субъектов сделок, так и видов деятельности. Концепция налогообложения

основывается на том, что решения о хозяйственной деятельности, инвестировании и потреблении принимаются по причинам, не зависящим от налогообложения.

На основании этого международное налогообложение должно исходить из следующих принципов:

1. беспристрастность в отношении экспорта капитала, т.е. на выбор налогоплательщика между инвестированием у себя в стране или за рубежом не влияет вопрос о налогообложении;
2. беспристрастность в отношении импорта капитала (иностранная конкурентная беспристрастность), когда все действующие на рынке субъекты или операции облагаются налогом по одной ставке;
3. национальная беспристрастность. В соответствии с этим принципом общая прибыль с капитала либо дохода, распределяемая между государством и налогоплательщиком должна быть одинаковой независимо от того, где инвестирован капитал или получен доход: на отечественной территории или за границей.

К наиболее используемым в международной практике методам устранения избыточного налогообложения относятся:

1. Метод налогового кредита.
2. Метод налогового освобождения.
3. Метод налоговых льгот.

В практике применяется также, кроме этих методов, снижение ставок налога для доходов из иностранных источников и различные виды налоговых льгот в виде инвестиционных кредитов, вычетов и необлагаемых резервов. Некоторые страны разрешают своим налогоплательщикам вычитать налоги, уплаченные за рубежом в качестве обычных текущих расходов.

Кроме того, мировой практикой доказано, что:

1. налоговая система должна быть открытой; увеличение числа налогов, объектов обложения приводит к повышению расходов по сбору налогов, к росту недоимок и штрафов;
2. основой налоговой базы должны выступать прямые налоги (на доходы, имущество);
3. превалирование косвенной системы налогообложения приводит к увеличению налогового бремени основной массы населения с низким уровнем доходов, что предопределяется относительно одинаковым уровнем потребления при разных уровнях доходов;
4. косвенные налоги целесообразно вводить для ограничения потребления товаров, вредных для здоровья, на предметы роскоши;
5. высокие налоги приводят к утечке капитала;
6. в кризисные для экономики периоды необходимо уменьшать бремя налоговой нагрузки, что способствует мобилизации внутреннего инвестиционного потенциала.

В заключении можно добавить, что закрепление законодательно форм и методов устранения двойного налогообложения наиболее эффективно осуществляется в международных договорах. При помощи двухсторонних налоговых соглашений можно решить некоторые проблемы как устранение двойного налогообложения, предотвращение налогового уклонения, распределение прав налогообложения между договаривающимися государствами, предотвращение некоторых форм налоговой дискриминации, привлечение иностранных инвестиций и содействие своим резидентам в инвестиционной деятельности, разрешение прочих налоговых проблем.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Финансы: учеб. – 2-е изд. – М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 640 с.
2. Жук И.Н., Киреева Е.Ф., Кравченко В.В. Международные финансы: учеб. пособие. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 149 с.
3. Пансков В. Налоги и банки // Финансы: ежемесячный теоретический и научно-практический журнал. – 1999. – № 6. – С. 29-34.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© Селина В.П.*

Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва

Роль инвестиционных проектов в развитии экономики России; значение анализа источников финансирования и минимизации рисков; классификация источников и стратегий финансирования; зависимость стоимости капитала и степени риска; риски девелоперов для различных источников финансирования; недостатки и преимущества различных источников финансирования; способы оптимизации финансирования инвестиционных проектов.

В настоящее время, как отмечают ведущие экономисты России, перво-степенной задачей страны является интенсивное развитие экономики, тесно связанное с воспроизводством основных фондов, созданием новых технологий и производств, т.е. с реальными инвестиционными проектами в различных областях, в т.ч. и в строительстве.

Мировой финансовый кризис 2008 года значительно ухудшил положение реального сектора экономики. Обвал фондовых индексов, кризис до-

* Аспирант кафедры «Финансовый менеджмент»

верия в банковской сфере, рост задолженности по кредитам – все эти факторы значительно затормозили финансирование реальных инвестиционных проектов. В этой связи в настоящее время особую роль приобретает анализ источников финансирования инвестиционных проектов в строительстве и минимизация рисков при использовании различных стратегий финансирования.

Любой инвестиционный проект начинается с разработки стратегии финансирования. Недостаток собственных средств зачастую не позволяет предприятию осуществить тот или иной инвестиционный проект. Даже небольшие инвестиционно-строительные проекты требуют значительных первоначальных вложений для доведения их до стадии, когда будет доступно другое финансирование.

Общепринятая классификация источников финансирования инвестиционно – строительных проектов заключается в делении средств, привлекаемых инициатором, на внутренние (прибыль, амортизация, резервы) и внешние [2, с. 250].

Внешние источники финансирования, в свою очередь, подразделяются на:

- заемные (долгосрочные кредиты банков, эмиссия облигаций, лизинг, проч.);
- привлеченные (эмиссия акций, соинвестирование, государственные субсидии, проч.).

Методами финансирования принято называть использование тех или иных источников финансирования, а также их возможное комбинирование.

Т.е. классификация методов финансирования инвестиционных проектов тесно связана с источниками финансирования. Использование только внутренних источников организации на практике встречается редко и называется самофинансированием. Внешние источники связаны, как правило, с кредитным финансированием. Смешанный метод финансирования основан на комбинации различных методов привлечения внешних источников – кредитов, лизинга, соинвестирования, выпуска облигационных займов, дополнительной эмиссии акций, проч.

Стоимость капитала и риски тесно связаны между собой. Это отмечали в своих работах Дж. Милль и И.У. Сениор, которые в структуре дохода, ожидаемого предпринимателем, выделяли две составляющие: процент как долю на вложенный капитал и плату за риск [4, с. 19]. Таким образом, всегда существует зависимость: чем больше рисков готов принять на себя инвестор, тем большую норму дохода он рассчитывает получить (см. рис. 1).

Отметим, что речь идет о требуемой норме возврата в зависимости от степени риска для различных источников финансирования. Требуемая инвесторами норма возврата – это цена инвестора за право организации пользоваться его деньгами [2, с.261].



Рис. 1. График зависимости нормы дохода и степени риска для различных источников финансирования

Взаимосвязь стоимости капитала для конкретного финансового ресурса и требуемой инвесторами нормы возврата на этот ресурс может быть выражена следующей логической формулой:

$$\begin{aligned} & \text{Стоимость капитала } i\text{-го ресурса} = \\ & = \text{Норма возврата} - \text{налоги} + \text{«плавающие расходы»} \end{aligned} \quad (1)$$

Плавающие расходы в данном случае обозначают дополнительные затраты, необходимые для подготовки привлечения дополнительных внешних ресурсов (стоимость осуществления эмиссии и размещения облигаций; размер обеспечения, страхования для кредитов, проч.).

Рассмотрим виды рисков, которым подвергается инициатор проекта при привлечении различных видов источников (см. табл.1).

Таким образом, каждый источник финансирования в процессе своего привлечения и использования имеет свои преимущества и недостатки. Собственные средства девелопера обеспечивают наибольшую финансовую автономию при реализации проектов, но вместе с тем они вынуждают извлекать из оборота значительные денежные средства на длительное время. Учитывая свойство времени применительно к финансовым ресурсам – «рубли завтра» по своей ценности всегда меньше «рубля сегодня» [1, с. 102], данное обстоятельство значительно влияет на конечную рентабельность инвестиционного проекта.

Заемные средства имеют ряд преимуществ: привлечение заемных денежных средств позволяет использовать так называемый «эффект финансового рычага», что обеспечивает максимизацию рентабельности собственных денежных средств, вложенных в проект. Также следует отметить, что проценты по обслуживанию заемных средств входят в состав налогооблагаемых расходов организации, что обеспечивает снижение налога на прибыль. Однако заемные денежные средства выдаются строительной организации под определенные гарантии – чаще всего под залог недви-

жимого имущества (земли, зданий, сооружений, проч.). Организация на долгий срок обременяет себя необходимостью обслуживать данный источник путем выплаты процентов. Платить надо всегда и регулярно, причем независимо от финансового состояния. Если же организация окажется не в состоянии обслуживать и погашать привлеченные денежные средства, она может потерять контроль над самим инвестиционным проектом. Также нестабильность финансового сектора в РФ также порождает финансовые риски при использовании данного источника – изменение курсов валют (для кредитов в иностранной валюте), возможность изменения процентных ставок в зависимости от складывающейся конъюнктуры.

Таблица 1

Виды рисков девелопера для различных источников финансирования

№п/п	Источник финансирования	Виды рисков	Преимущества	Недостатки
1. Собственные средства				
1.1	Нераспределенная прибыль	Проектный риск, связанный с реализацией проекта	Финансовая автономность	Все риски концентрируются внутри организации, значительное извлечение свободных денежных средств из оборота
1.2	Амортизация			
2. Заемные средства				
2.1	Кредиты банков	Проектный риск; финансовый риск (невозврат кредитов, займов)	Использование эффекта финансового рычага, значительная экономия на налогах	Возможность потерять контроль над проектом (т.к. кредиты чаще всего выдаются под залог), нестабильность банковского сектора (изменение процентных ставок), значительные ежемесячные платежи
2.2	Эмиссия облигаций			
2.3	Лизинг (оборудования, машин, механизмов)	Проектный риск, производственный риск	Использование оборудования без отвлечения свободных денежных ресурсов	
3. Привлеченные средства				
3.1	Эмиссия акций	Проектный риск; политический риск; значительные внешние риски	Привлечение дополнительных ресурсов в счет будущей прибыли (возврат не гарантируется), диверсификация рисков между участниками	Дорогостоящие источники финансирования, значительная внешняя зависимость от привлекаемых участников, возможность разводнения капитала (для эмиссии акций)
3.2	Соинвестирование			
3.3	Государственное субсидирование			Зависимость от политической обстановки в стране

Для небольших девелоперов привлеченные источники являются труднодоступными. У крупных девелоперов возможностей значительно больше. Самое главное преимущество привлеченных источников – диверсифи-

кация всех рисков девелопера – проектных, производственных, финансовых, проч. Однако привлеченные источники делают не только риски, т.е. возможные убытки, но и ожидаемую прибыль.

После анализа доступных источников финансирования, необходимо выявить оптимальные пропорции соотношения внутренних и внешних источников финансирования и минимизировать риски, связанные с ними.

Для этого, как правило, разрабатывают несколько альтернативных вариантов финансирования. Данные варианты должны включать доступные источники финансирования. Проведение предварительного мониторинга доступных источников – важное условие при разработке альтернативных вариантов инвестирования. После этого необходимо рассчитать средневзвешенную цену капитала инвестиционно-строительного проекта для каждого альтернативного варианта привлечения средств (см. табл. 2).

Таблица 2

**Расчет средневзвешенной стоимости капитала
инвестиционно-строительного проекта**

Наименование инвестиционных ресурсов	Размер ресурсов, у.е.	Удельный вес в структуре	Стоимость ресурса	Средневзвешенная стоимость
Кредит	12 000	0,69	0,16	0,11
Акции	3 360	0,19	0,42	0,08
Лизинг	400	0,02	0,24	0,01
Амортизация	1600	0,1	0,15	0,02
Всего	17 360	1,00		0,22 или 22%

Выбор в пользу того или иного варианта определяется сопоставлением рисков, присущих тому или иному источнику инвестирования и средневзвешенной цены капитала инвестиционно-строительного проекта [3, с. 274].

Итак, можно сделать вывод о том, что реализация инвестиционно-строительного проекта невозможна без финансовых ресурсов, поэтому девелоперы, как правило, начинают инициализацию инвестиционных проектов с разработки финансовых стратегий. При использовании различных источников финансирования необходимо соизмерять как риски, так и расходы, связанные с привлечением финансирования.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 1024 с.
2. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.
3. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 544 с.
4. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия: учебно-практическое пособие. – М.: ТЕИС, 2003. – 247 с.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА: ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

© Щеглов И.А.*

Пермский филиал Института экономики УрО РАН, г. Пермь

В предлагаемой статье автором обозначены проблемы современного управления отечественными компаниями, подчеркнута приоритетность финансового менеджмента и приведены актуальные рекомендации по управлению финансами организации в условиях экономического кризиса.

Текущий финансово-экономический кризис, без сомнения, оказал крайне негативное влияние на большинство российских компаний. За небольшим исключением сократились все основные экономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов. И, конечно, сегодня наиболее отчетливо проявились отрицательные особенности функционирования современной отечественной экономики в целом. В первую очередь, стало ясно, что в условиях растущего рынка развитие абсолютного большинства компаний наименьшим образом зависело от эффективности менеджмента и, прежде всего, опиралось на наличие возможности реализации собственного продукта. В настоящее время ситуация принципиально изменилась. Руководители вынуждены обращаться не только к производственной стороне бизнеса, но особое внимание уделять финансовому менеджменту.

Выбор финансовых инструментов

Финансовый анализ, ранее предполагающий лишь определенное дублирование доверительных отношений руководителей и собственников, выполняющий роль вспомогательного инструмента в управлении преимущественно всех компаний, сегодня в ситуации перманентного кризиса приобретает существенное значение. При этом встает вопрос о качестве управления финансами организации. Практика оптимизации финансовых ресурсов компании на сегодняшний день достаточно разнообразна и предполагает осуществление деятельности по всем смежным направлениям: снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизация денежных потоков, работа с дебиторской и кредиторской задолженностью, управление персоналом и многое другое. Данный перечень предполагает широкий спектр регулируемых отношений. Между тем, ранжирование отмеченных процедур показывает, что не все из них одинаково перспективны и доступны сейчас для применения. Как правило, любая оптимизация деятель-

* Аспирант

ности компании начинается с сокращения затрат, самого привлекательного средства в условиях дестабилизации финансового состояния. Однако, по существу, оно, во-первых, ограничивается внереализационными расходами, и, во-вторых, предполагает в рамках своего выполнения решение наименее сложных задач по нахождению своеобразного баланса интересов во внутренней среде организации. Достижение экономичности использования части своих ресурсов – не единственный распространенный метод борьбы с проблемами кризиса ликвидности. Стимуляция продаж является, безусловно, действенным механизмом роста денежных доходов компании, но в большей степени адекватна ситуации преодоления кризиса одной отдельно взятой компанией, и не может быть результативно использована на стадии спада национальной экономики [1]. Несмотря на ограниченность и неполноту указанных действий, как правило, бизнес консервативно подходит к применению других инструментов, позволяющих получить конкурентные преимущества и повысить устойчивость финансового состояния предприятия. Рассмотрим их более подробно.

Оптимизация денежных потоков

Прежде всего, это оптимизация денежных потоков. Приведение текущих поступлений компании в соответствие с ее выплатами позволяет не только предупредить и существенно уменьшить вероятность отсутствия денежных средств на счетах организации, но и в значительной мере снизить издержки на привлечение заемных средств для покрытия кассовых разрывов. Как показывает практика, первым шагом при оптимизации денежных потоков должно стать создание платежного календаря, что позволяет структурировать движение средств, представить его в виде системы. При этом эффективность формирования и использования платежного календаря во многом зависит от наличия строгого контроля расходования денежных средств. Без казначейского согласования порядка платежей финансовое планирование будет фиктивным. Важным дополнением рекомендуемого инструмента должна стать ежедневная сверка балансов имеющихся в наличии денежных средств. Это повысит достоверность и актуальность информации о суммах на счетах, минимизирует различные риски, в том числе и сознательного искажения сведений со стороны менеджмента. В качестве метода повышения системности управления оборотными средствами можно назвать фондирование денежных потоков, подразумевающее создание базовых фондов из поступающих доходов организации и позволяющее принципиально разделить денежные потоки, предназначенные для покрытия текущих расходов, пополнения оборотных средств и поступления, относящиеся к формированию амортизации и прибыли. В дополнение к обозначенным рекомендациям, стоит отметить необходимость более критичного отношения к поступлению денежных средств и свое-

временной корректировки планируемых сроков погашения дебиторской задолженности. Кроме того, в сложившихся условиях естественным выглядит правило сокращения размера денежных средств на расчетных и текущих счетах организации, как страховка от возможной неплатежеспособности при блокировании одного из них. Помимо этого следует уделить внимание и надежности банков, своевременному прекращению расчетов через те из них, которые испытывают какие-либо финансовые затруднения.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью

Среди множества способов привлечения денежных средств с учетом их выгоды, безусловно, наиболее предпочтительным будет управление дебиторской и кредиторской задолженностью, и только затем – банковское кредитование, вексельные и облигационные займы, продажа доли в бизнесе. Принимая во внимание, что кредитование покупателей широко развито среди всех компаний, отказ любой организации от его использования, без сомнения, приведет к снижению ее конкурентных преимуществ и, скорее всего, сокращению объема продаж. Поэтому необходимость корректной и правильной работы с дебиторами очень важна. Первое, с чего в данном случае нужно начинать, – проведение инвентаризации всех дебиторов, их структурирование по срокам платежа, выявление безнадёжной задолженности. Все это предоставит важный инструмент для оперативного управления задолженностью. Среди основных путей снижения дебиторской задолженности можно выделить факторинг, позволяющий значительно ускорить финансовый цикл, повысив одновременно объем продаж и валовую прибыль. Однако определенная доли рентабельности, конечно, будет потеряна.

Вариантов работы с кредиторской задолженностью также довольно много. Прежде всего, как и в случае с дебиторской задолженностью следует установить приоритетность выплат своим кредиторам. При выплате налоговых платежей, очевидно, проблемы приходится решать оперативно. Например, в рамках выполнения обязательств по уплате НДС существует возможность реструктуризировать задолженность перед налоговой инспекцией, предоставив финансовый план на год вперед [3]. Важное значение принимает способность руководства компании определить границы возможностей своих кредиторов и безусловности их требований, что может помочь в достижении различных уступок при погашении задолженности. Грамотная оценка кредитора позволяет выделять такие формы уменьшения обязательств предприятия как перевод необеспеченной задолженности в обеспеченные обязательства с условием возможности сокращения суммы долга или процентов; или достижение соглашения о приобретении кредитором новых объемов продукции в обмен на погашение прежних обязательств по мере поступления денежных средств за вновь отгруженную продукцию. В конце концов, элементарная уступка прав требования к дебиторам.

Таким образом, как показал обзор системы управления современных российских компаний, прогрессирующий финансово-экономический кризис стал не только объективной причиной снижения доходов предприятий, но и катализатором осознания ведущей роли финансов в функционировании хозяйствующего субъекта. Сегодня вызовам внешней среды могут быть противопоставлены адекватные и эффективные решения, основывающиеся не только на теории, но и успешной практике организаций, разделяющих концепцию приоритета финансовой сферы в построении эффективного управления предприятием. При рассмотрении финансовых аспектов повышения устойчивости организации в кризисный период раскрыты, детализированы и рекомендованы к применению определенные методики финансового менеджмента.

Список литературы:

1. Бородина Е.И. Финансовый анализ в системе менеджмента организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 22.
2. Кулагина М.Е. Использование современных инструментов в системе управления финансовыми ресурсами // Финансы и кредит. – 2009. – № 3 (339).
3. Фомичева Л.П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью // Налоговый вестник. – 2009. – № 6.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РФ

© Ярмолинская Ю.М.*

Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства Финансов РФ, г. Москва

Данная статья посвящена оценке влияния мирового финансового кризиса на социально-экономическое развитие регионов России. В качестве основных мер антикризисного воздействия автором уделено внимание мерам налогового регулирования и эффективности их применения в различных субъектах Российской Федерации.

Сложившаяся экономическая ситуация в стране в целом зависит от положения экономики отдельных регионов. Своевременная оценка ее и принятие соответствующей программы по стабилизации обстановки, на-

* Аспирант

правленной на решение раннее поставленных задач социально-экономического развития и преодоления последствий мирового финансового кризиса, являются приоритетами в управлении экономикой региона.

Финансовый кризис нанес крайне болезненный удар по российским регионам. По данным Росстата, денежные доходы граждан сократились во многих областях больше чем на 20 %. Розничная торговля сократилась кое-где на 15 % и более. А спад в промышленности превысил в некоторых регионах 25 %.

Среднестатистические цифры падения производства (минус 10 %) и доходов населения (минус 4-5 %) скрывают тяжелые последствия кризиса в российских регионах. В опубликованном Росстатом «Мониторинге социально-экономического положения субъектов РФ» содержатся сенсационные данные о спаде производства и душевых доходов в относительно благополучных областях Центрального, Северо-Западного, Приволжского и Уральского федеральных округов. Так, в десяти с лишним основных промышленных регионах России реальные денежные доходы в августе 2009 года сократились более чем на 20 % по отношению к августу 2008 года.

В 40 регионах реальные доходы населения упали более чем на 10 %. Подчеркнем, что речь идет о реальных доходах (с учетом инфляции). В свою очередь, номинальные рублевые доходы населения в 40 регионах упали за год более чем на 20 %.

В г.Москве номинальные душевые доходы упали с апреля по август с 50,4 до 38,3 тыс. руб. В Московской области – с 21,1 до 19,6 тыс. руб. В списке наиболее пострадавших от кризиса по части душевых доходов населения оказались Ивановская, Вологодская, Кемеровская, Костромская, Ярославская, Владимирская и Томская области, а также Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа [1].

Падение доходов четко коррелируется с падением производства и объемов розничной торговли. В группе наиболее пострадавших большинство также составляют области Центра, Северо – Запада, Урала и Поволжья. В сентябре 2009 года промышленное производство упало во многих областях больше чем на 20 %. В таком положении оказались, в частности, Владимирская (минус 28,5 %), Калужская (минус 35,5) и Ивановская (минус 23,5 %) области.

Соответственно снизились и объемы розничной торговли. Так, в Ивановской области в сентябре 2009 года объемы розничной торговли снизились к сентябрю 2008 года на 11,4 %, в Калужской области – на 14,8 %, а в Костромской – на 16,8 %. Похожая картина и в потреблении энергии – индикаторе, который наиболее объективно демонстрирует экономическую активность. Во Владимирской области потребление энергии в сентябре 2009 года упало на 25,7 % по сравнению с сентябрем 2008 года. Еще более поразительные цифры в Воронежской области – минус 48,2 % и в Ивановской – минус 50,8 % [1].

Объем инвестиций (данные по крупным и средним предприятиям) за восемь месяцев 2009 года сократился на 12 % к аналогичному периоду 2008 года, за семь месяцев – на 11 %. Региональные различия очень велики и нередко обусловлены политическими, а не экономическими факторами. В Приморском крае ускоряется подготовка саммита АТЭС-2012, поэтому инвестиции выросли в 2,8 раза. Инвестиции росли почти в четверти регионов России, среди которых приоритетная по политическим причинам Чечня, Краснодарский край, где ведется подготовка Олимпиады в Сочи. Рост сохранился и в регионах разработки новых нефтегазовых месторождений (республики Коми, Якутия, Красноярский край), транспортировки нефти (Мурманская область), строительства новых автосборочных предприятий (Калужская, Ленинградская области). Но почти в 60 % регионов снижение инвестиций было более сильным по сравнению со средним показателем по стране, а в каждом восьмом регионе инвестиции сократились примерно вдвое (до 40-60 % от уровня 2008 года). Помесячная динамика показывает, что дно инвестиционного спада еще не достигнуто, проблема усугубляется.

Наиболее позитивной вплоть до ноября была динамика безработицы. После резкого роста в первые месяцы кризиса с апреля 2009 года ее уровень снижается. Сокращалась как зарегистрированная безработица, так и безработица, измеряемая по методологии МОТ (с 9,5 до 7,6 % за февраль-сентябрь 2009 года).

Независимые эксперты отмечают неоднородную картину кризиса и не верят, что единые антикризисные меры, диктуемые из федерального Центра, дадут ожидаемый результат. По мнению руководителя Центра экономики федеративных отношений Института экономики РАН Сергея Валентея «для эффективной борьбы с кризисом необходимо расширить полномочия регионов и подкрепить их финансовыми ресурсами. Однако правительство, напротив, усиливает финансовую централизацию. В результате такой политики региональные власти, как правило, не заинтересованы в развитии собственного производства – ведь чем больше заработаешь, тем больше отберут».

Антикризисная программа правительства, с которой власть связывает основные надежды на стабилизацию ситуации в экономике и социальной сфере, на поверку оказывается не столь эффективна. Отдельные меры господдержки реального сектора в условиях кризиса привели к прямо противоположному результату. В частности, глава Федеральной налоговой службы РФ М. Мокрецов признал резкое – в 10 раз – снижение в 2009 году поступления налогов от предприятий, получивших госгарантии. По его словам, совокупное поступление налогов от 58 предприятий, получивших кредиты под госгарантии, за девять месяцев прошлого года сократилось в 10 раз по сравнению с аналогичным периодом 2008 года – с 33 млрд. руб. до 3 млрд. руб.

Не исключено, что снижение поступления налогов от предприятий, получивших господдержку, стало следствием общего ухудшения экономической ситуации в стране. Нынешний кризис оказался более глубоким и затяжным в сравнении с кризисом 1992 года, когда было зафиксировано резкое снижение ВВП страны, и кризисом 1998 года, приведшем к девальвации национальной валюты и сокращению денежных доходов населения. За прошлый год объемы ВВП России снизились почти на 8 %, что превысило докризисные темпы роста в отдельные годы [2].

Кризис и бюджетная централизация сократили количество регионов-доноров почти до нуля. Вместо 13 субъектов, которые могли похвастаться превышением доходов над расходами, бездефицитные бюджеты в 2010 году, возможно, будут иметь только Самарская область и Ямало-Ненецкий АО. Такой вывод озвучили экономисты аудиторской компании ФБК. Эксперты предсказывают рост заимствований, а также угрозу региональных дефолтов в 2011-2012 годах.

По словам директора департамента стратегического анализа ФБК Игоря Николаева, самый большой в процентном выражении дефицит регионального бюджета среди данной группы, рассчитанный без учета безвозмездных поступлений, запланирован в Вологодской области – 28 %. Далее следуют Татарстан – 24,2 % и Пермский край – 22,6 %. По данным аналитиков ФБК, дефицитными будут даже бюджет «нефтяного» Ханты-Мансийского АО – 6,5 % и Москвы – 12,6 %. В итоге дефицит суммарного бюджета регионов-доноров в 2010 году составит 11,1 % [3].

Что касается бюджетов регионов-реципиентов, то есть получателей, то наибольший дефицит в следующем году запланирован в Сахалинской области – 29 %, чуть меньше – 24,3 % – в Мурманской области. В основном же, по словам Николаева, дефицит бюджета в группе регионов-реципиентов находится в границах 10-15 % [3].

В своих выводах специалисты ФБК обращают внимание на то, что в 2010 году дефицит бюджетов ряда субъектов РФ превысит норматив в 15 %, установленный Бюджетным кодексом РФ в ст. 92.1. «Это поставит регионы в положение нарушителей и, согласно тому же Бюджетному кодексу, может стать основанием для применения к ним мер принуждения», – отмечает Николаев [3].

Анализ кризисных тенденций в экономике, занятости и доходах населения регионов показывает, что средние показатели по России скрывают очень разнородные тенденции на региональном уровне. Кризис начался в регионах экспортной экономики и скорее всего раньше в них и закончится. Инвестиции и доходы региональных бюджетов пока не показывают положительной динамики, за исключением регионов с инвестициями в политические (имиджевые) проекты и в новые месторождения нефти. Снижение уровня безработицы достигнуто за счет поддержки неэффективной

занятости, что затрудняет модернизацию рынка труда. Доходы населения и заработная плата продолжают снижаться, и вряд ли этот тренд в ближайшее время сменится ростом. Следовательно, кризис в регионах продолжается, и заявления федеральных властей о выходе из него выглядят преждевременными.

Одной из наиболее эффективных форм управления рыночной экономикой является государственное налоговое регулирование. Сегодня формирование эффективной налоговой системы для России становится не только одной из центральных экономических проблем с общегосударственным значением, но и приобретает новое звучание и повышенную актуальность в нынешнее кризисное время. Снижение налогов в условиях кризиса – это абсолютно необходимая мера. Многие страны мира, в том числе и Россия, используют сегодня налоговые послабления, чтобы сдерживать падение темпов экономического роста.

Главной антикризисной налоговой мерой является снижение налога на прибыль организаций с 24 % до 20 % за счет части налога, поступающей в федеральный бюджет. При этом региональные власти получили право снизить этот налог за счет своей части. С 1 января 2009 года налоговая ставка данного налога установлена в размере 20 процентов. При этом: сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процентов (взамен ранее действующей ставке 6,5 %), зачисляется в федеральный бюджет; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов (вместо 17, 5 % по ранее действовавшему законодательству), зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Кроме того, значительно улучшаются условия амортизации за счет повышения с 10 до 30 % амортизационной премии. Так, например, разрешается одновременно включать в состав расходов затраты на капитальные вложения в размере не более 30 % первоначальной стоимости основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам.

Не менее существенная антикризисная мера региональной налоговой политики сводится к возможности регионов устанавливать пониженную ставку налога для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка может снижаться с 15 % до 5 %). Снижение ставки налога, в первую очередь, направлено на поддержку предприятий реального сектора экономики, на увеличение их оборотных средств. Новый закон позволит десяткам тысяч малых предприятий не уйти в «тень», а цивилизованно платить налоги в условиях кризиса. Если же налоговое бремя для малого бизнеса оставить прежним, выпадения бюджета будут более ощутимыми, чем при снижении ставки налога. Тем не менее, данной мерой воспользовались пока только в Кемеровской, Псковской, Ростовской, Липецкой областях, республике Саха (Якутия) и Ямало-Ненецком автономном округе.

В качестве рекомендаций для успешного функционирования региональной системы налогообложения следует порекомендовать федеральным и региональным органам власти и управления добиваться адекватности региональной системы налогообложения состоянию региональной экономики, ее отраслевой структуре, состоянию доходов и имущественной базы субъектов экономики с целью расширения стоящих задач на уровне региона, размера и рентабельности стимулируемых производств и предприятий, складывающейся финансово-экономической ситуации и ряду других факторов.

Список литературы:

1. Госдума снова рассматривает законопроект о прогрессивной шкале НДФЛ [Электронный ресурс] // Российский налоговый портал. – 25.02.2010.
2. Наумов И. Раздача госгарантий лишила казну налогов // Независимая газета. – 26.02.2010.
3. Куликов С. Регионы готовятся к банкротству // Независимая газета. – 02.12.2009.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal line at the top. The left side features two circular scroll-like elements.

Секция 16

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

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

© **Абрамян В.Г.^{*}, Григорян В.В.[♦]**

Российско-Армянский (Славянский) университет,
Консалтинговая организация ООО «Fablog Consulting»,
Республика Армения, г. Ереван

В данном исследовании осуществлена попытка определить и оценить эффективность функционирования транспортных коридоров в свете повышения эффективности и конкурентоспособности экономики Армении. Определены основные направления развития транспортных коридоров и прогнозированы ожидаемые показатели внешнеэкономического товарооборота республики.

Уровень эффективности экономики любого государства зависит от эффективности функционирования транспортных коридоров, которые обеспечивают оптимальные пути экспорта и импорта товаров.

В нынешних условиях эффективность функционирования транспортных коридоров во многом обеспечивается с помощью создания и использования современных логистических систем, которые позволяют координировать и гармонизировать взаимоотношения между отдельными организациями логистической сети с минимальными затратами.

Транспорт является важнейшей сферой народного хозяйства, которая обеспечивая эффективное взаимодействие между отдельными организациями способствует интеграционным процессам. Развитие транспортной инфраструктуры обеспечивает эффективное функционирование не только всей транспортной системы, но и всего народного хозяйства. Надлежащая инфраструктура и услуги в области транспорта позволяют повысить доступность, улучшить качество транспортных связей и сэкономить время и затраты при транспортировке.

Транспортная система страны является не только необходимым условием повышения эффективности экономики, но и средством более равномерного развития территориальных единиц, как внутри стран, так и в регионе в целом. Повышение эффективности транспортной системы имеет еще более важное значение для тех стран, которые не имеют выхода к морю и имеют ограниченные возможности для участия в региональных и глобальных программах. Такие страны несут издержки неэффективности пунктов пересечения сухопутных границ и транзита через соседние страны.

^{*} Доцент кафедры «Управление», кандидат технических наук

[♦] Ведущий специалист проекта

Следует также отметить, что упрощения транспортных процедур, в частности облегчение трансграничных перевозок могут повышать эффективность транспорта и способствовать торговле и инвестициям, а также повышать производительность работ [4].

Закрытые границы Армении с Турцией (в 1993 г.) и с Азербайджаном (1991 г.) являются главной причиной, влияющей на развитие экономики Армении, а также на привлечение инвестиций в транспортный сектор страны. Армения окружена четырьмя соседними странами, однако может осуществлять международную торговлю только через территории Грузии и Ирана, как транзитных стран, вследствие чего большинство грузовых перевозок осуществляются через грузинский порт Потти. Более чем 90 % грузов Армении проходит через грузинскую территорию. В связи с этим Армения страдает от монопольного положения Грузии относительно международных грузовых перевозок, что является серьезной проблемой для торговли из-за сравнительно высоких затрат на транспортировку.

В 2008 году основными торговыми партнерами по импорту Армении являлись Россия (19 %), Китай (9 %), Украина (7 %) и Турция (6 %), а по экс порту – Россия (19.7 %), Германия (17 %), Нидерланды (12 %) и Бельгия (8.5 %). Турция, как значимый партнер по импорту занимает лишь 4-ое место, что объясняется продолжительным ростом объемов теневой торговли между Турцией и Арменией относительно турецкого импорта, посредством чего турецкие экспортные документы меняются в Грузии и грузы завозятся в Армению по грузинским документам. Грузия, граница которой с Арменией открыта, представляет не больше, чем 2. 4 % во внешней торговле Армении и занимает 12-ое место среди торговых партнеров страны.

Открытие армяно-турецкой границы приведет к более интенсивному росту торговли между странами Европы, так как осуществление грузоперевозок через территорию Турции будет намного быстрее и короче, чем по территории Грузии.

Увеличение расстояния и транспортных расходов приводят к торговому эффекту искажения, ввиду большего отрицательного воздействия на тяжелые товары (например, строительные материалы) и товары со специальными транспортными требованиями. Армения, таким образом, вынуждена специализироваться только в экспорте легких продуктов высокой ценности, такие как алмаз, драгоценные металлы, драгоценности, информационные технологии и т.д.

Анализ структуры транспортной отрасли Армении показывает, что транспортировка грузов в основном осуществлялась железнодорожным транспортом (56 %), что свидетельствует о важном значении и потенциале армянских железных дорог. Географическое расположение, а также автодорожная и железнодорожная системы, унаследованные от СССР, придают Армении позицию связующего звена по сухопутным и железнодорожным коммуникациям между Турцией, Кавказом, Россией и Средней Азией.

В период советского правления, Армения имела несколько железнодорожных сообщений с Азербайджаном. Из Еревана в Баку (через Нахичевань и Мегри), а из Иджевана в Баку работали грузовые и пассажирские поезда. По этим линиям перевозили 80 % грузов предназначенных для Армении.

На сегодняшний день развернутая протяженность железнодорожных путей Армении составляет 1328,6 км из которых 780 км – главные пути.

В 2008 г. в городе Ереване между ОАО «Российские железные дороги» и Республикой Армения был подписан Концессионный договор о передаче государственного ЗАО «Армянская железная дорога» в управление ЗАО «Южно-Кавказские железные дороги». Согласно договору, срок концессионного управления составляет 30 лет.

Для Армении, не имеющей прямого выхода к морю, железнодорожный транспорт имеет важное стратегическое значение в обеспечении надежной транспортной связи, способствующей экономическому и социальному развитию республики.

В 2008 году объем товаров, экспортируемых по железной дороге Армении, составлял 636,0 тыс. т. В том же году объем товаров, импортируемых в Армению по железной дороге, составлял 1374,3 тыс. т.

Закрытые границы не дают возможности Армении стать связующим звеном (транзитной страной) для торговли как по северо-южному направлению (Россия-Иран), так и по восточно-западному направлению (Турция – Армения – Азербайджан – Центральная Азия). Последний маршрут является единственным железнодорожным сообщением в рамках коридора ТРАСЕКА, соединяющий Турцию с Южным Кавказом и Центральной Азией. Армения на данный момент находится в блокаде, и железные дороги работают на 15 % их мощности.

Проведенное исследование позволяет оценить влияние открытия армяно-турецкой границы на внешнеторговый оборот Армении. В частности было рассчитано изменение объемов грузопотоков по территории Армении, перевозимых по железной дороге. В основе расчета была положена модель эквивалентности, которая теоретически обоснована моделью Хекшер-Оклина. В основе исследования лежит предположение о том, что Армения и Грузия имеют одинаковые предпочтения по отношению к турецким продуктам. С другой стороны предполагается, что Турция и Иран имеют одинаковые предпочтения к армянским продуктам. Сравнение структуры текущей торговли этих стран друг с другом позволяет прогнозировать будущие потоки экспорта и импорта Армении – Турции [1-3].

Для оценки объем экспорта из Армении в Турцию предполагается, что Турция и Иран имеют одинаковые предпочтения к армянским продуктам. Исходя из этого предполагается, что после открытия границы, объем и структура армянского экспорта в Турцию будет подобна текущему объему

и структуре экспорта Армении-Ирана, скорректированному по коэффициенту численности населения. Чтобы показать сравнительные преимущества и недостатки Армении, мы сравниваем торговую структуру Армении и Турции с Грузией и Ираном, что позволит нам сделать прогнозы о будущих торговых отношениях между Арменией и Турцией. Даже при том, что граница между Арменией и Турцией закрыта и нет никакой официально зарегистрированной торговли с Арменией в статистических данных Турции, Армения и Турция торгуют через территорию Грузии и используют зарегистрированные там компании, для операций экспорта и импорта.

Расчеты показывают, что армянский экспорт в Турцию по железной дороге после открытия границ составит около 65,0 тыс. т.

Для оценки возможного изменения объема импорта товаров и услуг из Турции в Армению, в первую очередь необходимо учитывать, что Армения и Грузия имеют одинаковые предпочтения, и после открытия границы поток импорта в Армению из Турции, при отсутствии любых искусственных барьеров, будет иметь структуру, подобную структуре торговли Грузии-Турции, скорректированному по коэффициенту численности населения.

После открытия границ с Турцией ожидаемый объем импорта составит около 130,0 тыс. т.

Открытие границ с Турцией и Азербайджаном может иметь существенное влияние на изменение движения товаропотоков. Ниже представлены четыре железнодорожных транспортных коридора Армении с соседними странами, которые могут функционировать в результате открытия границ с Турцией и Азербайджаном.

Азербайджан не имеет прямой железнодорожной связи с Турцией и при открытии армяно-турецкой и армяно-азербайджанской границы товары из Азербайджана могут экспортироваться в Турцию через железные дороги Армении (Минджеван (Азербайджан) – Мегри (Армения) – Иран). Это – альтернативный маршрут для Азербайджана с Ираном, проходящий 47 км по южной части территории Армении в г. Нахичевань и далее в Иран. Азербайджан и Иран также имеют железнодорожное сообщение (коридор Мегри (Армения) – Нахичевань (Азербайджан) – Ерасх (Армения) – Гюмри (Армения) – Айрум (Армения) – Грузия). Использование этого коридора положительно повлияет на конкурентоспособность медномолибденовой индустрии Армении, а также облегчит торговлю с Ираном, Грузией и другими странами (коридор Карс (Турция) – Ахурян (Армения) – Гюмри (Армения) – Айрум – Грузия). Использование этого коридора существенно повлияет на увеличение транзитных потоков через Армению в Грузию, Азербайджан и Среднюю Азию.

Армения является участницей программы ТРАСЕКА, однако закрытые границы не позволяют ей получать транзитные доходы железных дорог, проходящих по линиям ТРАСЕКА.

Одним из проектов ТРАСЕКА является строительство железнодорожной линии Баку (Азербайджан) – Тбилиси (Грузия) – Карс (Турция), который является конкурентом линии Турция – Армения – Грузия – Азербайджан. Железнодорожная линия Баку – Тбилиси – Карс(БТК) может стать региональным железнодорожным сообщением. Полная предполагаемая стоимость проекта – 600 млн. долл. Протяженность строительства железной дороги от Карса до действующей железной дороги (г. Ахалкалаки Грузия) составит 105 км.

Немаловажным проектом, в котором участвует Армения, является международный транспортный коридор «Север-Юг», который предусматривает транзитное транспортное сообщение от Балтийского до Аравийского моря и индийских портов (через территорию России, Каспийское море, Иран и Персидский залив – по суше и по воде). Этот коридор рассчитан на перевалку 15-20 млн. т грузов в год, однако эксперты утверждают, что его грузооборот можно довести и до 100 млн. т. Этот коридор сокращает время транспортировки грузов из Северной Европы в Южную Азию, как минимум, на 10 дней: путь морем через Суэцкий канал занимает 35 дней, а по МТК «Север-Юг» – 20-25 дней.

Одним из проектов МТК «Север-Юг» является строительство новой железной дороги между Арменией и Ираном. Новый участок железной дороги составит 496.6 км, со скоростью движения поездов 40 км/ч. Планируется закончить проект через 5 лет.

Стратегическое значение для Армении имеет восстановление железной дороги Абхазии, что позволит возобновить железнодорожные связи с Россией.

В Армении затраты на транспортировку более чем в два раза выше, чем средние международные затраты. Причиной этого является то, что Армения зависит от Грузии, как транзитной страны. Турция как транзитная страна для Армении, в отличие от Грузии, имеет доступ к Средиземному морю и может обеспечить международные грузовые перевозки с более доступными ценами.

Список литературы:

1. Национальная статистическая служба Республики Армения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.armstat.am.
2. Департамент Статистики Министерства экономического развития Грузии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.statistics.ge.
3. Статистический институт Турции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.turkstat.gov.tr.
4. Международный торговый центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.intracen.org/tradstat.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

© Акоева И.В.^{*}, Хекилаев С.Т.[♦]

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(Государственный технологический университет), г. Владикавказ

В настоящее время проблема состояния и перспектив развития топливно-энергетического комплекса является едва ли не самой обсуждаемой как в нашей стране, так и в мировом сообществе. В условиях кризиса особо остро встает проблема максимально эффективного использования природных энергетических ресурсов для повышения качества жизни населения, содействия укреплению и установлению внешнеэкономических позиций.

Современный топливно-энергетический комплекс России состоит из взаимосвязанных сфер материального производства национальной экономики по добыче, переработке и транспортировке энергоресурсов. На протяжении последних пяти лет ему принадлежит ведущая роль в составе и структуре ВВП России, например в 2003г. доля ТЭК в составе ВВП составила 34 %, в 2004 г. – 37 %, в 2005 г. – 38 %, 2006 г. – 37 %, в 2007 г. – 36 %, в 2008 г. – 34 % [1, с. 308-310].

Территория России чрезвычайно богата природными ресурсами и во многом благодаря этому наша страна занимает первое место в мире по разведанным запасам природного газа, железной руды, угля, асбеста, цинка и других полезных ископаемых. Для России характерна высокая степень рассредоточения ресурсов топливно-энергетического комплекса. Так наибольшая концентрация добычи наблюдается в Западной Сибири, в то время как, Дальний Восток и Западная Сибирь остаются достаточно неосвоенными. И в то же время внутри страны уже наступил дефицит мощности и электроэнергии.

Топливно-энергетический комплекс России полностью обеспечивает себя необходимыми ресурсами. В составе всех добываемых видов минерального топлива основную массу составляют нефть (включая газовый конденсат) и природный газ. Большая часть разведанных и доказанных запасов и добычи нефти и газа находится в нефтегазоносных провинциях – Западно-Сибирской, содержащей наиболее крупные в стране запасы (более 70 % нефти и 84 % газа), и Тимано-Печорской: в Республике Коми

^{*} Ассистент кафедры «Экономика и управление на предприятии»

[♦] Заведующий кафедрой «Экономика и управление на предприятии», доктор экономических наук, профессор

и Ненецком автономном округе (7,2 % нефти и 1,4 % газа). Проводятся геологоразведочные работы для подтверждения прогнозных запасов природного газа в западной части Республики Саха (Якутия), на севере Иркутской области, в Красноярском крае, шельфовой зоне о. Сахалин и северных морей. В 2008 г. на проведение геологоразведочных работ за счет всех источников финансирования было израсходовано 181 млрд. руб. [1, с. 387]. В глубоком разведочном бурении было освоено около 77,8 млрд. руб. [1, с. 387] и пробурено 1456,6 тыс. м скважин. Объективно основным нефтедобывающим районом страны является Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. На его территории в 2008г. было добыто топливно-энергетических полезных ископаемых на сумму 1753 млрд. руб. [1, с. 371], что на 116 % больше аналогичного показателя за 2006г. Проведя анализ баланса энергоресурсов (табл. 1) можно сделать вывод, что в России нефти добывается в 2 раза больше реальной потребности государства для нужд внутреннего потребления и это с учетом того, что разведанные запасы нефти по оценкам многих ученых с мировым именем, аналитиков и финансистов будут исчерпаны, при сохраняющихся темпах добычи, в течение 15-30 лет.

Таблица 1

Баланс энергоресурсов за 2006-2008гг., в %

	2006	2007	2008
Добыча (производство) – всего	100	100	100
Экспорт	51,71	52,68	49,80
Общее потребление – всего	47,30	47,36	49,59

Россия является мировым лидером по экспорту природного газа. Ежегодно на экспорт выделяется около 30 % добытого сырья. По сравнению с нефтяной отраслью сфера газодобывающей промышленности выглядит более стабильно, так в 2008г. в России было добыто природного газа в размере 613 млрд. куб. м, что примерно на 105,5 % превышает показатель 2003 г. Ямало-Ненецкий автономный округ Тюменской области является главной газодобывающей базой страны, на территории которого находятся 7 крупных месторождения природного газа: Уренгойское, Медвежье, Заполярное, Ямбургское, Комсомольское, Южно-Русское [2] и Находкинское, обеспечивающие более 90 % добычи природного газа в России [3]. Высокая концентрация разработки указанных месторождений является экономически оправданной и обусловлена близостью к газотранспортной инфраструктуре.

В зоне Севера России расположен ряд крупных угольных бассейнов – Печорский, Тунгусский, Ленский, Южно-Якутский и др. По геологическим запасам угольные ресурсы Севера превышают запасы всех других угольных бассейнов. В Северо-Восточной Сибири и на Дальнем Востоке

расположены и разрабатываются крупные месторождения каменного угля, природного газа. В последние годы развитию угольной промышленности также уделяется немало внимания и уже в 2008г. в РФ было добыто 329 млн. тн. угля, что на 110 % превышает показатель 2005г.

Уголь в Кузбассе открыли в 1721 году, а добычу наладили только лишь в следующем веке, а в середине 1970-х в Кемеровской области из под земли извлекалось 137 тыс. тонн угля. После забастовок 1989 г. добыча угля в Кузбассе резко пошла на убыль. В процессе начавшейся реструктуризации угольной отрасли ликвидировано свыше тридцати угледобывающих предприятий, без работы остались 150 тысяч человек. В 1990г. объемы добычи достигли исторического максимума и составили 395 млн. тн., но уже к 1995 г. добыча угля достигла 263 млн. т., что почти на 67 % ниже показателя 1990 г., таким образом можно говорить о том, что угольная промышленность на долгие годы погрузилась в депрессивное состояние и до настоящего времени никакими мерами не удавалось достигнуть докризисных показателей. Причин этого может быть несколько – это и качественное изменение структуры энергобаланса страны, и повышенный спрос на нефть и природный газ, достаточно серьезный физический износ основных средств, нехватка квалифицированных кадров и т.д. Однако ситуация в последние годы складывается таким образом, что становится понятно, уголь сегодня во всем мире востребован как никогда. А Россия стоит на втором месте в мире по его разведанным запасам, что составляет 17 % мировых запасов угля, добывать которые и в интенсивном режиме можно еще 500 лет, – и на 4-5 месте по его добыче.

Если в предыдущие годы производители не желали использовать уголь в связи с его высокой токсичностью для окружающей среды, то сегодня уголь возвращается в мировую экономику благодаря инновациям, которые делают угольные мощности одновременно и относительно дешевыми, и экологически чистыми. Современные технологии сжигания угля, развитая система логистики и обогащения привели к тому, что киловатт, который вырабатывается на угле, стоит дешевле, чем тот, который получают на нефтегазовом топливе – даже с учетом всех дополнительных экологических затрат. Кроме того, мир научился строить хорошие угольные станции дешевле и быстрее, чем в России. Если в России стоимость строительства обычной угольной станции оценивается в 1100-1400 долларов за киловатт установленной мощности, то, например, в Китае она составляет 500-600 долларов. Новые технологии уже скоро заставят мир забыть о том, что уголь – это грязное топливо. Например, технологии, основанные на газификации угля, демонстрируют превосходные показатели эффективности и сокращения выбросов в атмосферу.

Если посмотреть на то, что происходит в России и Сибири с точки зрения энергетической безопасности, то можно сказать, что сибирский, и

особенно кузбасский, уголь имеет такое преимущество, как хорошие экологические характеристики. Он ценится на мировом рынке за низкое содержание серы и других примесей. Сейчас российские компании занимают на мировом рынке угля долю в 12 %, а на рынке Европы – порядка 35 %. Доходы от экспорта позволили ведущим угольным компаниям России и Кузбасса запустить инвестиционные программы, погасить долги, повышать заработную плату темпами выше темпов инфляции. В целом угольная отрасль вышла на рентабельный уровень работы. Однако без последовательной государственной политики удержать и еще более укрепить эти позиции не удастся. Речь идет, прежде всего, о гибкой тарифной политике в сфере железнодорожных перевозок. Кроме того, экспортные возможности сибирских угольщиков существенно сдерживает неразвитая экспортная инфраструктура.

Исучая ТЭК России, нельзя не упомянуть атомную энергетику, теплоэнергетику и электроэнергетику играющие не последнюю роль в структуре энергобаланса страны. Доля атомной энергетики в России на 2008г. по установленной мощности составила 10,33 %, а по производству – 15,67 %. Атомная энергетика начала развиваться еще в 1960-70-е годы и в 2008г. атомные электростанции России выработали 163 млрд. кВт/ч, что в 46 раз превосходит показатель 1970-х годов. По разведанным и резервным запасам урана Россия находится на третьем месте после Австралии и Казахстана и – на четвертом месте по годовому производству после Канады, Австралии и Казахстана. Современные инновационные разработки позволили рассматривать данный вид энергетики как экологичный, экономичный, энергоэффективный, безопасный вид топлива, и поэтому многие страны предполагают увеличить долю атомной энергетики до 2020г. на величину от 10 до 30 % %. По мнению МАГАТЭ, в мире в ближайшие 15 лет будет построено до 60 АЭС, в том числе в Индии – 10 и в Китае – 6. В связи с этим для России очень важно наращивать инновационный потенциал атомных технологий, развивать атомное машиностроение, готовить квалифицированных специалистов, так как многие европейские страны и США активно проводят политику по вытеснению нашей страны с международного рынка атомной энергетики. Тепловые электростанции в России являются основными источниками электроэнергии, так как их доля в структуре энергобаланса составляет 68,27 %. Большая часть ТЭЦ работает на дешевом российском газе, что создает существенные диспропорции потребления сырьевых ресурсов. Широкие возможности развития гидроэнергетики определяются большим запасом гидроэнергетических ресурсов. Наиболее значительными потенциальными гидроэнергоресурсами располагают регионы средней и восточной Сибири, имеющие горный рельеф, множество малых и средних рек, а также такие речные гиганты, как Енисей, Ангара, Лена, Амур. На остальной территории страны по гид-

роэнергетическому потенциалу выделяются горные республики Северного Кавказа, западный макросклон Уральского хребта и Кольский полуостров. Минимальным потенциалом располагают засушливые районы юга России и равнин Западной Сибири. Общий гидроэнергетический потенциал России некоторыми учеными оценивается примерно в 363,5 млрд. кВт·ч/год [4]. Гидроэнергетический сектор России нуждается в детальном научно-практическом освоении, проведении масштабных и систематизированных оценочных работ для получения более достоверных сведений о потенциале его использования. Для целей развития гидроэнергетики согласно Энергетической стратегии до 2030 года планируется привлечь от 55 до 125 млрд. долл.

Назревавшая в течение последних 15 лет острая необходимость структурной перестройки российского топливно-энергетического комплекса ясно осознается всеми слоями общества. Законодательно утверждены программы по выводу ТЭК России на качественно новый уровень, отдельно взятые научно-исследовательские центры занимаются разработкой инновационных технологий, население переходит к использованию ресурсосберегающего оборудования. Однако как показывает анализ, все проводимые действия в значительной степени разобщены и не систематизированы, информационный рынок насыщен тоже крайне слабо и не отличается характерной для развитых стран открытостью и прозрачностью.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник: статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2009.
2. www.gazpromquestions.ru/?id=37#c237.
3. www.i-tt.ru/sprav/novatek.html.
4. www.worldenergy.ru/doc_20_36_1809.html.

ЭВОЛЮЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

© Будков С.Б.*

ОАО «Банк «Петрокоммерц», г. Москва

Традиционная схема организации работы банка по обслуживанию клиентов – потенциальных кредитополучателей – долгое время строилась как «многоконтактная» модель сотрудничества клиента с различными кредитными подразделениями в банке (рис. 1).

* Ассистент кафедры «Финансы и кредит» Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса

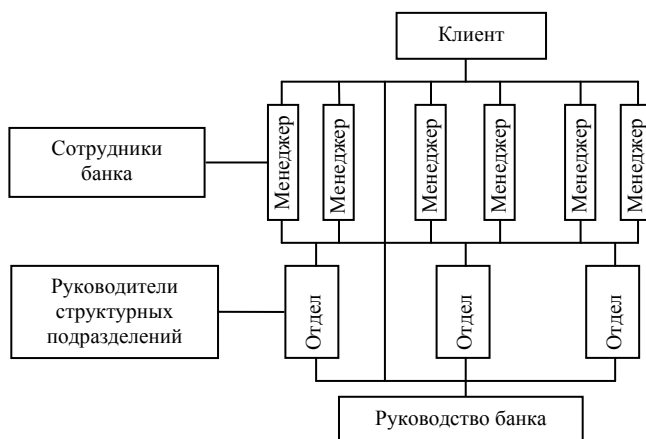


Рис. 1. Схема многоконтактного обслуживания клиента банка

В такой модели процедуры принятия заявки на кредит, анализа кредитоспособности, подготовки кредитного договора, контроля за проведением платежей и погашением кредита, а также другие функции выполняются разными специалистами банка. В результате, с одной стороны, утверждается принцип функциональной специализации кредитных подразделений, а с другой – увеличивается количество согласований, растут операционные расходы, теряется оперативность принятия решений по различным вопросам кредитования. С точки зрения удобства для клиента такая схема не всегда является предпочтительной для использования, особенно в крупных банках, обладающих значительными финансовыми возможностями и разнообразной клиентурой. Клиент банка, особенно корпоративный заемщик, страдает в этом случае от необходимости множества контактов на разных уровнях управления: от банковского служащего, принимающего кредитную заявку, до менеджеров высшего управленческого звена.

В качестве альтернативы может применяться механизм «уполномоченного менеджера по кредитам» или, другими словами, схема одноконтактного обслуживания клиента банка (рис. 2).

Такой механизм обычно используется, если этапы бизнес-процесса сложны и их не удается объединить силами небольшой команды в рамках одного функционального подразделения банка. Уполномоченный кредитный менеджер обеспечивает единую «точку контакта» между клиентом-кредитополучателем и банком и является центральным звеном в цепочке подразделений, ответственных за его обслуживание. Чтобы выполнить эту роль на высоком профессиональном уровне, менеджер по кредитам должен быть способен отвечать практически на любые вопросы клиента без обращения к другим должностным лицам банка. По сути, менеджер ведет себя с клиентом так, как если бы он отвечал за все обслуживание этого клиента.

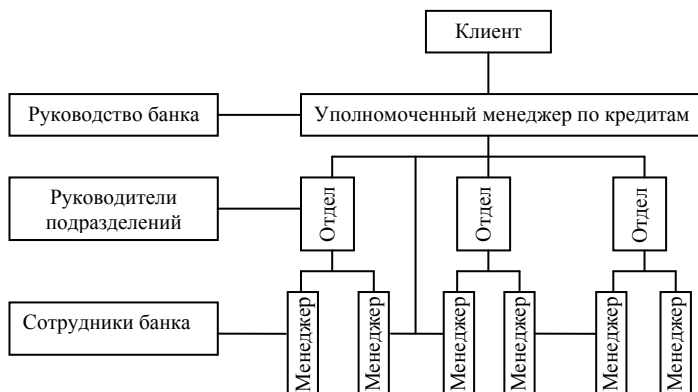


Рис. 2. Схема одноконтантного обслуживания клиента банка

Организация работы по долгосрочному кредитованию инвестиционных проектов происходит в рамках описанного кредитного процесса и не может коренным образом отличаться от краткосрочного кредитования. Вместе с тем существуют определенные специфические особенности, вызванные, главным образом, более высоким уровнем риска кредитования и необходимостью отвлечения банковских ресурсов на продолжительное время. При этом достаточно сложно встретить два похожих друг на друга инвестиционных проекта.

Регламент работ по выдаче кредитов представляет своего рода стандарт, предназначенный четко зафиксировать всю совокупность процедур, которые должны сопровождать кредитный процесс коммерческого банка и выполняться в строгой последовательности и в соответствии с регламентом. Таким образом, качество разработки указанных выше документов в сочетании с осуществлением контрольных процедур системы внутреннего контроля во многом будут определять эффективность кредитного процесса коммерческого банка.

В условиях нестабильной внешней среды, постоянно повышающихся требований рынка банковских услуг к кредитным учреждениям, роста конкуренции, усложнения технологии сложно переоценить необходимость совершенствования различных направлений функционирования банка с целью рационализации бизнес-процессов. Последняя должна стать неотъемлемой характеристикой совершенствования организации работ в банке как своего рода ответ, реакция на изменения во внешнем окружении. Рационализация бизнес-процессов, к которым в полной мере относится и кредитный процесс коммерческого банка, может проходить с различной степенью интенсивности, в различные сроки, предполагать частные изменения либо коренным образом перестраивать весь процесс обслуживания

клиентов. При организации кредитных операций усилия коммерческих банков направлены на то, чтобы избежать или хотя бы минимизировать возможные потери от неисполнения клиентами своих обязательств по кредитному договору. Этой цели подчинены действия сотрудников банка на всех стадиях кредитного процесса.

Для формирования модели, оптимизирующей кредитный процесс в коммерческом банке необходимо исследовать организацию кредитного процесса в конкретных российских банках.

Одним из объектов нашего сравнительного анализа выбран Сбербанк России. Выбор данного кредитного учреждения обусловлен тем, что Сбербанк России является не только лидером банковского сектора, но и лидером в секторе объема кредитов предоставленных реальному сектору экономики.

При комплексном анализе тщательно исследуются все звенья и стороны финансово-хозяйственной деятельности организации в их неразрывной связи, а также определяется взаимосвязь и отдельных разделов анализа для выявления влияния различных факторов на уровень кредитоспособности заемщика, и дается оценка возможных способов снижения риска кредитования.

Основными подразделениями, имеющими ключевую значимость в кредитном процессе Сбербанка, являются: кредитное подразделение и подразделение сопровождения кредитных операций.

Данные подразделения осуществляют непрерывное участие во всех этапах предоставления кредитов юридическим лицам, участие же всех остальных подразделений носит эпизодический характер.

Однако, XXI век требует организационных структур, которые могли бы поддерживать гибкое «производство продуктов» и «успевать» за короткими жизненными циклами продуктов. Поэтому к структуре банка предъявляется принципиально иное требование – сложные задания (выполнение которых поручается квалифицированным исполнителям) и простые системы координации и контроля.

При переходе к процессной структуре банка как вертикальные, так и горизонтальные взаимоотношения строятся по системе «заказчик-подрядчик» (гораздо более здоровой, чем вертикальные отношения «начальник-подчиненный» и горизонтальные отношения «ты не из нашего отдела»).

Это позволяет перевести внутрикорпоративные отношения на чисто экономическую основу (прочно привязанную к основополагающей цели бизнеса – созданию стоимости – богатства акционеров), что дает возможность ликвидировать как разрушительные интриги (когда кристально ясно, кто что делает и «кто сколько стоит» интриги становятся бессмысленными), так и принятие решений и конфликты на основе эмоций (которые немедленно подавляются беспристрастным анализом бизнес-процессов и их стоимостных моделей).

Список литературы:

1. Балабанов И.Д. Банки и банковское дело. Краткий курс. – СПб.: Изд. Питер, 2005.
2. Буздалин А. Кредитное бюро и банковская конкуренция. – М.: Банковское дело в Москве. – 2004. – № 12.
3. Владиславлев Д. Как организовать клиентскую службу банка. – М.: Ось-89, 2004.
4. Гуманков К. Вариации на кредитную тему // Финанс. – 2005. – № 18 (107).
5. Замковой С. Устойчивость банковской системы России. Некоторые тенденции и проблемы // Банковское дело в Москве. – 2005. – № 2.
6. Коробова Г. Банковское дело. – М.: Экономистъ, 2005.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК УСЛОВИЕ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ СЕЛА

© Воитлева З.А.*

Майкопский государственный технологический университет, г. Майкоп

В статье говорится о необходимости реформирования отношений собственности в аграрном секторе, поскольку в основе многообразия форм хозяйствования на селе лежит многообразие форм собственности, прежде всего, на землю.

Во всем комплексе мероприятий, проводимых в рамках аграрной реформы, становление различных форм хозяйствования на селе имеет особое значение, поскольку главной целью аграрной реформы в России можно считать создание многоукладной сельской экономики. Важно отметить, что необходимость преобразования организационно-хозяйственной структуры экономики села была вызвана реформированием отношений собственности. Появление и развитие каждой новой формы хозяйствования связано с преобразованием форм и отношений собственности.

По мнению А.А. Никонова, наиболее общим теоретическим фундаментом концепции реформирования экономики явились проблемы и отношения собственности. Общественная собственность и предпринимательство, основанное на государственной собственности, не обеспечили должного развития народного хозяйства страны.

Таким образом, осуществление намеченных преобразований, формирование многоукладной экономики села тесно связано с реформированием

* Доцент кафедры Прикладной информатики и информационных систем, кандидат экономических наук, доцент

отношений собственности в аграрном секторе. Повышение эффективности производства в аграрной сфере возможно тогда, когда работник является собственником средств производства и произведенной продукции. Собственность способна стать побудительным мотивом эффективной работы сельского производителя, дать простор хозяйственной инициативе.

Рыночной экономике присуще взаимодействие многообразных собственников. И вопрос о превосходстве той или иной формы собственности неправомерен. Вся совокупность многообразных общественных потребностей может быть удовлетворена в полной мере лишь на основе существования различных форм собственности. Необходимо обеспечение единства взаимосвязанных и конкурирующих между собой различных форм собственности. Должна существовать система, включающая разные формы организации предпринимательской деятельности, основанные на разных формах собственности.

Таким образом, в основе многообразия форм хозяйствования на селе лежит многообразие форм собственности, прежде всего, на землю.

В сельском хозяйстве земля всегда рассматривалась как главный производственный ресурс, важнейшее средство сельскохозяйственного производства. От того, как используются земли сельхозназначения, зависят объемы производства сельхозпродукции и доходы крестьян. Поэтому качественное обновление земельных отношений на основе рыночных принципов приобрело особое значение.

Для успешного осуществления аграрных преобразований необходимо формирование земельных отношений нового качества, соответствующих развивающимся формам собственности и хозяйствования.

Но в сложившихся условиях хозяйствования смена собственников земли и другие факторы, в частности, недостаток средств у сельхозтоваропроизводителей, привели к тому, что изменилось отношение к этому средству производства.

Важными направлениями процесса воспроизводства земли являются сохранение размеров сельхозугодий и повышение плодородия земли.

В связи с этим приведем следующие данные.

За период с 2001 г. по 2005 г. произошло уменьшение общей площади земель сельхозназначения на 4,4 млн. га. Посевная площадь за этот период сократилась на 7275 тыс. га. Произошло значительное сокращение объемов агрохимических работ по повышению плодородия почвы, вносимых минеральных и органических удобрений. Это привело к снижению качества земли, то есть ее плодородия.

Одним из важных направлений аграрной политики является реформирование земельных отношений, формирование цивилизованного земельного рынка, поскольку земельный рынок – это важная составляющая аграрного рынка, влияющая на социально-экономическую структуру экономики села.

В условиях плановой системы хозяйствования государство занимало монопольное положение в области владения землей, позволяющее контролировать все вопросы по использованию земли, поддержанию ее плодородия и др.

В процессе перехода к рыночной системе хозяйствования, осуществления земельной реформы были созданы предпосылки для функционирования земельного рынка. Появилась частная собственность на землю. Земля колхозов и совхозов была поделена на доли.

В начале 1990-х гг. осуществлялась приватизация сельхозугодий предприятий, в результате которой они получили земли в коллективно-долевую собственность. При этом составлялись соответствующие государственные акты с указанием площади земель, передававшихся в собственность предприятия, списка собственников, а также земельной доли каждого собственника. При преобразовании колхозов и совхозов в предприятия новых форм хозяйствования работники становились учредителями нового предприятия, а их вкладом в уставной капитал служили принадлежавшие им земельные доли и имущественные пай. Те крестьяне, которые отказывались выступать учредителями нового предприятия, получали принадлежавшие им земельные участки для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства.

Следует отметить, что в результате приватизации земли меняется отношение к делу, возрастает ответственность за него, включаются экономические стимулы хозяйственной деятельности. Частная собственность становится мотивирующим фактором трудовой активности.

В настоящее время важной задачей в области формирования земельного рынка является защита прав собственников земли.

Необходимым условием эффективности земельного рынка является создание соответствующей законодательной базы, действенного организационно-экономического механизма распоряжения землей, системы государственного регулирования.

В настоящее время спрос на земли сельскохозяйственного назначения формируется в следующих направлениях:

- спрос с целью использования земли для осуществления сельхозпроизводства;
- спрос с целью строительства жилых домов, дачных поселков и других объектов недвижимости;
- спрос с целью последующей продажи земли и извлечения спекулятивного дохода.

Существует следующая закономерность: чем выше уровень доходов от использования земельных участков, тем выше спрос на землю. И поскольку уровень доходов от сельхозпроизводства достаточно низок, первое направление спроса на землю уступает двум другим.

Рост спроса на сельскохозяйственные земли, прилегающие к крупным городам – объективная тенденция, вызванная тем, что строительство комфортабельного загородного жилья – это сфера бизнеса, приносящая высокий доход в силу роста цен на недвижимость. Но этот процесс должен осуществляться в цивилизованных формах, предусматривающих контроль со стороны государства.

Спекулятивный спрос на земли сельхозназначения вызывается ее низкой ценой. Земля переходит к новым собственникам, не занимающимся производством сельхозпродукции. В результате возникает риск обезземеливания крестьянства, что вызывает необходимость обеспечения приоритета интереса сельхозтоваропроизводителей, то есть тех, кто работает на земле.

Вследствие этого возникла необходимость совершенствования нормативных документов по землепользованию и землевладению, поскольку совершенствование земельного законодательства – это необходимое условие проведения эффективной аграрной политики.

Таким образом, институциональные изменения, произошедшие в последние годы в агросфере экономики России, привели к реформированию собственности, перераспределению сельхозугодий, сосуществованию хозяйств разных организационно-правовых форм.

Дальнейшее реформирование аграрного сектора связано с совершенствованием структуры собственности и форм хозяйствования, что создает условия для реализации принципов рыночной экономики.

Список литературы:

1. Ерохин С. Рынок земли: проблемы и пути формирования / С. Ерохин // АПК: Экономика, управление. – 2007. – № 2. – С. 31-33.
2. Киселев С. Отношения собственности в аграрном секторе: прошлое, настоящее и будущее / С. Киселев // Экономист. – 1996. – № 6. – С. 85-90.
3. Сафронов В. Формы собственности и виды хозяйствования в условиях реформы / В. Сафронов // АПК: экономика, управление. – 1998. – № 1. – С. 11-16.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© Глинкина Е.В.*

Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

Страхование – это особый механизм рыночной экономики, который способствует «сглаживанию» негативных экономических положений, а также является потенциальным инвестором, способным вкладывать

* Аспирант кафедры «Финансы»

реальный капитал в развитие отечественной индустрии. Как известно, страхование является одним из важнейших институтов социальной и финансовой защиты отдельного человека, группы людей и всего общества в целом. Так как на уровне страховой организации формируются страховые резервы, средства которых инвестируются, страхование является одним из важнейших источников инвестиций в экономику. В настоящее время Россия занимает скромное место на мировом рынке страховых услуг – всего 0,2 % мирового объема страховых премий.

Современный российский страховой рынок находится в трудном положении. По множеству социально-экономических параметров (объем собранной премии, количество видов страхования, пределы финансовой устойчивости страховщиков, объемы уставных капиталов и т.п.) российские страховщики по-прежнему значительно уступают западным индустриальным странам. По сути, этот факт не имеет ничего аномального, поскольку либерализация страхового дела в стране, где 70 лет была государственная монополия страхования, не может происходить быстро и без ошибок. Однако, экономический прогресс и развитие страхового рынка не может развиваться стихийно (как было начиная с 1988 г. по 1992 г., когда был период стихийного, бесконтрольного появления и развития новых страховщиков в рамках еще не рыночного хозяйства). Этот период завершился во многом благодаря образованию Росстрахнадзора, как органа государственного регулирования страховой деятельности и принятием 27 ноября 1992 г. первого в истории России Закона «О страховании». Совершенно ясно то, что без развития и стабильной работы всех секторов экономики, проблемы в страховании так и останутся не решенными [5].

Экономический кризис в нашей стране приобрел тяжелый и затяжной характер, а по многим позициям имеет черты необратимости. Современная экономика, в данный момент, не может нормально функционировать без резервов, которые формируют страховщики. Любые хозяйственные субъекты заинтересованы вести свой бизнес без убытков или хотя бы свести их к минимуму при наступлении страхового случая.

Общественное сознание все больше рассматривает страхование как экономическую категорию рыночной экономики. Постепенно набирают обороты своего развития страховой рынок и бизнес, без которых не обходится ни одно современное общество с высоко развитой экономикой.

Развитие страхового рынка идет медленными темпами. В нынешнем году страховой рынок принес доход в экономику страны около 5 % от максимально возможных денежных поступлений в бюджеты всех уровней. В большинстве своем страховые компании малы по размерам, не имеют достаточных финансовых ресурсов.

На страховом рынке остается низким ассортимент страховых услуг. На данный момент в России известно не более 60 видов страховых услуг.

Государство должно участвовать в решении социальных проблем развития общества по средствам страхования.

Определяющими в развитии страхования должны быть добровольные виды. Крайне низкий уровень развития добровольного страхования, в первую очередь граждан, в значительной степени объяснялось раньше огромной инфляцией, которая в 1992-1995 гг. экономически не обеспечивало защиту рисков. Следствием этого, стало недоверие граждан к страхованию в целом и к добровольному долгосрочному страхованию в частности. Все это является следствием гиперинфляции, которая охватила Россию в начале 90-х годов. Так как деньги обесценивались не по дням, а по часам, суммы страховых выплат при наступлении страхового случая были настолько малы, что не всегда можно было купить даже коробку спичек. Таким образом, население потеряло и без того шаткое доверие к страховым институтам, плюс еще отсутствие экономической грамотности у основной части населения нашей страны. Люди бояться потерять последние сбережения, получив страховой полис [4].

Одной из главных причин медленного развития страхования имущества юридических лиц является отсутствие правового регулирования. Эксперты видят решение в разработке единого федерального документа, идеологии страхового права. Пример аналогичного страхового кодекса существует во Франции, Кодекс несет идею совокупного объединения страхового права в один кулак.

Страховой рынок не имеет должной поддержки со стороны государства. Страховой надзор должен быть самостоятельным федеральным органом. Он должен иметь гораздо больше полномочий, чем на данный момент. Финансирование его содержания следует решать через внебюджетный фонд создаваемый за счет отчислений от страховых взносов.

Одновременно к числу важнейших задач развития страхования в России можно отнести повышение уровня капитализации страховых компаний, повышение инвестиционной привлекательности российских страховых компаний, улучшение качества страховых услуг, повышение страховой культуры населения. Приоритетным является развитие классических видов долгосрочного и накопительного личного страхования, совершенствование правовых и организационных основ обязательного страхования, создание и развитие современной инфраструктуры страхового рынка, создание единых баз данных страховых компаний. Требуется создание единой образовательной системы, предполагающей не только получение базовых фундаментальных знаний и практических навыков, но и постоянное повышение квалификации работников страховой сферы.

Не смотря на кризисное положение в котором находилась экономика, можно уверенно сказать, что страхование в нашей стране развивается медленными, но верными темпами. В последние годы темпы роста собирае-

мых премий, как правило, заметно превышают темпы инфляции. К прежним видам страхования (таким как имущественное страхование и личное) добавилось много нового. Проводятся операции по таким мало известным видам страхования, как страхование строительно-монтажных рисков на случай простоя, обязательное страхование автогражданской ответственности, экологическое страхование, страхование ответственности товаропроизводителя. Впервые стало разрабатываться и применяться смешанное страхование жизни, которое состоит из трех компонентов – рискового, сберегательного и накопительного.

Весьма популярными стали страхование кредитов, биржевых сделок, коммерческих рисков. Во многих случаях эти виды страхования стали занимать ведущее место. Новшеством для российских страховщиков стало страхование ответственности заемщиков, не имеющее в мире аналогов. Этот вид страхования не практиковался даже в Америке.

Одна из основных задач сегодня – обеспечить поворот от застойно-перераспределительной модели функционирования российского страхового рынка к механизму развития, основой которого должен стать динамично растущий платежеспособный спрос. Необходимо разрабатывать удобные, коммерчески привлекательные для населения и организаций правила и условия различных видов личного и имущественного страхования. В настоящее время определилась тенденция к расширению и росту объёмов имущественного страхования, однако уровень страховой защиты многочисленных рисков, связанных с ростом, эксплуатацией основных фондов, с защитой от огня, остаётся крайне низким. Одной из главных доминирующих причин медленного развития страхования имущества юридических лиц является отсутствие четко выработанного правового регулирования.

Страховое дело в России должно развиваться как самостоятельный экономический инструмент. В перспективе оно не должно сдерживаться границами отрасли или предприятий, объединенных в финансово-промышленную группу. Страховые компании должны идти по пути объединения между страховщиками. Обмен акциями, взаимное участие в уставных капиталах – наиболее реальный путь развития страхового бизнеса в условиях российского рынка. Для того, чтобы спасти отечественное страхование, необходима серьёзная протекция со стороны государства, иначе мы достигнем сегодняшнего уровня западных стран не раньше, чем через 50 лет. Необходимо резко увеличить требования к уставному капиталу страховщиков и принимать законы, способствующие развитию страховых операций. В связи с возникновением проблем в сфере страхового регулирования и налогового законодательства Департаменту страхового надзора необходимо расширять сеть своих региональных инспекций, увеличить число сотрудников, улучшить техническую базу, организовать подготовку и переподготовку своих кадров.

Кризис дает уникальную возможность страховому бизнесу оправдать коррективы дальнейших планов развития и отказаться от стратегии «роста любой ценой» в пользу «сбалансированного развития» на базе профессионального подхода к ведению страховой деятельности. Это сбалансированное развитие предполагает отказ от необоснованного демпинга, факты, которого, к сожалению, становятся все более распространенными, и в некоторых самых «свежих» случаях просто вопиющими. Главное же заключается в том, что это предполагает разработку параметров страховой защиты совместно с клиентами и четкое исполнение обязательств на этапе урегулирования убытка. Такой подход, с одной стороны, поможет решить проблему доверия клиента, участвующего в диалоге со страховщиком. С другой стороны, он будет способствовать качественному наполнению страхового портфеля, поскольку страховщик получит возможность всесторонней оценки страхуемых рисков и получения страховой премии, соответствующей этой оценке.

Чем скорее страховой бизнес придет к осознанию необходимости этих новых подходов ведения бизнеса, тем больше у него шансов выжить в современных непростых условиях и создать предпосылки для послекризисного развития.

Список литературы:

1. Турбина К.Е. Теория и практика страхования. – М., 2003.
2. Цыганов А.А. Страхование в Российской Федерации: сборник статистических материалов. – М., 2003
3. Страхование в России: оценка и прогнозы / Объединенная Финансовая Группа, 2008.
4. Страховая газета. Обзор страхового рынка России. 2007-2009 гг. – М.
5. Тенденции и перспективы развития страхования в России / Фонд «Бюро экономического анализа». – М., 1999. – № 2.

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Голодов С.В.*

Академия бюджета и казначейства Министерства Финансов
Российской Федерации, г. Москва

В статье рассматривается сложившаяся модель инвестиционного процесса в экономике Российской Федерации.

* Доцент кафедры Финансового менеджмента, кандидат экономических наук

Переход от модели централизованного планирования к довольно дикой рыночной модели капитализма нанёс серьёзный урон инвестиционному процессу. Логика и алгоритм его коренным образом изменились. Если в плановой экономике был предусмотрен централизованный принцип распределения капиталовложений, то в рыночной экономике, особенно на этапе её становления, практически нет чётких критериев для оценки эффективности проектов, а также исчезают и общие народнохозяйственные цели развития экономики. Помимо этого предприятия в переходный период лишились оборотных средств, амортизационных накоплений, прибыли. Таким образом, источники капитальных вложений практически исчезли, что привело к деградации основных фондов, а в экономике начались процессы деиндустриализации. Период хаоса пришёлся на девяностые годы. Однако потребности экономики, в частности в сфере обновления основных фондов, заставили сформировать новые подходы к решению проблемы. Приватизация привела к быстрому деформированию отношений собственности, что вылилось в серьёзное расслоение населения страны как по отношению к собственности, так и по признаку доходов [1, 2]. Как инерционная система экономика, продолжая работать, постепенно замедляла темпы движения и, будучи системой самоорганизующейся, формировала новую инфраструктуру инвестиционного процесса. В ней существенную роль играют коммерческие банки. В настоящее время источниками финансирования инвестиций являются государственный бюджет, средства банков, иностранные инвестиции. Собственные средства предприятий не могут обеспечить их потребности в обновлении основных фондов.

Изменение социально-экономической модели заставило и изменить систему базисных критериев экономического развития. Причём реформы в Российской Федерации и странах СНГ, разрушая сложившуюся систему хозяйствования, полностью ликвидировали какое-либо целеполагание, координацию действий как на уровне экономики в целом, так и на уровне отраслей и предприятий. Новые критерии по сути дела кроме максимизации прибыли ничего не содержали. Таким образом, инвестиционный процесс также видоизменился. Он децентрализован и ориентирован на коммерчески привлекательные проекты. Эти особенности инвестиционного процесса ярко проявились в девяностые годы. На рис. 1 отражены цепные темпы роста инвестиций в основной капитал Российской Федерации (сопоставимые цены) [3].

Провал 1990-1998 гг. сменяется ростом темпов начиная с 1999 г. Кризис 1998 г., а также рост цен на нефть (рис. 2) создали благоприятные условия для развития экономики России, что позволило накопить ресурсы для обновления производственного аппарата.

На рубеже 1999-2000 гг. удалось остановить самые разрушительные процессы, которые грозили практически полным уничтожением производ-

ственного аппарата страны. Вплоть до конца 2008 г. существенные средства были потрачены на инвестирование во все отрасли национальной экономики (рис. 3).

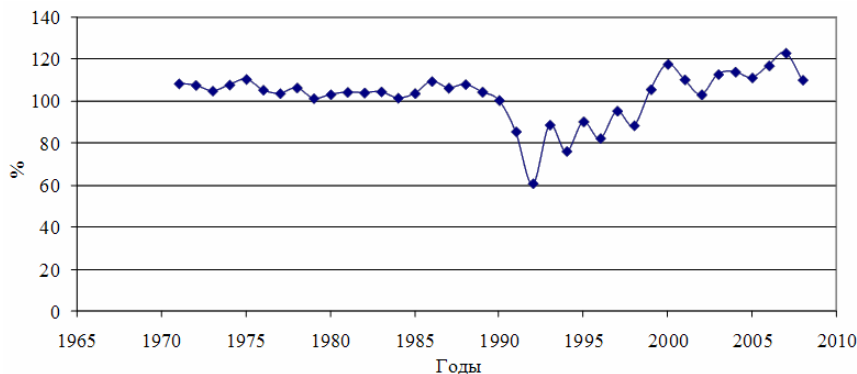


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал РФ в сопоставимых ценах

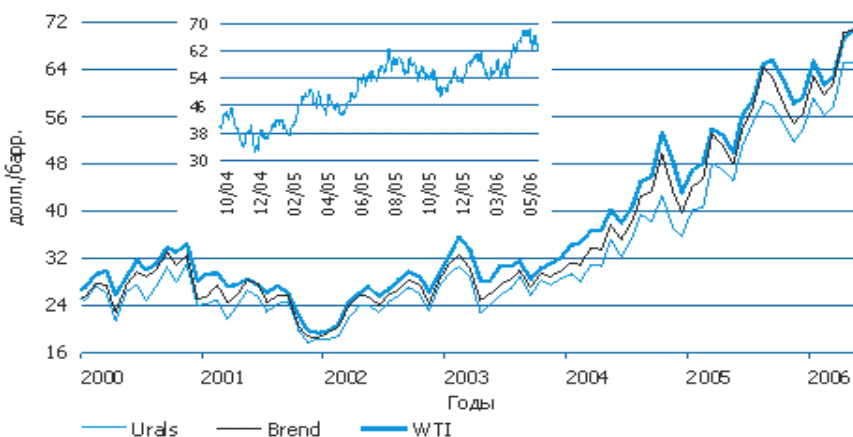


Рис. 2. Динамика цен на нефть [4]

Динамика инвестиций хорошо согласуется с экспоненциальным ростом, что, с одной стороны, не может не настраивать на оптимистический лад, а, с другой стороны, заставляет скептиков задуматься над тем, что такой рост не может продолжаться долго, так как его источниками являются не слишком стабильные факторы — спрос на сырьё и, как следствие, высокие цены на него. Отраслевое распределение средств подтверждает консервирование неэффективной, несвоевременной модели экономики Российской федерации. На протяжении 13 лет (1995-2008 гг.) лидирующее

положение по объёмам инвестиций занимает добыча полезных ископаемых (в 2008 г. 14,1% от общего объёма инвестиций), однако, начиная с 2000 г., транспорт и связь обгоняют добычу полезных ископаемых. По состоянию на 2008 г. – 24,8 % [3]. Что, впрочем, свидетельствует о том, что эти отрасли находились в тяжёлом состоянии и их реконструкция была неотложной. Отрасли переработки далеко отстали от лидеров. Например, производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств – 0,4 %, производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото и кинооборудования; часов – 0,1 % в 2008 г.

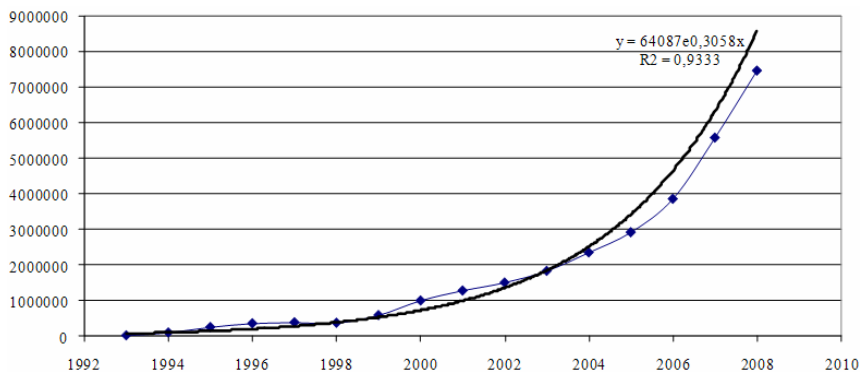


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал Российской Федерации в целом, млн. руб. [3]

Кризис 2008-2009 гг. нанёс существенный урон инвестиционному процессу, приостановив исполнение многих программ. Учитывая неустойчивое финансовое состояние многих предприятий и банков, Правительство Российской Федерации, разрабатывая антикризисные меры, в первую очередь обратило своё внимание на банковскую систему и направила основные средства на её поддержание в стабильном состоянии. Однако часть средств была предназначена для кредитования реального сектора, но не достигла адресатов в нужном объёме и в нужное время. Всего государство потратило 1,4 трлн. рублей. Из них 11,3 млрд. долл. выдал ВЭБ в качестве кредитов российским компаниям на погашение долгов перед иностранными кредиторами, 267,4 млрд. рублей – он же в качестве субординированных кредитов. Еще почти 300 млрд. рублей потратило АСВ на займы банкам и компаниям, принимавшим участие в санации проблемных кредитных организаций. Непосредственно из бюджета в качестве субсидий и инвестиций было выдано 466,5 млрд. рублей [5].

Формулируя в качестве цели модернизацию экономики, отказ от сырьевой модели развития, необходимо выстроить логичный и эффективный

инвестиционный процесс. Для сохранения и развития промышленного потенциала, эффективных технологий в качестве первого шага необходимо провести серьёзный аудит того, что осталось в этой сфере и оценить возможность их восстановления и развития.

Список литературы:

1. Абалкин Л. Логика экономического роста. – М.: ИЭ РАН, 2003
2. Клепач А., Смирнов С., Пухов С., Ибрагимов Д. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы // Вопросы экономики, 2002, № 8.
3. www.gks.ru.
4. www.ereport.ru/articles/commod/oil.htm.
5. www.rbc.ru.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

© Горбунова М.Л.*

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

Выявлены предпосылки стратегического взаимодействия поставщиков и потребителей комплектующих. Приведена экономико-математическая модель организации такого взаимодействия.

В контексте специфики условий переходной экономики и мирового опыта в стратегию развития предприятий различных отраслей следует включать разнонаправленные формы взаимодействия с другими участниками системы создания ценности: поставщиками, потребителями, конкурентами, перспективными предприятиями родственных отраслей. Стратегическое взаимодействие на основе приобретения контрольного пакета существующих предприятиях доступно предприятиям отраслей добывающей промышленности и первичной переработки сырья, которые развиваются в рамках вертикальной интеграции вперед или в направлении инвестиций в высокодоходные и ключевые активы в несвязанных отраслях. Взаимодействие, характеризующее большинство предприятий отраслей потребительской и производственно-технической продукции высокого передела, развивается в условиях дефицита ресурсов на полную или час-

* Доцент кафедры Мировой экономики и бизнеса, кандидат экономических наук, доцент

тичную покупку уже существующих предприятий. Поэтому достижение системного конкурентного преимущества целесообразно осуществлять в рамках совместных предприятий и так называемых «мягких» ассоциативных форм. Целями такого взаимодействия могут стать создание новой продукции, совместное проектирование и производство технологически сложных комплектующих, а также освоение экономического пространства за пределами региона базирования предприятий.

Алгоритм анализа стратегического взаимодействия предприятий подразумевает следующие этапы: определение стратегических целей взаимодействия, подбор поставщика или потребителя, вложение ресурсов сторонами и оценка проекта. Переход на новые отношения с поставщиками и потребителями реализуется в логике инвестиционного проекта и, таким образом, к нему применимы процедуры и критерии оценки эффективности. Развитие стратегического взаимодействия имеет стоимостную (снижение издержек – на входе и рост выручки – на выходе предприятия), технологическую (повышение пригодности продукции производственно-технического назначения запросам потребителей) и организационную эффективность (оптимизация ритмичности поставок, облегчение механизма координации и управления инициативами). Все эти группы факторов должны быть учтены при принятии решения и, по возможности, формализованы.

По аналогии с [1] проведем постановку задачи экономико-математического моделирования для стратегического взаимодействия между поставщиком и покупателем i -того вида комплектующей (рис. 1).

Характеристики системы:

N_i – производственная программа по i -тому виду продукции является постоянной величиной; объемы производства продукции равны объему ее реализации.

Вводится T_2 – интервал прогнозирования, T_1 – предыдущий интервал времени ($T_1 = T_2$), допустимое время на изменение режимов работы $T_{пт}$ (время перехода), позволяющее адекватно реагировать на изменение внешней среды без потери конкурентоспособности стратегического альянса, $T_{ис}$ – период инертности спроса, $T_{п}$ должно быть меньше T_2 , и предприятие должно стремиться минимизировать его.

Требуется определить режим работы альянса и выбрать стратегию перехода на него при условии снижения прогноза спроса, т.е. возможного объема сбыта на i -тый вид продукции (предприятия-покупателя) в каждый момент в прогнозируемом периоде времени по сравнению с фактическим спросом:

$$П_{сТ2} = П_{сТ1} - ДП_c$$

Вводятся следующие ограничения:

1. Стратегический альянс производит один вид комплектующих.
2. Альянс безубыточен.

3. Система начинает реагировать на изменение спроса с момента поступления сигнала о таком изменении.
4. Изменение структуры спроса происходит один раз за рассматриваемый период.
5. Спрос растет с увеличением затрат на маркетинг.

Работа алгоритма начинается с определения стратегической цели работы альянса. Предполагается, что его целью является максимизация прибыли в системе:

$$P = P_{\text{пост.}} + P_{\text{покуп.}} = k_{\text{пост.}} \cdot P + k_{\text{покуп.}} \cdot P \rightarrow \max$$

где P – общая прогнозируемая прибыль альянса;

$P_{\text{пост.}}$ и $P_{\text{покуп.}}$ – доли прибылей, распределяемые между поставщиком и покупателем в соответствии с их вкладом в деятельность альянса;

$k_{\text{пост.}}$ и $k_{\text{покуп.}}$ – весовые коэффициенты, отражающие процент потенциальной прибыли, полагающийся каждому из участников.

Множество ресурсов альянса $R_{\text{ал.}}$ состоит из таких ресурсов, которые не только полезны для работы над i -тым изделием, но и являются взаимоприемлемыми, что определяет совместимость участников соглашения.

Совокупность ресурсов, необходимых для эффективной деятельности альянса может меняться в зависимости от условий внешней и внутренней среды. Существование альянса имеет смысл, если выполняются следующие условия:

$$R_{\text{пост.}} \subseteq R_{\text{ал.}}$$

$$R_{\text{покуп.}} \subseteq R_{\text{ал.}}$$

где $R_{\text{пост.}}$ и $R_{\text{покуп.}}$ – множество ресурсов, вносимых в альянс поставщиком и покупателем соответственно.

Если эти два условия не выполняются, то дальнейшее существование альянса для производства указанной комплектующей не имеет смысла, и возникает необходимость перевооружения производства.

В соответствии с поставленной целью альянс разрабатывает стратегию и формирует ресурсную базу для ее осуществления. В случае выполнения условия совместимости и уместности ресурсов на основе представленного прогноза спроса для периода T_2 определяется прибыль P_{T_2} . Полученная прибыль должна быть не меньше некоторой минимальной прибыли, установленной предприятием в качестве граничной величины:

$$P_{T_2} \geq P_{\text{доп.}}$$

где $P_{\text{доп.}}$ – допустимая величина прибыли, при которой стратегическое взаимодействие поставщика и покупателя имеет смысл.

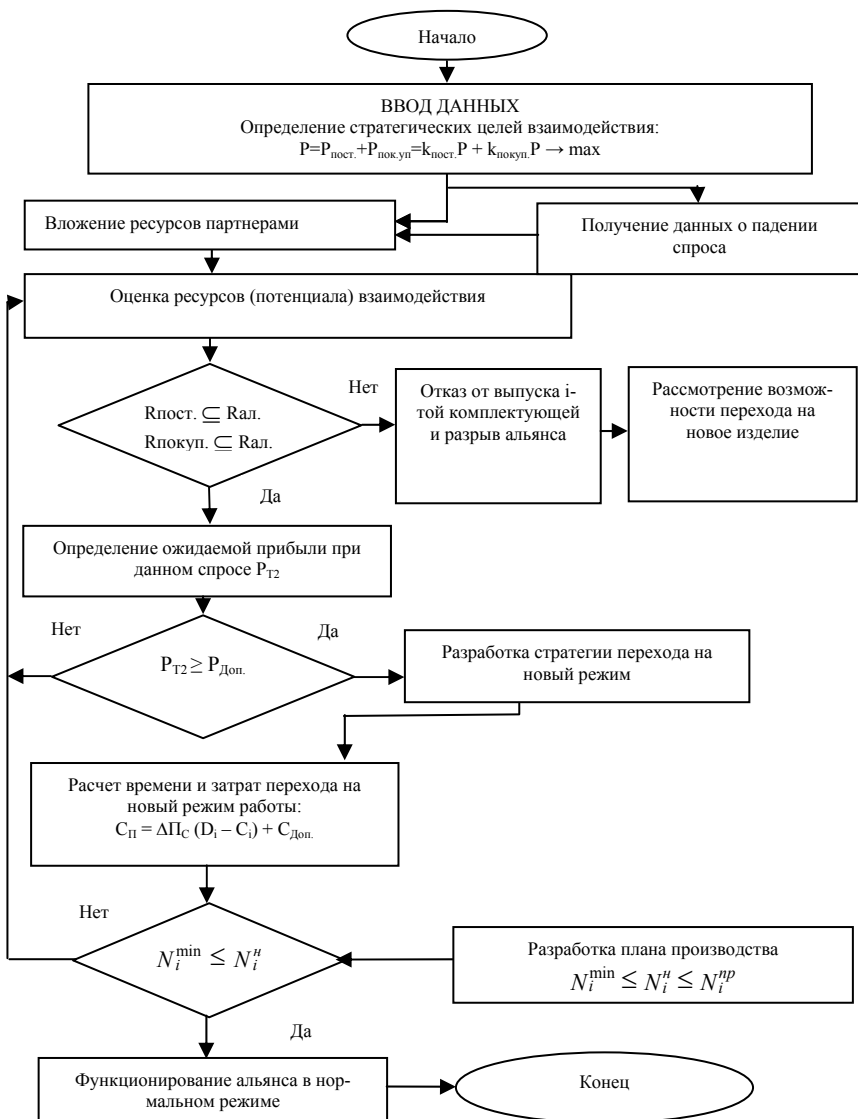


Рис. 1. Структурная схема экономико-математической модели управления производственно-хозяйственной деятельностью альянса поставщика и покупателя комплектующих

Если $P_{T2} < P_{\text{доп.}}$, эффективность работы альянса ставится под сомнение. Необходимо пересмотреть распределение ресурсов альянса с целью

нахождения возможности повышения прибыли. Происходит переоценка потенциала альянса и снова проверяется условие достаточности и совместимости ресурсов. Если оно вновь не выполняется, то следует принять решение о прекращении закупки такой комплектующей, чтобы высвободить ресурсы для другого вида деятельности. Если указанное условие выполняется, то угрозы рентабельности производства не существует, но требуется разработка стратегии перехода на новый режим работы. Осуществление такой стратегии будет связано с дополнительными затратами – потерями перехода (C_{Π}) ввиду снижения спроса и необходимости вложений для приспособления к новым условиям внешней среды:

$$C_{\Pi} = \Delta P_C (D_i - C_i) + C_{\text{Доп.}}$$

где D_i – доход от реализации i -той комплектующей;

C_i – себестоимость i -той комплектующей;

ΔP_C – изменение спроса;

$C_{\text{Доп.}}$ – другие виды затрат, связанные с переходом на новый режим работы.

$$C_{\text{Доп.}} = \Delta C_{\text{трансп.}} + \Delta C_{\text{трансац.}} + \Delta C_{\text{потр.}}$$

где $\Delta C_{\text{трансп.}}$ – изменение транспортных расходов по доставке продукции соответственно до и после смены формы взаимодействия с поставщиком;

$\Delta C_{\text{трансац.}}$ – изменение транзакционных издержек до и после смены формы взаимодействия с поставщиком;

$\Delta C_{\text{потр.}}$ – изменение издержек на монтаж, возникающих у предприятия-потребителя до и после смены формы взаимодействия с поставщиком.

Для эффективной работы альянса требуется выполнения ограничения для производственной программы: $N_i^{\min} \leq N_i^H \leq N_i^{np}$, где N_i^H – номинальный объем выпуска, связанные с переходом на новый режим работы, $N_i^{\min}$ – минимальный объем выпуска, выгодный альянсу, N_i^{np} – прогнозная производственная программа, определяемая спросом.

В результате формализации процесса организации стратегического взаимодействия поставщиков и покупателей выделены:

1. необходимые условия, определяющие смысл создания альянса: совместимость и достаточность ресурсов, получение прибыли сверх выбранного порогового значения, минимально требуемая загрузка мощностей;
2. составляющие дополнительных затрат, влияющих на эффективность перехода к взаимодействию и учитывающие основные сферы продвижения товара к предприятию-клиенту – от производства

до монтажа. К ним относятся заводская себестоимость; транспортно-заготовительные расходы; транзакционные издержки (затраты на поиск партнера, на получение маркетинговой информации; затраты на переговоры, заключение контракта, затраты на исправление дефектов; затраты на урегулирование возникающих противоречий); издержки на монтаж комплектующей, возникающие у потребителя; дополнительные капиталовложения.

Список литературы:

1. Колобов А.А. Менеджмент высоких технологий. Интегрированные производственно-корпоративные структуры: организация, экономика, управление, проектирование, эффективность, устойчивость / А.А. Колобов, И.Н. Омельченко, А.И. Орлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 621 с.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

© Дулесов А.Н.^{*}, Краснов Г.И.[♦]

Хакасский технический институт – филиал СФУ,
Хакасский муниципальный банк, г. Абакан

Под конкурентоспособностью региона понимают совокупность его характеристик, обеспечивающих лучшее удовлетворение конкретной потребности субъектов по сравнению с аналогичными регионами-конкурентами в определённый момент времени на конкретном рынке. *Критериями конкурентоспособности региона выступают уровень качества жизни населения, уровень развития производства, имидж региона и его потенциальные возможности.*

Наибольшей конкурентоспособностью K_m на рынке обладает тот регион, который благодаря своему уровню развития обеспечивает наибольший полезный социально-экономический эффект, т.е. условие конкурентоспособности имеет вид [1]:

$$K_m = \frac{E}{\sum I} \rightarrow \max \quad (1)$$

где E – полезный интегральный эффект;

$\sum I$ – суммарный показатель социально-экономической деятельности регионов в структуре национальной экономики.

^{*} Доцент кафедры «Экономика и менеджмент», кандидат экономических наук

[♦] Экономист

Полезный эффект представляет собой систему используемых в конкретных условиях частных показателей функционирования региона, удовлетворяющих конкретную потребность экономики страны. Его можно измерить в натуральных единицах, денежном выражении или в условных баллах. Полезный эффект характеризует фактическую способность региона удовлетворять конкретную потребность на макро- и мезоуровнях.

Следует также учитывать, что конкурентоспособность может определяться как со стороны потребителей, так и производителей. В этой связи наиболее конкурентоспособным является тот регион, который наиболее эффективно выполняет свои производственные и социальные функции. Критерием конкурентоспособности при этом может служить относительный удельный вес показателей производства по сравнению с другими регионами [2]. В формировании региональной конкурентоспособности важную роль играют ресурсы и методы управления ими. Один и тот же ресурс может обладать различной конкурентоспособностью в зависимости от того, какой подход применяется при управлении региональной экономикой.

Среди методов количественной оценки в отечественной практике чаще всего применяется комплексный метод, который основан на применении комплекса единичных, групповых и интегральных показателей. Оценка конкурентоспособности осуществляется путём сопоставления показателей анализируемого периода с аналогичными показателями уровня или прогнозных показателей с эталонными. Основными этапами оценки конкурентоспособности с помощью данного метода являются: выбор определённой группы показателей для конкретного вида деятельности региона и расчёт их значимости; выбор базового уровня для сравнения; расчёт группового коэффициента по нормативным, качественным и экономическим показателям; расчёт интегрального показателя конкурентоспособности. Этот метод имеет недостатки:

- не учитываются организационно-коммерческие показатели конкурентоспособности;
- расчёт весовых коэффициентов является субъективным, и его результаты не могут претендовать на достоверность;
- часто в рамках данного метода оцениваются некоторые нормативные показатели качества, которые могут быть несопоставимы по методологии их расчёта;
- сложно выявить базовые уровни;
- важное место среди показателей занимает качество жизни населения, которое сложно оценить по балльным шкалам, принятым для других показателей. Это усложняет расчёт группового критерия при сравнении продуктов.

Перечисленные недостатки в целом затрудняют оценку конкурентоспособности региона с помощью комплексного метода и требуют рассмотрения новых подходов к оценке.

В современных условиях перечень групповых показателей деятельности региона стремительно расширяется, что затрудняет правильный выбор образца для сравнения. В таком случае можно прибегнуть к расчёту уровня конкурентоспособности по каждому направлению деятельности отдельно и сравнению полученных коэффициентов между собой. В основу этого подхода заложен принцип оценки продукции не с точки зрения потенциальных возможностей, а с точки зрения конечного результата, так как учитывает лишь имеющиеся для него значения показатели. В качестве оцениваемых показателей, характеризующих полезный эффект, могут быть взяты следующие: ВРП на душу населения, инвестиции в основной капитал, интегральный коэффициент уровня жизни населения и другие.

Коэффициент полезного эффекта – I_n (групповой показатель конкурентоспособности по качественным и организационно-коммерческим показателям) можно рассчитать по формуле:

$$I_n = \frac{n}{\sum n_i} \quad (2)$$

где n – число показателей, по которым регион является наиболее привлекательным для потребителя;

$\sum n_i$ – суммарное число оцениваемых показателей.

Конечный результат деятельности региона зависит главным образом от количественных показателей: объёмов выпуска регионального продукта, количества и качества оказываемых услуг населению и др., что в свою очередь, требует сопоставимости показателей. Расчёт осуществляется по формуле (3) на основе средней взвешенной величины:

$$\overline{p} = p \div \frac{v}{100} = (d_1 + d_2) = \frac{100\overline{p}}{v(d_1 + d_2)} \quad (3)$$

где p – средняя взвешенная региональная продукция;

v – валовой выпуск;

d_1 – соотношение производственных показателей с общим выпуском;

d_2 – соотношение услуг населению с ВРП.

Расчёт уровня конкурентоспособности (KC) осуществляется по формуле:

$$KC = \frac{I_n}{p} \quad (4)$$

где I_n – коэффициент полезного эффекта.

Регион с наибольшим значением коэффициента KC обладает наибольшим уровнем конкурентоспособности. Приведённая методика позволит оценить конкурентоспособность как отдельных видов деятельности региона, так и конкурентоспособность в целом, для чего может быть использована формула:

$$KC_i = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n} \quad (5)$$

где KC_i – уровень конкурентоспособности i -й группы показателей;
 n – общее число подвергнутых оценке объектов.

Преимущества данной методики оценки конкурентоспособности следующие:

- не нужно выбирать базовый уровень среди объектов-аналогов;
- определить количество показателей, по которым региональная деятельность является наиболее привлекательной, проще, чем выражать каждый показатель и степень его весомости в баллах и оценивать по определённой шкале;
- возможна оценка региона не только по качественным, но и по организационно-коммерческим показателям;
- сопоставимость объектов с учётом их потребительских качеств позволяет исключить возможные ошибки при расчёте.

Как показали расчёты, среди различных регионов наиболее высоким уровнем конкурентоспособности обладают те, у которых выше полезный эффект от социально-экономической деятельности. Наиболее низкая конкурентоспособность характерна для регионов, которые рационально не используют свои возможности, что во многом обусловлено грамотным управлением на региональном уровне.

Таким образом, разработанная методика позволяет оценить конкурентоспособность региона с корректировкой на качества его ресурсов и методы управления и хозяйствования. Данная методика может применяться для оценки конкурентоспособности региона с различным базовым уровнем развития.

Список литературы:

1. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт – М., 2001.
2. Фатхутдинов Р.П. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособие для вузов. – М.: ИНФРА – М, 2000.

ПРОЦЕССЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕГИОНЕ: ОСОБЕННОСТИ, ПАРАМЕТРЫ И ВИДЫ

© Евдокимова Е.Н.*

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Представлен процессный подход к рассмотрению регионального промышленного комплекса. Дано определение регионального процесса по производству промышленной продукции. Рассмотрены его структура и основные параметры. Дана классификация региональных процессов по производству промышленной продукции

Методология процессного подхода к управлению, положенная в основу современных управленческих концепций на микроуровне (TQM, реинжиниринг бизнес-процессов, система менеджмента качества и др.), с теоретической точки зрения может быть применена к управлению сложными системными объектами и на более высоком иерархическом уровне – на уровне региона (мезоуровне). Данное утверждение базируется на современном понимании системности объектов и явлений окружающего нас мира, что требует выявления общесистемных закономерностей функционирования и развития объектов любого иерархического уровня. Основываясь на этом, *региональный промышленный комплекс как сложная подсистема социо-эколого-экономической системы региона рассматривается нами как процессная система, состоящая из множества региональных процессов по производству промышленной продукции, локализованных в регионе.*

Региональный процесс по производству промышленной продукции – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности по производству промышленной продукции, локализованных в регионе, преобразующих входы в выходы. К данным видам деятельности относятся виды экономической деятельности согласно разделам С, D, E классификации ОКВЭД (рис. 1). Входами к региональному процессу по производству промышленной продукции обычно являются выходы других самостоятельных процессов (интрорегиональных или экстрарегиональных). Выходы регионального процесса могут являться входами других самостоятельных процессов (интрорегиональных или экстрарегиональных). Региональные процессы, как правило, планируются и осуществляются с целью добавления ценности результату регионального процесса.

* Доцент кафедры Экономики, менеджмента и организации производства, кандидат экономических наук, доцент

Структура регионального процесса по производству промышленной продукции определяется последовательностью различных внутриорганизационных процессов (бизнес-процессов). В настоящее время можно выделить два основных принципа идентификации множества внутриорганизационных процессов:

1. *Принцип, основанный на требованиях стандартов системы менеджмента качества серии ИСО 9000*, в соответствии с которыми в организации должны реализовываться процессы управленческой деятельности руководства, процессы обеспечения ресурсами, процессы жизненного цикла продукции, процессы измерения, анализа и улучшения [1, с. 2].

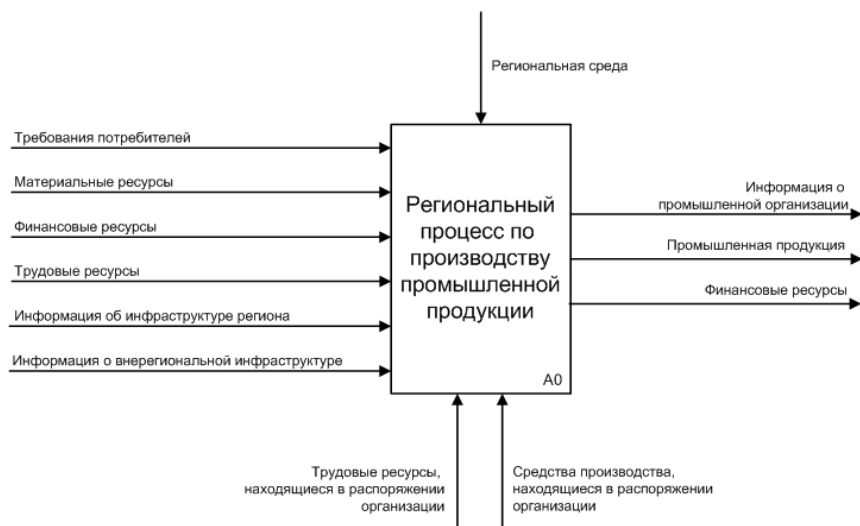


Рис. 1. Контекстная диаграмма регионального процесса по производству промышленной продукции (нотация IDEF0)

2. *Принцип, основанный на выделении процессов, характерных для конкретной организации*. В этом случае выделяются:

- основные процессы – процессы, образующие «жизненный цикл» промышленной продукции (ЖЦ), создающие ее ценность для конечного потребителя и достижение удовлетворенности клиента.
- управленческие процессы – процессы, имеющие своей целью (назначением) выработку и принятие управленческого решения
- обслуживающие процессы – процессы, создающие и поддерживают необходимые условия для выполнения основных процессов и процессов управления.

Наличие и последовательность процессов ЖЦ промышленной продукции в конкретной организации зависит от конструктивно-технологиче-

ческих особенностей промышленной продукции, степени ее новизны, финансовых, кадровых и производственных возможностей промышленной организации, объемов производства, востребованности у потребителя, развитости рынка сбыта продукции и иных факторов. Поэтому на практике реализуются различные модели жизненного цикла промышленной продукции, среди которых можно выделить:

1. *модель полного жизненного цикла промышленной продукции – классическая модель (модель ЖЦ Classic)*, когда промышленной организацией реализуются все процессы, начиная от разработки концепции и заканчивая утилизацией продукции. Такой жизненный цикл характерен для конструктивно и технологически сложной промышленной продукции инновационного типа, разрабатываемой и производимой по индивидуальному заказу. Ниже представлена типовая IDEF3-диаграмма реализации процессов полного жизненного цикла промышленной продукции (модель ЖЦ Classic);
2. *модели сокращенного жизненного цикла продукции (модели ЖЦ Lite)*, когда промышленной организацией реализуются не все, а только определенные процессы ЖЦ, результатом которых является производство конечной промышленной продукции. Такой жизненный цикл характерен для стандартизированной продукции, продукции массового потребления при устоявшемся спросе. Модели сокращенного жизненного цикла применяются в условиях отсутствия необходимости реализации отдельных процессов по объективным причинам, по соображениям эффективности в отсутствии достаточных финансовых, кадровых, производственных и иных возможностей промышленной организации реализовать эти процессы самостоятельно.

В зависимости от перечня процессов, реализуемых промышленной организацией, среди моделей ЖЦ Lite можно выделить несколько вариаций:

- *модель ЖЦ стандартизированной продукции*, в которой промышленная организация, локализованная на территории региона, не осуществляет процесс проектирования и разработки промышленной продукции, требования к которой регламентированы ГОСТом или ТУ;
- *модель ЖЦ продукции с непрерывной разработкой*, когда продукция, производимая промышленной организацией, локализованной на территории региона, подвергается постоянной модификации, требующей многократной реализации цикла разработка – производство – продажи;
- *модель ЖЦ продукции с аутсорсингом процессов*, при которой некоторые процессы могут реализовываться за пределами промышленной организации на принципах аутсорсинга.

Продолжительность регионального процесса по производству промышленной продукции во времени (T^{PI}) определяется перечнем процессов ЖЦ промышленной продукции и временем на их осуществление по следующей формуле:

$$T^{PI} = T_{\text{конц.}} + T_{\text{из.рынк.}} + T_{\text{разр.}} + T_{\text{подг.}} + T_{\text{закуп.}} + T_{\text{пр.}} + T_{\text{хр.}} + T_{\text{марк.}} + T_{\text{прод.}} + T_{\text{вв.}} + T_{\text{обс.}} + T_{\text{утиль.}} + T_{\text{пер.}} \quad (1)$$

где $T_{\text{конц.}}$ – время разработки концепции промышленной продукции;

$T_{\text{из.рынк.}}$ – время изучения рынка промышленной продукции;

$T_{\text{разр.}}$ – время разработки и проектирования промышленной продукции;

$T_{\text{подг.}}$ – время подготовки производства промышленной продукции;

$T_{\text{закуп.}}$ – время закупки сырья, материалов, комплектующих;

$T_{\text{пр.}}$ – время производства промышленной продукции;

$T_{\text{хр.}}$ – время хранения промышленной продукции;

$T_{\text{марк.}}$ – время маркетинга промышленной продукции;

$T_{\text{прод.}}$ – время продажи промышленной продукции;

$T_{\text{вв.}}$ – время установки и ввода в эксплуатацию промышленной продукции;

$T_{\text{обс.}}$ – время послепродажного обслуживания промышленной продукции;

$T_{\text{утиль.}}$ – время утилизации и переработки промышленной продукции;

$T_{\text{тр пер.}}$ – время транзакционных перерывов в реализации ЖЦ промышленной продукции, происходящих под воздействием объективных и субъективных факторов региональной, внерегиональной и внутренней среды регионального промышленного комплекса.

Управленческие и обслуживающие внутрирегиональные процессы осуществляются параллельно основным процессам ЖЦ промышленной продукции, поэтому в расчетах не учитываются.

Стоимость регионального процесса по производству промышленной продукции (C^{PI}) определяется затратами на реализацию внутриорганизационных процессов и в общем случае рассчитывается как сумма стоимостей всех процессов промышленной организации по производству промышленной продукции по следующей формуле:

$$C^{PI} = C_{\text{ЖЦ}} + C_{\text{тр.изд.}} \quad (2)$$

где $C_{\text{ЖЦ}}$ – стоимость процессов жизненного цикла промышленной продукции;

$C_{\text{тр.изд.}}$ – транзакционные издержки, понесенные промышленной организацией при производстве промышленной продукции.

В зависимости от количества промышленных организаций, участвующих в производстве конечной промышленной продукции можно выделить *простые и интегрированные региональные процессы*. Отличительным признаком простого регионального процесса является его реализация одной промышленной организацией. Однако в настоящее время производство промышленной продукции представляет собой сложно организованный процесс, в основу которого положены принципы дифференциации, кооперации, специализации, интеграции и комбинирования промышленных организаций. Каждая промышленная организация реализует отдельный процесс по производству определенного вида промышленной продукции. При этом большинство видов промышленной продукции могут быть использованы в качестве входов в процессы по производству других видов промышленной продукции и т.д., образуя тем самым в границах региона сложные многозвенные цепочки производственно и технологически связанных между собой региональных процессов. В каждом звене такой цепочки процессов промышленной продукции добавляется определенная ценность с точки зрения потребителя. Выходом такой цепочки является конечная продукция, импортируемая из региона или используемая на территории региона конечным потребителем. И в том и в другом случае для региона такая продукция является конечной промышленной продукцией. *Последовательность региональных процессов, объединенных производственно-технологическими связями, результатом которой является производство конечной продукции, следует рассматривать как интегрированный региональный процесс по производству промышленной продукции*. Формирование интегрированного регионального процесса происходит в результате согласования интересов многих промышленных организаций, реализующих отдельные простые процессы, таким образом может формироваться и изменяться сетевая структура промышленной деятельности региона, где каждый участник напрямую или опосредованно связан со множеством других.

В зависимости от места простого регионального процесса в структуре интегрированного можно выделить *полные простые региональные процессы, начальные, промежуточные и конечные простые процессы в структуре интегрированных региональных процессов*.

По значимости для производства промышленной продукции простые процессы можно разделить на *необходимые, конкурирующие, препятствующие*.

По целевой ориентации региональные процессы по производству промышленной продукции можно отнести к *коммерческим, социальным, экологическим*.

Многообразие региональных процессов и их взаимодействий определяет специфические особенности региональных промышленных комплексов, обуславливающие перспективные направления их развития.

Список литературы:

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2009.

КОНЦЕПТУАЛИЗМ КОНТРОЛЛИНГА В СОЗДАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© Евдокимова Л.И.*

Российский институт текстильной и легкой промышленности, г. Москва

Отражены концептуальные принципы системности и интегрированности контроллинга в управлении ресурсами в соответствии с факторами реформирования и стабилизации экономики страны.

Эффективными факторами реформирования экономики обозначаются: экономические стимулы; потребительский спрос, стимулирующий экономический рост страны; система акционирования капитала, в том числе и иностранного [1, с. 292]. Значительными векторами реформирования являются реформы денежного обращения, оборота иностранной валюты на внутреннем рынке страны, кредитования, товарооборота.

Реформирование экономики в России в 1920-е гг. НЭПа характеризовалось усилением концентрации государственного, частного, иностранного капиталов; использованием новых методов управления по принципам рыночной экономики. В 1960-е гг. реформирование экономики обозначается процессами увеличения капитальных вложений, оборотных ресурсов средствами кредитования, деятельности частных организаций по коммерческим принципам. В соответствии с решениями ЦК КПСС 1965 г. [2, с. 658-685] усиливается значение прибыли в стимулировании частных предприятий, для инвестирования использовались суммы ассигнований за счет прибыли частных предприятий.

Реформы 1985-1987 гг. характеризуются использованием принципов регулируемой рыночной экономики. Законом о государственном предприятии 1987 г. утверждались правила планирования деятельности предприятий в соответствии с контрактами предприятий, нормативами использования ресурсов. Законами «О собственности» в РСФСР, «О предприятиях и предпринимательской деятельности» 1990 г. утверждаются – частная, государственная, народная собственность. Законом «О банках» утверждаются функции коммерческих банков, ассигнующих коммерческую деятельность также и новых частных организаций, но необходимо было соз-

* Аспирант кафедры Экономики и управления

давать систему мониторинга и регуляторов оборота ресурсов, эффективных средств денежно-кредитной политики.

Период реформ 1960-х, 1980-х гг. характеризуется значимостью формирования новых методов управления системой экономики страны. В формировании управленческих решений отражаются – рациональность регламентов контроллинга, система методов планирования и расчетов прибыли, государственных и корпоративных затрат. Моделирование процессов реформирования экономики выражается значением фондовых, товарных, валютных рынков; банковских ресурсов; инвестиций, венчурных капиталовложений в инновации, так как спрос на инвестиции отражает темп динамики экономики.

Существенное значение имеет концептуальность контроллинга собственности, структуризации капитала собственников; формирование современных моделей и концепций контроллинга ресурсов страны. В целях регулирования затрат, использования ресурсов контроллинг оптимизируется средствами – бизнес-планирования для эффективности расходования денежных средств, других активов, т.е. – капитала собственников; аудита системы расчетов доходов, налогов в бюджет страны; регламентов контроля; опционов на реализацию и приобретение активов и др. Фактором модернизации экономики является повышение конкурентоспособности предприятий страны.

Системными компонентами методологии контроллинга являются – критерии значений синергетических свойств современных экономических процессов и научные принципы объективности, целостности, рационализма, плюрализма, релятивизма, создающие концептуальный контур контроллинга. Постиндустриальная эпоха отражает достижения: в исследованиях Космоса, создании космических спутников, кораблей атомного флота и других инновационных технологий.

Постмодернизм характеризуется влиянием электронных средств прогресса, «критериев эффективности новейших технологий» [3], поэтому проблемы консолидированности процессов современной эволюции природы, космоса, человечества, мировой экономики имеют существенное научное значение. Постиндустриальная эпоха Ж.Ф. Лиотаром выражается характерностью свойств постмодерна: прескриптивности, релятивизма, разнообразия стилей в отражении картины мира.

Современная прогрессивная философия представляется движущей силой эволюции мира в спектре субъективного и объективности. Например, античной философией Гераклита, Демокрита, Аристотеля, Эпикура, Платона утверждались величественные ценности вселенной – «атомы движутся непрерывно в течение вечности» в пространстве «системы» «природы» [4] и др. Ценностные ориентиры западного мира XVII-XVIII вв. формировались в соответствии с принципом рационализма. Новое время

выражается исследованиями законов природы для ориентиров новейшего времени, гармонизации ценностей мира в геопространстве Космоса и Земли. Полярность и целостность мира целесообразно обозначить в современных философских трактовках иррационализма и рациональности периода III-го этапа новейшей истории с 1991 г. – реформирования СССР, создания суверенных государств, современной России.

В современное время моделирование экономического роста России обусловливается задачами отображения прогрессивных принципов монетаризма, кейнсианства, некейнсианства и других концепций эффективной экономической политики стабилизации рыночной экономики. Кейнсианская концепция отражает принципы – государственного регулирования рыночной экономики средствами:

1. стимулирования покупательского спроса, что выражается в увеличении капитальных вложений, стимулирующих коммерческую деятельность; приоритетной задачей регулирования экономики государственными средствами обозначается принцип эффективности капитала, потребительского спроса, так как потребители с увеличением доходов увеличивают расходы на потребительские товары, значительные суммы доходов используются на накопления; поэтому государством стимулируется спрос потребителей на потребительские товары и спрос предпринимателей на инвестиционные товары;
2. создания государством денежных средств, так как спрос на потребительские товары формируется в соответствии с накоплениями и зависит от инвестиций;
3. увеличения госсектора экономики (оптимальных показателей), поэтому Дж. Кейнсом утверждались принципы госрегулирования, ориентирующегося на народную собственность, увеличение госсобственности, и на частную собственность;
4. увеличения денежных вложений в экономику средствами долгосрочных вложений, так как частным капиталом значительнее используются краткосрочные вложения и т.д.; из-за свойств стихийности рыночной экономики расходы государства увеличиваются в целях стимулирования инвестиций в экономику, так как накопительный капитал обозначается в значимости оборота средств, управления ресурсами страны;
5. государственной конкуренции с частными организациями, использования активов частных капиталов для госзаказов, планов, программ.

Создание современной экономической системы обусловливается закономерностями процессов формирования стоимости ресурсов, использования ресурсов потребителями; ценности продуктов, создаваемых в дея-

тельности предприятий – потребителей ресурсов, что выражает важность расчетов рыночных цен ресурсов.

Концепциями Дж. Кейнса, М. Фридмена формировалась экономическая политика многих зарубежных стран значительного периода XX в. Для создания современных концепций контроллинга ресурсов представляют методологическое значение – моделирование процессов модернизации экономики; расчеты, методы расчетов эффективности оборотных средств, резервов; принципы кибернетики, компьютеризации систем управления автоматизированными агрегатами, системами. Важными являются проблемы – коммерциализации экономики, регулирующей сбалансированностью рыночных процессов, в соответствии с эффективностью методов государственного регулирования, концепциями управления ресурсами, контроллинга ресурсов собственников – государственной, частной, народной, акционерной собственности. Управление ресурсами страны обуславливается задачами реализации государством функций контроля эмиссии денег, денег в обращении, запасах. Эффективным средством капитализации российских предприятий является акционирование капиталов.

Существенными в формировании государственной экономической политики страны считаются процессы: использования административно-правовых и экономических средств управления в целях: – стимулирования инновационных методов деятельности государственных, частных организаций, транснациональных корпораций, имеющих значительные частные акционерные ресурсы; – для достижения внутреннего и внешнего баланса экономики России. Задачей государства в настоящее время является реализация контроллинга ресурсов страны средствами контроля потребительских цен, налоговой системы для создания сбалансированной внутренней и внешней рыночной конъюнктуры российских товаров, так как стабилизация экономики обуславливается регулированием инфляции, контролем оборота бюджетных ресурсов страны.

Инвариантность концепций эволюции рыночной экономики характеризуется влиянием – регулируемости рыночного баланса (спроса, предложения, цен товаров) в автоматическом рыночном порядке, характеризующегося свойствами стихийности, дискретности; правил государственного регулирования рыночной конкурентности, для чего необходимо формирование модели структурированной современной рыночной экономики России, отражающей:

- а) компонентность – госрегулирования конъюнктуры внутреннего рынка и внешнеэкономических позиций страны, а также рыночного баланса;
- б) сбалансированность методов управления ресурсами;
- в) динамичность формирования экономики в долгосрочной перспективе.

Монетаристской концепцией утверждается значение – увеличения денежной массы, создания правил сбалансированной денежной политики в долгосрочном периоде; регулирования денежной массы для контроля процессов инфляции. Сущность неоконсерватистской монетаристской концепции отражается в принципах свободной конкуренции, в трактовке количественной теории денег, так как показатели денежной массы влияют в краткосрочном периоде на показатели валового продукта, долгосрочном периоде – на инфляцию.

Регуляторами рыночной экономики обозначаются – система цен, функции цен в экономике. Фридменом М. концептуально трактовались принципы рыночной системы свободных цен. Отмечалось существенное значение частной собственности в экономике, стимулирования частного бизнеса; М. Фридменом использовались принципы эффективного предложения, налогового стимулирования коммерческой деятельности.

В денежно-кредитной политике М. Фридменом утверждалось значение увеличения денежной массы в обращении (Дж. Кейнсом проблемы оборота денег отражались в «Трактате о деньгах»). Денежная политика обуславливается динамикой цен, рыночного равновесия, внешних кредитов для увеличения валюты, регулирования эмиссии денежной массы в целях регулирования потребительских цен, значимостью динамики процессов увеличения активов (руб.-х) по сравнению с валютными.

Существенными факторами современности обозначаются критерии, методы денежной политики, реформы банковской системы, имеющие значение для стабилизации экономики. Экономическая политика России по внутреннему регулированию денежного обращения, валютных ресурсов, налогов отражается также и на формировании платежного баланса страны. Монетаристская концепция [5] М. Фридмена представляет значение для регламентирования современных процессов оборота валютных ресурсов страны и создания экспортных позиций России в европейской и мировой экономике.

Список литературы:

1. Бор М.З. История мировой экономики. – М.: Д.-Сервис, 2000.
2. Решения партии и правительства по экономическим вопросам. – М.: Политиздат, 1968. – Т. 5.
3. www.filosof.historic.ru.
4. Материалисты Древней Греции. – М., 1955/
5. Friedman M. The Optimum Quality of Money. – Chicago: Univ. of Chicago, 1969. – 187 p.
6. Кейнс Дж. Избр. произведения / Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ ИНСТИТУТОВ

© **Ивашков А.О.***

Волжский университет им. В.Н. Татищева, г. Тольятти

В статье рассматриваются возможности функционирования основных моделей ипотечного финансирования в условиях современной России.

На современном этапе экономического развития перед РФ стоит важная задача, заключающаяся в построении широкомасштабного и жизнеспособного ипотечного жилищного рынка. Организация системы жилищного кредитования предполагает внедрение в экономическую среду ипотечных институтов, отличающихся источниками и способами привлечения ресурсов для финансирования кредитной деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Основные виды ипотечных институтов

Институты жилищного кредита	Главные характеристики рефинансирования деятельности	
	Источник привлечения ресурсов	Способ финансирования кредитной деятельности
Универсальные коммерческие банки	Депозиты (вклады)	Привлечение средств населения и юридических лиц, размещаемых на расчётных счетах и депозитах, собственные средства
Стройсберкасссы (Контрактные жилищные сбережения)	Депозиты (вклады)	Предварительные накопления заёмщиков на целевых жилищных долгосрочных депозитах, государственные субсидии
Ипотечные банки	Финансовый рынок	Выпуск ипотечных ценных бумаг – ипотечных облигаций
Ипотечное агентство	Финансовый рынок	Организация вторичного рынка закладных

Основной проблемой развития в России модели универсальных коммерческих банков является отсутствие долгосрочных ресурсов, необходимых кредитным организациям для финансирования собственных ипотечных программ. Только около 6,5 % средств банки привлекают на длительные сроки (более трёх лет). Банковская система страны невелика и не покрывает потребность экономики в финансовых ресурсах. Отношение банковских активов к ВВП на 01.01.2009 составляет 68 % (табл. 2), что существенно ниже уровня развитых стран. В Великобритании и Испании исследуемый показатель составляет свыше 250 %, в Германии – около 330 %, в Бельгии – 380 % [1, с. 205].

* Аспирант кафедры «Финансы и кредит»

Важнейшим фактором для определения возможностей выдачи ипотечных кредитов является оценка кредитной деятельности банковской системы страны. Несмотря на то, что кредитный портфель значительно увеличился как в абсолютном значении, так и в суммарных активах банков, его текущий размер явно недостаточен для развития российской экономики и в частности для жилищного ипотечного финансирования. По отношению к ВВП суммарный объём кредитного портфеля банковских организаций на 01.01.09 составляет 30 % (табл. 2). Этот показатель значительно ниже, чем в развитых странах. Отношение кредитного портфеля банков к ВВП для развитых стран в 2002 году составило: в Швейцарии – 173 %, Германии – 145 %, Великобритании – 142 %, Испании – 130 %, Франции – 89 %, Швеции – 79 % [1, с. 205].

Таблица 2

**Отношение активов банковской системы (АБС)
и банковского кредитного портфеля (БКП) к ВВП**

Дата	ВВП, млрд. руб.	АБС, млрд. руб.	БКП, млрд. руб.	Доля АБС в ВВП, %	Доля БКП в ВВП, %
01.01.09	41540,4	28022	16527	68	40
01.01.08	33111,4	20125	12506	61	38
01.01.07	26903,5	13954	8183	52	30
01.01.06	21625,4	9696	5544	45	26

Источник: расчёты автора по данным ЦБ РФ, ФСГС.

Развитие ипотеки в России, основанное на инициативе коммерческих банков, обречено на незначительный масштаб реализации. Основным источником привлечения ресурсов для финансирования ипотечных операций универсальных коммерческих банков являются вклады физических лиц. Суммарные сбережения населения примерно в 15-40 раз превышают объём средств, хранящихся на банковских депозитах. Кроме того, сбережения населения привлекаются на короткие сроки. Объём привлечённых на срок более 3 лет вкладов составляет около 6,5 % от всего объёма привлечённых средств от населения. Кроме того, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации вкладчик имеет право изъять из банка свои деньги в любой момент. Следовательно, возможности кредитных организаций по трансформации этих средств в долгосрочные активы, значительно сужаются. Таким образом, основная причина недостаточного развития модели универсальных коммерческих банков заключается в низком уровне доверия к банковской системе со стороны граждан.

В связи с тем, что кредитные организации имеют возможности привлекать только краткосрочные финансовые ресурсы, государство активно занимается внедрением механизмов рефинансирования банковской деятельности. На сегодняшний день по стандартам созданного в сентябре

1997 г. Агентства по ипотечному жилищному кредитованию ипотечные кредиты выдают 145 организаций из 75 субъектов Федерации.

По состоянию на 18 декабря 2009 года Агентством рефинансировано 163453 ипотечных кредитов на общую сумму 132,013 млрд. руб. [4]. По всей видимости, возможности Агентства по созданию массового рынка банковского ипотечного кредитования существенно ограничены. Во-первых, высокие стандартные требования к заёмщикам (уровень дохода, наличие сбережений, возраст) не подходят для большинства россиян. По некоторым данным, в России не более 100 тыс. человек могут рассчитывать на получение ипотечного кредита по стандартам АИЖК [1, с. 214]. Американская модель имеет сложную, многоступенчатую структуру, предполагает наличие значительного числа участников на рынке. Огромные затраты, возникающие в результате функционирования двухуровневой системы, включаются в стоимость ипотечного кредита. Во-вторых, имеет место существенный разрыв по срокам между привлекаемыми средствами и обязательствами Агентства. Средний срок привлечения ресурсов АИЖК составляет 7-8 лет, а длительность обязательств по кредитам, выкупаемым у банков, достигает 27 лет.

В 2003 году в России появились возможности активно развивать и одноуровневую модель ипотеки. Принятие закона «Об ипотечных ценных бумагах», в котором предусматривается право банков самостоятельно выпускать ценные бумаги облигационного типа, ознаменовало новый этап развития рынка ипотечного финансирования в России. Несмотря на то, что ипотечные ценные бумаги являются универсальным механизмом привлечения длинных кредитных ресурсов, перспективы дальнейшего существования и развития ипотеки в России всем представляются по-разному. По мнению некоторых специалистов, с момента развития рынка ипотечных облигаций в РФ начнётся настоящий ипотечный бум. Другие эксперты считают, что одноуровневая европейская модель не получит в России массового распространения, её внедрение обречено на неудачу.

Очевидно, что система ипотечных банков не имеет возможностей для масштабного развития в РФ по нескольким основным причинам:

- из-за наличия низкой правовой культуры в стране;
- в связи с отсутствием развитого фондового рынка и потенциальных инвесторов, готовых вложить средства в приобретение ипотечных ценных бумаг.

В настоящее время вопрос о том, какая модель ипотеки наиболее подходит для нашей страны, остаётся дискуссионным. Некоторые эксперты считают, что потенциал ипотечного рынка России колоссален и стадия активного роста рынка продолжится в ближайшие годы при сохранении существующего положения дел. Например, по оценкам президента Городского ипотечного банка Николая Шитова, в перспективе объёмы рынка

увеличатся до 10-15 % ВВП [3]. Другие специалисты (В.М. Полтерович, О.Ю. Старков, В.А. Аверченко, Г.Е. Наумов, В.К. Южелевский) после изучения и анализа опыта восточноевропейских государств в области жилищного реформирования выдвигают гипотезу о том, что создание массового ипотечного рынка в России целесообразнее начинать с заимствования института строительно-сберегательных касс. Чехия и Словакия пошли по пути внедрения немецкой модели, что явилось для них ключевым фактором ускоренного развития массовой ипотеки. К 2002 году в Чехии объём выданных жилищных кредитов в ВВП достиг 20 %, в Словакии – 12,7 % [2, с. 5, 71]. В России же к 2005 году данный показатель был зафиксирован на уровне 0,3 %. Здесь также показателен пример Польши, осуществившей выбор также как и Россия в пользу вторичного рынка и банковской ипотеки. В результате в Польше в 2002 году объём кредитов на покупку жилья к ВВП составил всего 2,6 %.

Сейчас для РФ важной для социально-экономического развития остаётся задача быстрого и эффективного внедрения системы целевых жилищно-накопительных сбережений. Попытки внедрения данной модели предпринимались в РФ несколько раз. Предложения по созданию в РФ строительных обществ в 1990-х гг. отвергались на том основании, что накопительная система не может эффективно функционировать в условиях гиперинфляции, которая имела место в нашей стране в условиях перехода от планово-распределительной системы к рыночной. Аргументы противников немецкой модели были также связаны с необходимостью выплат премий на стройсбережения из средств бюджета. Между тем некоторые специалисты считают, что такая премия на данный момент является самым эффективным видом жилищных дотаций. «Создание стройсберкасс – это не просто способ обеспечения населения жильём. Это масштабный совместный проект государства и частного сектора, направленный на улучшение массовой экономической культуры, создание кредитных историй и развитие всей кредитной системы» [2, с. 168]. В целом же внедрение в России системы стройсберкасс позволит решить сразу две крупные задачи. Во-первых, увеличится доступность приобретения жилья и ипотечных жилищных кредитов для населения. Во-вторых, решится проблема рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. При этом немецкую модель не следует рассматривать как конкурентную по отношению к американской, так как их деятельность будет ориентирована на разные группы населения. Обе системы должны получить необходимое развитие в нашей стране и, дополняя друг друга, представлять собой единый цельный общероссийский ипотечный жилищный рынок.

Для скорейшего развития немецкой модели ипотечного рынка в России необходимо принять закон о строительно-сберегательных кассах как специализированных кредитных учреждениях. Следует отметить, что жилищно-накопительная система не является строго замкнутой, оторванной

от финансового рынка. Кроме автономных моделей по типу немецких Bausparkasse, существуют ещё французские Livret Epargne Logement, где кредиты предоставляются не только вкладчикам, а средства могут накапливать не только заёмщики. Американские ссудо-сберегательные ассоциации Savings and Loans имеют совершенно открытый доступ к ресурсам финансового рынка. Кроме принятия соответствующей законодательной базы необходимо оказывать государственную финансовую поддержку участников системы накопительных вкладов, выражаемую в виде премий на стройсбережения.

Накопленный мировой экономической практикой опыт убедительно свидетельствует о том, что институт ипотеки не только эффективно способствует решению жилищных проблем, но и является инвестиционным мультипликатором. Особенно велико значение системы ипотечного финансирования в периоды экономических кризисов и на этапе выхода из кризисной ситуации. Ключом к дальнейшему развитию ипотеки в России является поиск новых источников её ресурсного обеспечения. В институциональном плане необходимо использовать все имеющиеся возможности: разрабатывать систему целевых накопительных жилищных сбережений, создавать специализированные ипотечные банки, продолжать дальнейшее формирование и развитие институтов вторичного рынка.

Список литературы:

1. Аверченко В.А. Принципы жилищного кредитования / В. Аверченко, Р. Вессели, Г. Наумов, Э. Файкс, И. Эртл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. Полтерович В.М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов / В.М. Полтерович, О.Ю. Старков; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2007.
3. Шитов Н. Потенциал ипотечного рынка России колоссален // РЦБ. – 2007. – № 15 (342).
4. Официальный сайт АИЖК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ahml.ru.

КООПЕРАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

© Карякина Л.А.*

Саранский кооперативный институт АНО ВПО ЦС РФ
Российский университет кооперации, г. Саранск

В публикуемой статье осуществлена попытка раскрыть направления кооперативного взаимодействия предприятий агропромышленного

* Доцент кафедры Валютно-кредитных и финансовых отношений, кандидат экономических наук

комплекса в современных условиях хозяйствования, а также обосновать взаимовыгодность такого сотрудничества в организационном и финансовом аспектах.

Вопросы экономической безопасности напрямую связаны с проблемами производства продовольствия. От того, насколько успешно функционирует агропромышленный комплекс зависит общее состояние экономики. Совершенно очевидно, что малое сельское предпринимательство в условиях многоукладности производства играет все более важную роль в экономике АПК.

Сельское хозяйство является одной из ведущих отраслей народного хозяйства Республики Мордовия. Своеобразие региона состоит в том, что в сельской местности проживает почти половина жителей республики (в 2006 году – 40,8 % населения), тогда как в Российской Федерации – 27 %. За последний год в сельскохозяйственной сфере производилось 21,0 % валового продукта Республики Мордовия (в РФ – 5,5 %) [1]. Следует отметить, что устойчивое развитие сельских территорий невозможно без устойчивого развития всех форм хозяйств, находящихся в определенной местности. В Мордовии к этой сфере относятся крестьянские (фермерские) хозяйства, малые сельскохозяйственные предприятия, индивидуальные предприниматели, товарные хозяйства населения, потребительские кооперативы.

Кооператив – это организация, образованная для взаимной помощи объединившихся в кооператив экономических агентов – членов кооператива. Объединение экономических агентов осуществляется чаще на паевой основе, при этом совокупность паевых взносов его участников образует капитал кооператива, позволяющий осуществлять целенаправленную деятельность, определенную уставом кооператива при его создании. Опыт международного кооперативного движения свидетельствует о тенденции к интеграции всех видов кооперативов: потребительских, производственных, сельскохозяйственных, кредитных и т.д.

В связи с этим целесообразно определиться с особенностями современных стратегий развития указанных предприятий. К их числу можно отнести следующие:

1. Смещение стратегических целей предприятий кооперации в сторону совершенствования функций управления и организации своей деятельности. Вместо «традиционных» проблем выживания на первое место при разработке стратегии выдвинулись вопросы эффективного производственного и финансового менеджмента, минимизации издержек, рационального использования ресурсов, четкой координации партнерских отношений и деловых связей. Все это отражает наступление нового этапа развития кооперативного бизнеса, характеризуемого более высоким уровнем хозяйственной зрелости и способности к самоорганизации.

2. Стратегия усиления микроэкономических взаимодействий внутри кооперативных предприятий. В последнее время наиболее характерным видом микроэкономических взаимодействий малых предприятий являются горизонтальные связи. Это не является случайным, поскольку усиление взаимодействия внутри сектора кооперативного бизнеса реализуется в основном по горизонтали: малым предприятиям (потребительским обществам) сложно выстроить всю технологическую цепочку по производству многостадийной продукции (обычно образуются парные взаимосвязи, предполагающие взаимодействие двух малых производств). В то же время альянс группы предприятий потребительской кооперации, к примеру, имеющих однотипное производство, организовать значительно проще. В основе такого альянса лежат общность экономических интересов, стремление предприятий минимизировать трансакционные издержки, реализовать сложные и капиталоемкие проекты, которые не под силу каждому из них.

Отметим, что кооперативные структуры устойчивы только в том случае, если внутри подобных структур имеет место «сила взаимного притяжения», т.е. каждый из участников альянса должен получать достаточную выгоду, превышающую преимущества автономного функционирования. В том случае, если кооперативные структуры оказываются устойчивыми, можно говорить об экономическом симбиозе рассматриваемых предприятий, в том числе потребительской кооперации, то есть об устойчивом типе взаимодействия экономических объектов, приносящем им взаимную выгоду.

Эффект кооперативного взаимодействия предприятий является специфическим. Он не сводится к эффекту объединения предприятий (потребительских обществ), так как они сохраняют свою относительную самостоятельность. Этот эффект не определяется также ростом масштабов производства у каждого из предприятий – членов кооператива.

Для анализа кооперационных взаимодействий необходимо исследование основных механизмов, реализующих эти взаимодействия, а также измерение эффектов кооперации. К числу механизмов, лежащих в основе этих стратегий отнесем следующие:

1. Затратно-распределительный. Предполагает более эффективное использование имеющегося у участников кооперации производственного потенциала, наиболее рациональной его загрузки, использования возникающих локальных резервов всеми участниками кооператива и соответствующей калькуляции на всех пользователей затрат по восстановлению этого потенциала.
2. Кредитно-кооперационный. Представляет собой разновидность касс взаимопомощи. Выгода малого предприятия кооперации со-

стоит во-первых, в снижении процентных выплат, т.к. кредитные ресурсы участнику кооператива выдаются кредитным кооперативом по банковской ставке процента меньше средней на данный вид кредита. Во-вторых, в экономии времени на получение кредита, что позволяет осуществить быстрое вложение денег в оборот и получать прибыль. Выгода остальных членов кооператива от этой кредитной операции состоит в получении части процентных отчислений по процентной ставке большей, чем средняя депозитная банковская ставка.

3. Налогосберегающий. Предполагает использование методов снижения уровня налогооблагаемой базы.
4. Безвозмездно-доверительный. Предполагает оказание разного рода взаимных услуг на уровне доверительных отношений. Выгода от подобных взаимодействий не всегда может быть оценена в денежном выражении, но использование этого механизма может быть не менее эффективным, чем применение других механизмов, основанных на коммерческом расчете. Однако сфера его приложения достаточно узка и по мере формирования и становления рыночных отношений все более сужается.

Измерение кооперационных эффектов, возникающих при реализации данных механизмов, может осуществляться с помощью системы индикаторов, среди которых используются обычно два основных – прибыль (доход) и затраты, при их помощи оцениваются синергические эффекты уменьшения инвестиций и времени.

В целях обоснования различных проектов кооперационных структур могут быть использованы методы финансово-экономического анализа результатов деятельности предприятий. Наиболее распространенными из них являются методы, основанные на концепции операционного и финансового рычага. Эти методы сочетают в себе предельную простоту и эффективность, качества, делающие их незаменимыми при экспресс-анализе хозяйственного анализа любого предприятия и в частности, кооперативного.

Доходность бизнеса, размер получаемой прибыли и риск убытка во многом зависят от операционного рычага (K_{OL}), который рассчитывается по формуле:

$$K_{OL} = \frac{\text{Затраты постоянные}}{\text{Затраты переменные}} \quad (1)$$

Чем выше значение K_{OL} , тем более высокими темпами увеличивается прибыль по сравнению с темпами роста объема продаж. Такими же темпами будет снижаться прибыль и при спаде объемов производства. В связи с этим возникает риск, что валовая маржа не покроет постоянные расходы предприятия, и оно окажется в зоне убытков.

Эффект операционного рычага проявляется в силе его воздействия на финансовый результат и определяется по формуле:

$$DOL = \frac{\text{Темп прироста прибыли от продаж}}{\text{Темп прироста объема продаж}} \quad (2)$$

Наибольшее значение эффекта операционного рычага имеет то предприятие, у которого выше доля постоянных затрат в общей их сумме.

Большему риску подвержено то предприятие, у которого выше операционный рычаг, что следует учитывать при оценке его финансовой устойчивости. При этом надо иметь в виду, что положительный эффект достигается только при наращивании объемов производства и продаж и после преодоления точки безубыточности. Предприятия, имеющие более низкий уровень операционного рычага, быстрее преодолевают точку безубыточности. Напротив, при высоком уровне постоянных затрат точка безубыточности преодолевается значительно позднее. Но после преодоления этой критической точки прирост прибыли значительно больше у того предприятия, у которого выше операционный рычаг. Однако при спаде производства оно окажется быстрее в зоне убытков.

Следует отметить, что действие операционного рычага проявляется только в краткосрочном периоде, пока сумма постоянных затрат существенно не меняется. При очередном скачке постоянных затрат изменяются уровень операционного рычага и сила его воздействия на прибыль.

Понимание механизма проявления операционного рычага необходимо для выработки более оптимального соотношения постоянных и переменных затрат с целью максимизации прибыли от основной деятельности и верной оценки уровня операционного структурного риска при реализации различных проектов.

Метод финансового рычага используется для приближенной оценки эффективности привлечения предприятием заемных средств. Эффект финансового рычага – это изменение уровня чистой рентабельности собственных средств, порождаемое привлечением заемных средств.

Применение вышеуказанных методов для решения задач кооперации малых предприятий имеет определенную специфику, которая является основой для формирования методики обоснования их кооперационных взаимодействий. Указанная методика предполагает реализацию четырех основных этапов:

Первый этап обоснования задач кооперации является разработка сценариев, которые характеризуют возможные варианты формирования кооперационных взаимодействий в сложившейся ситуации. Вторым этапом является выбор механизма реализации кооперационных взаимодействий, который наиболее адекватен поставленным целям и задачам кооперации. В рамках выбранного механизма определяются затраты и доходы, форми-

рующиеся в процессе кооперации. Третьим этапом является учет эффектов кооперации в соотношениях, представляющие изложенные выше методы операционного и финансового рычага. Четвертый этап состоит в анализе полученных результатов и принятии решения либо о корректировке исходных сценариев кооперации, либо о приемлемости некоторых из них для осуществления на практике.

С использованием представленной методики становится возможным проведение разработки и обоснование эффективной стратегии развития конкретных кооперативных структур сельскохозяйственных предприятий Мордовии.

Список литературы:

1. Эконометрическое моделирование и прогнозирование экономической безопасности Республики Мордовия: монография. –Саранск, 2008. – 178 с.
2. Porter M. Competitive Strategy. – London, 1980.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ КОМПАНИИ

© Колочева В.В.^{*}, Сапожникова В.М.[♦]

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

В условиях рыночной экономики любое предприятие должно обладать определенным уровнем конкурентоспособности, который необходимо периодически оценивать, а на основе проведенной оценки разрабатывать мероприятия по повышению конкурентоспособности.

Конкурентоспособность услуг является основным результатом деятельности предприятия по управлению своими ресурсами с учетом внешних и внутренних факторов. Конкурентоспособность услуг и конкурентоспособность предприятия соотносятся как часть и целое. Под «конкурентоспособностью предприятия» понимается способность предприятия производить конкурентоспособный товар или услугу [1]. *Конкурентоспособность услуги* – это степень реального и потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичной услугой на данном рынке [1].

^{*} Старший преподаватель кафедры Теории рынка

[♦] Студент кафедры Теории рынка

Рассмотрим оценку конкурентоспособности услуг на примере компании ООО «ЮниТранс», которая занимается транспортно-экспедиционным обслуживанием предприятий, предоставляя следующие виды услуг: организация городских и междугородних грузоперевозок, предоставление спецтехники и пассажирского автотранспорта, экспедирование и сопровождение грузов, организация погрузочно-разгрузочных работ. Предприятие входит в число лидирующих компаний по количеству грузоперевозок на рынке транспортных услуг, сотрудничает с ведущими компаниями России. К основным преимуществам компании можно отнести наличие большого автопарка и большой перечень направлений в междугороднем сообщении. Миссия компании заключается в стремлении удовлетворить потребности потребителей на рынке транспортных услуг на основе развития инноваций и улучшения качества предоставляемых услуг.

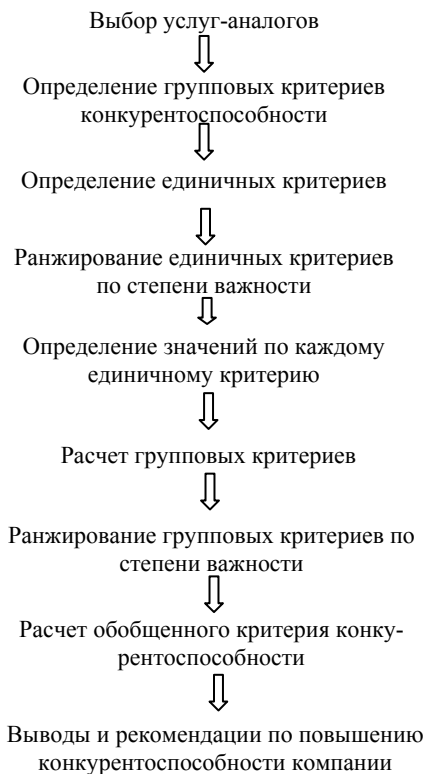


Рис. 1. Алгоритм определения конкурентоспособности услуг компании ООО «ЮниТранс»

Для того чтобы адекватно реагировать на изменения внешней среды и конкурировать, предприятию необходимо проводить оценку конкурентоспособности услуг, под которой подразумевается сравнение своих показателей деятельности с аналогичными показателями конкурентов на данном рынке в данное время. Оценка конкурентоспособности транспортно-экспедиционных услуг компании ООО «ЮниТранс» проводилась по следующему алгоритму (рис. 1).

Оценка конкурентоспособности услуг компании «ЮниТранс» проводилась в сравнении с услугами-аналогами конкурирующих фирм Конкурент 1 и Конкурент 2. Сначала были определены групповые критерии конкурентоспособности (*групповой критерий* – это комплексный критерий, который относится к группе характеристик, определяющих конкурентоспособность товара с той или иной стороны [2]). В качестве групповых критериев конкурентоспособности для данной компании были выбраны следующие: критерий результата, критерий условий обслуживания, критерий культуры обслуживания, критерий доступности услуг. Каждый из этих критериев представляет собой совокупность единичных критериев конкурентоспособности (*единичный критерий* относится к одной из простых характеристик, определяющих конкурентоспособность [2]). Для расчета групповых критериев необходимо собрать информацию по единичным критериям исследуемых предприятий и определить экспертным методом их весовые коэффициенты. Данные, полученные в ходе исследования, представляются в табличной форме (табл. 1-4).

Таблица 1

Групповой критерий «Результат»

Единичный критерий	Весомость единичного критерия	Предприятие		
		ООО «ЮниТранс»	Конкурент 1	Конкурент 2
1. Срок доставки груза	0,3	4	4	5
2. Сохранность груза	0,3	4	3	4
3. Предоставление соответствующей документации	0,2	5	5	4
4. Информирование заказчика о ходе перевозки	0,1	5	3	5
5. Выставление счета в указанные сроки	0,1	5	5	4

Групповые критерии рассчитываются по формуле (1).

$$K_i = \sum_{j=1}^n P_j \alpha_j \quad (1)$$

где P_j – значение j -го единичного критерия;

α_j – весовой коэффициент единичного критерия;

n – количество единичных критериев.

Проведем расчет групповых критериев по каждому предприятию:

«ЮниТранс»: $K1 = 4 \times 0,3 + 4 \times 0,3 + 5 \times 0,2 + 5 \times 0,1 + 5 \times 0,1 = 4,4$;

Конкурент 1: $K1 = 4 \times 0,3 + 3 \times 0,3 + 5 \times 0,2 + 3 \times 0,1 + 5 \times 0,1 = 3,9$;

Конкурент 2: $K1 = 5 \times 0,3 + 4 \times 0,3 + 4 \times 0,2 + 5 \times 0,1 + 4 \times 0,1 = 4,4$.

Таблица 2

Групповой критерий «Условия обслуживания»

Единичный критерий	Весомость единичного критерия	Предприятие		
		ООО «ЮниТранс»	Конкурент 1	Конкурент 2
1. Перечень направлений	0,3	5	4	4
2. Подача транспорта соответствующих требований	0,3	4	3	5
3. Формы оплаты услуг	0,2	5	5	4
4. Наличие дополнительных услуг	0,1	4	5	4
5. Сроки рассмотрения рекламаций	0,1	4	3	5

«ЮниТранс»: $K2 = 4,5$; Конкурент 1: $K2 = 3,9$; Конкурент 2: $K2 = 4,4$.

Таблица 3

Групповой критерий «Культура обслуживания»

Единичный критерий	Весомость единичного критерия	Предприятие		
		ООО «ЮниТранс»	Конкурент 1	Конкурент 2
1. Квалификация персонала	0,3	5	4	5
2. Уровень культуры персонала	0,2	5	4	5
3. Уровень образования персонала	0,2	5	4	5
4. Доброжелательность	0,2	5	4	4
5. Дополнительные навыки персонала	0,1	4	5	4

«ЮниТранс»: $K3 = 4,9$; Конкурент 1: $K3 = 4,1$; Конкурент 2: $K3 = 4,7$.

Таблица 4

Групповой критерий «Доступность услуги»

Единичный критерий	Весомость единичного критерия	Предприятие		
		ООО «ЮниТранс»	Конкурент 1	Конкурент 2
1. Стоимость услуг	0,3	4	5	3
2. Время обработки заявки	0,2	4	4	5
3. Минимальное время работы автотранспорта	0,2	5	5	4
4. Сроки предоставления документов об оплате	0,2	5	4	5
5. Осуществление мультимодальных перевозок	0,1	5	4	5

«ЮниТранс»: $K_4 = 4,5$; Конкурент 1: $K_4 = 4,5$; Конкурент 2: $K_4 = 4,2$.

После того как определены групповые критерии, проводится их ранжирование по степени важности. Наибольшую весомость имеет критерий «доступность услуги» (вес = 0,4), затем: критерий «условия обслуживания» (вес = 0,3), критерий «результат» (вес = 0,2) и критерий «культура обслуживания» (вес = 0,1). Далее по каждому предприятию рассчитываются обобщенные критерии конкурентоспособности (*Обобщенный критерий* – это комплексный критерий, по которому принимают решение о результатах оценки конкурентоспособности) по формуле (2).

$$I_{np} = \sum_{j=1}^n K_j m_j \quad (2)$$

где K_j – значение i -го группового критерия;

m_i – весовой коэффициент i -го группового критерия;

n – количество групповых критериев.

ООО «ЮниТранс»: $I = 0,2 \times 4,4 + 0,3 \times 4,5 + 0,1 \times 4,9 + 0,4 \times 4,5 = 4,52$;

Конкурент 1: $I = 0,2 \times 3,9 + 0,3 \times 3,9 + 0,1 \times 4,1 + 0,4 \times 4,5 = 4,16$;

Конкурент 2: $I = 0,2 \times 4,4 + 0,3 \times 4,4 + 0,1 \times 4,7 + 0,4 \times 4,2 = 4,35$.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что оказываемые услуги транспортно-экспедиционной компании ООО «ЮниТранс» имеют наивысшее значение обобщенного критерия конкурентоспособности, а, следовательно, услуги анализируемого предприятия являются более конкурентоспособными, чем услуги рассматриваемых конкурентов. Несмотря на высокий уровень конкурентоспособности, имеются критерии, у которых значения ниже, чем у конкурентов, а значит, необходимо разработать мероприятия по повышению данных критериев. Например, сохранность и сроки доставки груза зависят в большей степени от технической исправности транспорта. Проверка технического состояния автотранспортных средств сотрудниками позволит предотвратить поломки автотранспорта на маршруте, а также обеспечить сохранность груза, снизить вероятность предоставления транспорта несоответствующих требований. Для повышения конкурентоспособности компании возможно снижение сроков рассмотрения рекламаций и увеличения перечня дополнительных услуг. Снижение стоимости услуг за счет снижения расходов на привлеченный автотранспорт и сокращение времени на обработку заявки также может способствовать повышению уровня конкурентоспособности услуг анализируемого предприятия.

Таким образом, оценка конкурентоспособности услуг проводится для определения места компании на рынке, выявления недостатков с целью их устранения и определения конкурентных преимуществ.

Список литературы:

1. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.
2. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Юрайт-М, 2001.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ ГРАЖДАН В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© Косенко О.Ю.*

Филиал Северо-Кавказской академии государственной службы,
г. Пятигорск

В статье рассматриваются проблемы формирования рынка социальных услуг для пожилых граждан в современной России, которые приводят к существенной дифференциации социально-экономического положения пожилых в зависимости от их территориальной принадлежности, а также неравнозначной доступности социальных услуг.

В настоящее время в Российской Федерации около 28 миллионов человек, составляют лица старше 60 лет [1]. Из них пожилых людей инвалидов пожилого возраста 5,3 млн. человек, лиц старше 70 лет 12,5 млн. человек, долгожителей (от 100 лет и старше) около 18 тыс. человек, одиноких длительно болеющих пожилых людей и пожилых жителей отдаленных сельских районов (около 4 млн. человек). Все это указывает на то, что социальные услуги для каждой из перечисленных категорий должны носить специфический характер. Это и предопределило направленность развития услуг лицам пожилого возраста в современной России.

В период сложных процессов в экономике и социальной сфере в начале 90-х годов прошлого столетия развитие социальных служб на муниципальном и государственном уровнях значительно ускорилось. Надо было решать острые социальные проблемы социально уязвимых групп населения, к которым относятся и пожилые люди. Прежде всего, получила развитие система социального обслуживания, включающая стационарные и нестационарные учреждения.

С 1991 по 2007 год число различных типов стационарных учреждений социального обслуживания, которые предоставляют услуги гражданам пожилого возраста, возросло с 737 до 1207, а количество мест в них – на 12,3 тысячи. Следует отметить, что в развитых странах Европы к услугам

* Заместитель директора по учебно-методической работе, доцент кафедры Макроэкономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент

таких учреждений прибегают, по разным данным, от 2 до 4 % пожилых людей, а в России в стационарных учреждениях социального обслуживания постоянно проживают примерно 0,7-0,8 % общей численности граждан пожилого возраста. В эти учреждения до сих пор существуют повсеместно очереди (в общей сложности около 17 тыс. чел.). Это свидетельствует, что спрос существенно выше реального предложения.

Наряду с развитием стационарных учреждений, отмечаются значительные темпы прироста учреждений внестационарных форм обслуживания, включая сеть центров социального обслуживания (с 86 до 1955 единиц), отделений социального обслуживания на дому и специализированных отделений социально-медицинского обслуживания на дому (их общая численность около 2 тыс.). Развитие нестационарных форм предоставления услуг связано с возобладавшими тенденциями социальной интеграции, и в этом плане по созданию таких условий для пожилых людей, что бы они могли, как можно дольше, проживать в домашних условиях, пользуясь для этого социальными услугами на дому.

Имеется очередь желающих быть принятыми на надомное обслуживание, которая составляет 126,2 тыс. человек. Очевидна необходимость существенно увеличить охват пожилых людей такими социальными услугами [3, с. 82].

Численность лиц, обслуженных на дому специализированными отделениями социально-медицинского обслуживания, растет и составляет 129,2 тыс. человек. Однако, как считает большинство практических специалистов, официально фиксируемая потребность в социально-медицинских услугах на дому, существенно ниже, чем реальный спрос на них [4, с. 83].

С точки зрения автора, очередность в обозначенные учреждения указывает не только на то, что у пожилых людей есть потребности в их услугах из-за состояния здоровья и/или социальных обстоятельств. Но это свидетельствует и о том, что органы местного самоуправления (ОМСУ) не владеют в должной мере информацией о качестве жизни своего пожилого населения и о причинах, побуждающих людей обращаться в те или иные учреждения. Как полагает автор, при наличии очередности на услуги стационарных или нестационарных учреждений, важно обеспечить сбалансированное развитие сети этих учреждений социального обслуживания, исходя из разноисточниковой информации о потребностях и оценки потребностей в соответствующих услугах.

Следует отметить, что современное состояние системы предоставления социальных услуг лицам пожилого возраста во многом обусловлено теми подходами к ее формированию, которые по инициативе на местах используются в разных российских регионах. В результате каждый регион имеет свои особенности в этом деле и свои находки в решении проблем пожилых людей с применением многопрофильной сети учреждений и их услуг. Каж-

дый регион в силу сложившихся в нем экономических и институциональных возможностей, а также роли администрации, формирует и развивает систему предоставления услуг своему пожилому населению, что в конечном итоге приводит к существенной дифференциации социально-экономического положения пожилых граждан в зависимости от их территориальной принадлежности, а также неравнозначной доступности социальных услуг.

Положениями действующего законодательства Российской Федерации, касающегося распределения полномочий между различного уровня исполнительной и представительной власти, определены параметры, функции и полномочия местного самоуправления и его органов в области предоставления социальных услуг. Однако прямых норм, касающихся организационного и финансового обеспечения поддержания и развития системы предоставления услуг для лиц пожилого возраста в разного типа муниципальных образованиях нет, хотя и предусмотрена возможность решения ОМСУ ряда вопросов местного значения, среди которых обозначена прямо или косвенно данная проблема.

Такой подход не обязывает ОМСУ в рамках своих бюджетов предусматривать средства на эти цели, а также отвечать за доступность и качество социальных услуг пожилым гражданам. Для изменения сложившейся ситуации ОМСУ должны иметь достаточные правовые основания и экономические возможности осуществления определенных видов деятельности в интересах пожилых, которые им предписаны в рамках соответствующих полномочий с учетом их разграничения. Это существенно повысит активизацию деятельности ОМСУ по развитию сферы услуг для пожилых граждан.

Предоставление регламентированных социальных услуг лицам пожилого возраста связано с их нуждаемостью в особой социальной защите из-за ограничений жизнедеятельности. Организационно-экономическое обеспечение этих услуг основано на том, что выбор организационной формы и уровней расходных обязательств предоставления различных видов услуг зависят от предусмотренных законодательством гарантий в отношении той или иной категории получателей услуг, разграничения полномочий между органами власти, а также от структурно-функциональной специфики учреждений социального обслуживания, развитости сети государственных и муниципальных социальных служб. Возможно, создание комплексных центров услуг для лиц пожилого возраста и разработка стандартов комплексных услуг в области социального обслуживания лиц пожилого возраста будут способствовать совершенствованию системы социальной защиты. Кроме того, упорядочение организационно-экономического обеспечения предоставления услуг должно исходить из требований персонализации услуг, учета конкретной ситуации, пожеланий клиента, экономических и инфраструктурных возможностей муниципального образования и региона в целом.

Следует также отметить, что все более расширяется участие негосударственных структур в деятельности по развитию системы предоставле-

ния услуг лицам пожилого возраста. Однако, в настоящее время слабо развита сфера специальных услуг для лиц пожилого возраста из-за того, что оказание услуг пожилым людям сервисными предприятиями практически осуществляется только для узкого круга лиц с высоким уровнем собственного достатка или достатка их семей. Для развития данной сферы необходимо, чтобы специальные услуги, предназначенные для пожилых людей, оказывались как в социальных отраслях, так и путем сервисной деятельности. Сегодня в этом деле есть очевидный перекося и сервисная деятельность находится на этапе первоначального становления, причем преимущественно она ориентирована на граждан с высоким уровнем достатка, что в отношении пожилых людей приемлемо, крайне редко, так как большинство из них относятся к малообеспеченным категориям населения.

Для изменения ситуации необходимо наращивать как количественные, так и качественные параметры социального обслуживания, полнее учитывать дифференциацию доходов потребителей социальных услуг, принять меры, направленные на реальное создание рынка социальных услуг, когда предложение социальных услуг исходит не только от государственных и муниципальных структур, но и от предпринимателей.

Список литературы:

1. Официальный сайт Росстата / «Статистика» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rostat.ru.
2. Официальный сайт Минздравсоцразвития / «Статистика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mzdrav.ru.
3. Холостова Е.И. Социальная реабилитация: учебное пособие / Е.И. Холостова, Н.Ф. Дементьева. – М., 2002.
4. Даурбеков М.Х. Становление и развитие рынка социальных товаров и услуг для ветеранов и инвалидов в России: дисс. ... на соис. уч. ст. к.э.н. – М., 2006.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ЕГО РАЗВИТИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

© Кочережкина М.С.*

Московский государственный университет геодезии и картографии,
г. Москва

В настоящей статье рассмотрены показатели деятельности предприятия, являющиеся основными при формировании стратегии его разви-

* Аспирант кафедры Экономики и управления недвижимостью

тия. Особое внимание уделено показателям, используемым при стоимостном подходе к управлению стоимостью предприятия: рассмотрены методы их определения, выявлены основные достоинства и недостатки, проанализировано влияние показателей на функционирование предприятия.

Необходимость стратегического управления промышленным предприятием в России обусловлена рядом значимых факторов: стратегическое планирование позволяет прогнозировать возможные потенциальные риски предприятия и выработать стратегию их преодоления; спланировать деятельность предприятия для достижения поставленной цели; позволяет выявить альтернативные пути развития предприятия и оценить их эффективность; позволяет спланировать инвестиционную деятельность предприятия на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Стратегия включает в себя постановку цели и выработку наилучшего пути ее достижения. Эффективная стратегия- это не только использование различных методов и инструментов. Любая стратегия должна представлять собой модель развития, при этом иметь ряд альтернатив, анализируя которые можно выбрать наиболее эффективный путь развития предприятия.

Разработка стратегии – очень длительный и трудоемкий процесс. Данный этап включает в себя как разработку основных стратегических целей, так и поэтапный процесс их реализации. Особую роль также играют и методы внедрения выработанной стратегии развития предприятия в реальности.

Оценка внутреннего потенциала предприятия и его внешнего окружения, оценка возможных рисков, определение основных ключевых факторов, влияющих на развитие предприятия, являются основными этапами разработки стратегии. На каждом из этих этапов выявляются основные показатели, характеризующие в той или иной мере особенности развития предприятия. К данным показателям относятся следующие: показатели ликвидности, рентабельности, структуры капитала, деловой активности, показатели инвестиционной привлекательности, уровень конкурентоспособности предприятия, среднерыночные показатели развития отрасли, возможные внутренние и внешние риски предприятия, др.

При стоимостном подходе к управлению, помимо вышеперечисленных показателей, для разработки стратегии используют также такие показатели, как стратегический бюджет предприятия и текущая стоимость предприятия. Рассмотрим подробнее эти показатели.

Согласно исследованиям ведущих авторов в области оценочной деятельности, антикризисного и стратегического управления М.А. Федотовой и Л.П. Белых, стратегический бюджет отражает доходы и расходы компании в краткосрочном периоде. Стратегический бюджет предполагает учет доходов и расходов в различных прогнозируемых условиях (спада или

подъема). При формировании стратегического бюджета необходимо оценить альтернативные решения, поскольку при следовании им, можно отклониться от назначенной стратегической цели.

Одним из показателей характеризующим стратегический бюджет является его бюджетная эффективность. Бюджетный эффект рассчитывается по следующему формуле:

$$БЭ = ДД - ДР [6]$$

где $БЭ$ – эффективность стратегического бюджета за временной промежуток t ;

$ДД$ – дисконтированные доходы данного временного периода;

$ДР$ – дисконтированные расходы данного временного периода.

Интегральная эффективность стратегического бюджета определяется как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов, при этом должны учитываться различные виды рисков (экономические, политические, риск низкой ликвидности и т.д.), которые в свою очередь являются составляющими ставки дисконтирования (табл. 1).

Таблица 1

Показатели	1 год	2 год	...	n год
Доходы	D_1	D_2	...	D_n
Расходы	P_1	P_2	...	P_n
Ставка дисконтирования	i			
Дисконтированные стратегические бюджеты	$(D_1 - P_1) / (1+i)$	$(D_1 - P_1) / (1+i)^2$	...	$(D_n - P_n) / (1+i)^n$
Текущая стоимость стратегических бюджетов	$(D_1 - P_1) / (1+i) + (D_1 - P_1) / (1+i)^2 + ... + (D_n - P_n) / (1+i)^n$			

Указанные доходы и расходы предприятия являются основными показателями для определения стратегического бюджета. В общем виде основные составляющие данных показателей представлены в нижеследующей таблице (табл.2).

Таблица 2

Действие	Показатели
	Выручка от реализации товара (услуг)
-	Себестоимость реализуемой продукции (услуг)
-	Расходы на продажу, общие и административные расходы
-	Проценты по кредиту
-	Налог на прибыль
+	Амортизационные отчисления (начисление износа)
+/-	Прирост долгосрочной задолженности/ уменьшение долгосрочной задолженности
+/-	Уменьшение оборотного капитала/ прирост оборотного капитала

Согласно исследованиям М.А. Федотовой и А.Г. Грязновой вычисления, приведенные в табл. 2, являются формулой денежного потока предприятия (табл. 3) [5].

Таблица 3

Действие	Показатели
	Чистая прибыль после уплаты налогов
+	Амортизационные отчисления
+/-	Уменьшение/прирост чистого оборотного капитала
+/-	Продажа активов/капитальные вложения
+/-	Прирост/уменьшение долгосрочной задолженности
	Денежный поток собственного капитала

Таким образом, стратегический бюджет есть не что иное, как дисконтированные денежные потоки предприятия. Формирование стратегического бюджета организации играет большую роль в построение целостной стратегии предприятия, а также является базисным показателем характеризующим уровень развития и финансовое состояние предприятия в определенный временной промежуток.

Эффективное управление стратегическим бюджетом обеспечивает стабильное развитие предприятия в процессе его стратегического развития, что в свою очередь достигается высоким уровнем синхронизации потоков денежных средств по объемам и времени. Кроме того, использование данного показателя позволяет рационально управлять собственными денежными средствами, снизить зависимость предприятия от заемных средств, в том числе и кредитов, а также снизить риск неплатежеспособности предприятия.

Другим важным показателем при формировании стратегии предприятия является текущая стоимость предприятия. При оценке предприятия определяется не только его стоимость, но также происходит процесс модернизации и прогнозирования развития деятельности предприятия. Оценка предприятия – это также оценка способности компании производить поток доходов в будущем, стабильный рост которых приводит к росту рыночной стоимости предприятия.

Согласно п. 20 ФСО № 1 («Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки») «оценщик при проведении оценки обязан использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования того или иного подхода» [2]. Использование доходного подхода при оценке бизнеса наиболее актуально при формировании стратегии его развития. Его преимущество состоит в учете перспектив и будущих условий деятельности предприятия (условий формирования цен на продукцию, будущих капитальных вложений, условий рынка, на котором функционирует предприятие, и пр.), составлении прогнозов его развития. Именно поэтому в качестве базовой модели расчета стоимости предприятия в целях стратегического планирования целесообразней использовать метод дисконтирования денежных потоков. Согласно данному методу стоимость предприятия определяется по следующей формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{(1+r)^{i-0.5}} + \frac{V_{term}}{(1+r)^T} \quad [4]$$

где PV – текущая стоимость предприятия;

CF_i – денежный поток доходов рассматриваемого i -го года прогнозного периода;

V_{term} – стоимость в постпрогнозный период;

r – ставка дисконтирования;

T – прогнозный период;

i – порядковый номер рассматриваемого года прогнозного периода;

Конечно, имеются и недостатки указанного метода, а именно – его умозрительность, порой основанная на недостоверной информации, особенно в условиях переходной российской экономики с ее слабыми рыночными институтами и общей нестабильностью.

При определении стоимости строится детальная модель всех денежных потоков предприятия, которая, в свою очередь, дает возможность проанализировать, какие показатели привели к росту или к сокращению его денежных средств. Кроме того, денежный поток предприятия можно представить как сумму денежных потоков его подразделений и филиалов. Тогда, при оценке стоимости предприятия появляется возможность выявить, какие из подразделений повышают стоимость предприятия, а какие наоборот – снижают ее.

Оценка стоимости предприятия позволяет определить основные ценообразующие факторы и провести их детальный анализ, выявить тенденции, составить прогнозы развития. В дальнейшем это позволяет предприятию быстро и адекватно реагировать на изменения как внешней, так и внутренней среды.

Чаще всего данный показатель текущей стоимости предприятия используется при использовании стоимостного подхода к управлению, цель которого заключается в максимизации его стоимости. Данный показатель позволяет выявить внешние и внутренние ресурсы повышения стоимости предприятия, и становится ориентиром при принятии любых управленческих решений. Если же планируемое решение повлечет за собой снижение стоимости, то оно должно быть отвергнуто.

Стоимость предприятия сегодня является объектом стратегического управления. Эффективность управления предприятием определяется не его ликвидностью или рентабельностью, не величиной прибыли, а увеличением его стоимости. Это говорит о том, что при правильном управлении предприятием увеличивается его стоимость, которая является не только предметом фискальных интересов, но так же и объектом стратегического планирования и управления.

Таким образом, рассмотренные показатели несут в себе большое количество информации, которое можно эффективно использовать в стратегическом управлении предприятием. Данная информация показывает, как можно перераспределить ресурсы с максимальной стратегической выгодой, помогает выявить возможности тех факторов (качество, обслуживание, снижение стоимости, уменьшение трудоемкости), которые имеют наибольшее значение, а также определить наилучшие варианты капиталовложений.

Список литературы:

1. Закон РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ.
2. Федеральный стандарт оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года № 256).
3. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» (утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года № 255).
4. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: Финансы и статистика, 2006.
5. Реструктуризация предприятия / Л.П. Белых, М.А. Федотова. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 399 с.
6. Стратегический менеджмент: основы стратегического управления / Т.Ю. Анопоченко, Е.А. Ахмедова, Г.А. Болошин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 507 с.
7. Оценка бизнеса: полное практическое руководство / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, С.К. Мирзажанов. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.
8. Бизнес-план предприятия: практ. справ. / А.В. Касьянов. – М.: Гросс-Медия: РОСБУХ, 2007. – 488 с.
9. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ИКЦ «Дело и Сервис», 2008. – 144 с.

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

© Краснова Т.Г.^{*}, Плотникова Т.Н.^{*}

Мэрия г. Абакана,

Хакасский институт бизнеса, г. Абакан

Социально-экономическое развитие регионов является важным критерием состояния национальной экономики, поэтому необходимы та-

^{*} Заместитель мэра, доктор экономических наук, доцент

^{*} Заведующая кафедрой «Маркетинг и коммерция», кандидат экономических наук, доцент

кие методы анализа и прогнозирования тенденций развития регионов, которые будут способствовать оптимизации числа показателей, характеризующих эффективность любого регионального образования.

Методы и способы оценки конкурентоспособности региональных образований должны учитывать характер и особенности текущего уровня развития регионов и их потенциальных возможностей.

В настоящее время социально-экономические процессы в регионах имеют значительную дифференциацию по основным показателям. Эффективность региональной экономики и социальной сферы является важнейшим стабилизирующим критерием развития экономики России. Бесперебойное функционирование региональных структур служит показателем надёжности и устойчивости работы всего регионального комплекса с учётом изменения текущей экономической ситуации. Поэтому очень важно в регионах совершенствовать систему управления социально-экономическими процессами, вырабатывая упреждающие действия по адаптации к новым условиям. Для решения этих проблем требуется применение методов управления, базирующихся на новых подходах к статистическому анализу функционирования регионального комплекса.

Методология анализа регионального комплекса с позиций социально-экономических процессов как единой сложной системы разработана недостаточно. В условиях многообразия региональных экономик только всесторонний многоаспектный анализ деятельности системы на основе современных информационных технологий может обеспечить их эффективное функционирование и управление ими.

При разработке системы моделей, отображающих функционирование регионального комплекса, а также взаимосвязей между показателями, существует два противоположных по смыслу критерия при выборе окончательного уравнения модели:

1. для того, чтобы управление было полезно с точки зрения практического использования, нужно включать в него как можно больше переменных;
2. чтобы снизить затраты на построение и анализ модели, необходимо включить в неё как можно меньше величин.

Одним словом, требуется оптимизация числа показателей. Для получения аппроксимирующей функции процесса с удовлетворительной способностью при построении линейных и нелинейных моделей регионального развития социально-экономических явлений предлагается использовать метод построения полиноминых моделей. В основу данного моделирования положен ступенчатый регрессионный метод при множественной линейной регрессии [1]:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n \quad (1)$$

где y – зависимый признак;

$a_0, a_1, a_2 \dots a_n$ – коэффициенты регрессии, полученные эмпирическим путём;

$x_1, x_2, \dots x_n$ – признаки.

Экономическая модель данного типа может быть использована в анализе функционирования региона. Для исследования социально-экономических зависимостей предлагается анализ проводить по трём направлениям: социальная сфера, экономическое развитие, демографическая ситуация. В основе каждого направления лежит определённая динамичная модель, включающая наиболее значимые и существенные факторные признаки (рис. 1).

Региональная экономика представляет собой сложную хозяйственную систему. Статистико-экономический анализ социально-экономических процессов в регионах связан прежде всего с изучением изменений, происходящих в структурных элементах регионального хозяйства [2]. Эконометрические модели строятся по структурным элементам основных блоков факторных признаков.

С целью выявления зависимости состояния общественного здоровья от ресурсной системы региона был проведён многомерный корреляционный анализ деятельности региональной системы в Республике Хакасия. Из общего пространства корреляционных соотношений рассмотрены сочетания, которые выявляют роль региональных ресурсов и эффективность деятельности региона с позиций качества жизни населения. На уровень жизни населения прежде всего оказывает влияние ресурсные показатели региональной системы: производственный потенциал (коэффициент парной корреляции $r_{xy} = 0,69$), материальная база региона ($r_{xy} = 0,54$). Усиление социальной направленности в деятельности региона, выражением которого является коэффициент структурной эффективности социальной сферы приводит к улучшению лишь отдельных показателей.

Результаты проведённого анализа позволяют утверждать о том, что ресурсы региона сохраняют определённую роль в формировании уровня и качества жизни населения, а грамотное распределение ресурсов является существенным фактором в этом процессе.

С помощью корреляционного анализа выявлена значительная степень влияния социально-экономических показателей, таких как валовой региональный продукт, среднедушевой доход, число занятых в экономике на общий интегральный критерий уровня жизни населения. Таким образом, можно сделать вывод о том, что совершенствование методов анализа на уровне региональной экономики способствует не только выявлению и обоснованию основных закономерностей, но и разработке соответствующих мероприятий, повышающих эффективность деятельности социально-экономических систем.

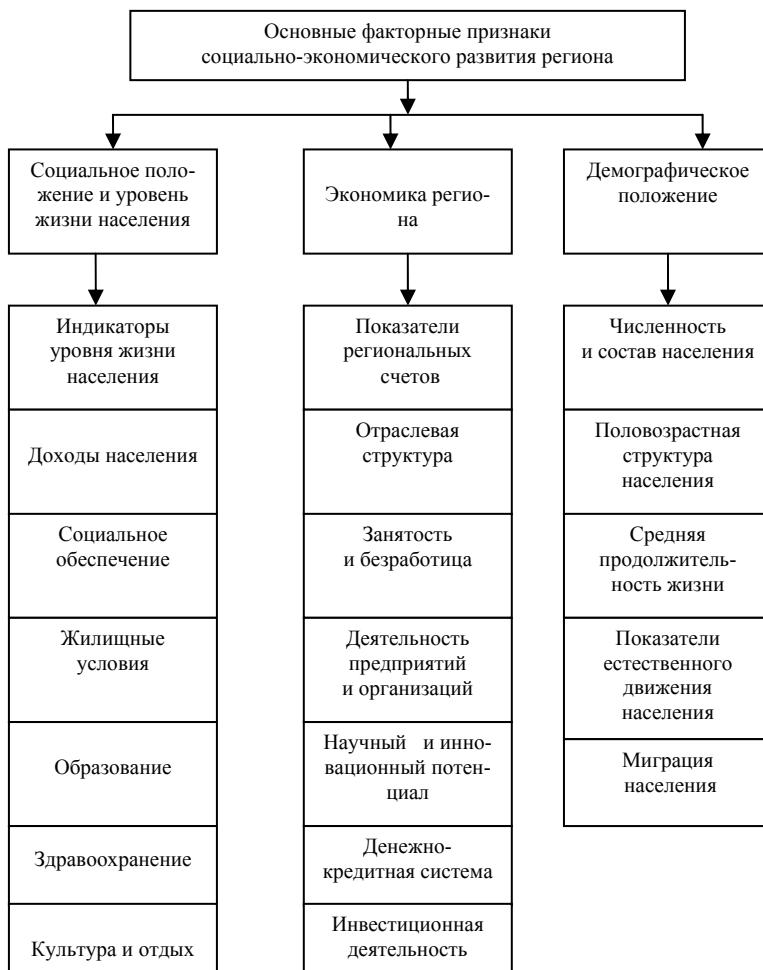


Рис. 1. Структура основных факторных признаков социально-экономического развития регионов

При этом важно оптимизировать состав элементов этих систем в зависимости от системообразующих факторов внешней и внутренней среды, включая конкретное содержание системы организации. Вместе с тем наиболее универсальным представляется подход к определению состава элементов региональных систем в зависимости от целей, характера и исследований. При этом целесообразно принимать число элементов субъекта равным числу элементов объекта при их относительно возможном соответствии друг другу, выполняя следующие условия:

1. Основные функции устанавливающие количественную связь между результатом (эффектом) процесса функционирования региона и его условиями (т.е. ресурсами, затраченными, использованными или наличными, и др.), характеризуются: составом и содержанием, структурой и качеством осуществления, количеством функций, приходящихся на одного работника (работающего).

2. Структура регионов (состав районов, системы и взаимосвязи между ними в процессе функционирования) характеризуются: составом объединений, районных управлений; территориальным расположением районов, внутриорганизационными связями; распределением численности населения, масштабом научных подразделений; степенью обеспечения новыми разработками; уровнем централизации и специализации; коэффициентом рациональности организационной структуры.

3. Трудовые ресурсы и показатели характеризуются: уровнем экономической активности; формами разделения и кооперирования труда; условиями труда; организацией охраны труда; составом, структурой трудовых ресурсов; численностью по категориям работающих; обеспеченностью кадрами по составу; образовательным уровнем работающих; уровнем текучести кадров; уровнем работ по повышению квалификации, подготовке и переподготовке кадров; эффективностью использования трудовых ресурсов; выполнением планов социального развития; совершенствованием социальной структуры трудового коллектива; производительностью труда и размером заработной платы; экономической эффективностью мероприятий по совершенствованию организации труда; коэффициентами полноты обеспечения производственных стадий персоналом.

4. Средства труда (машины, оборудование и т.п.) характеризуются: обеспеченностью средствами труда, структурой основных фондов (удельным весом активной части основных производственных фондов); показателями использования основных фондов; удельным весом физически изношенного и морально устаревшего оборудования; степенью прогрессивности средств труда и удельным весом их прогрессивных видов; уровнем выбытия и прироста основных фондов; уровнем механизации и автоматизации; фондовооруженностью; динамикой фондоотдачи; удельным весом модернизированного оборудования; фондовооруженностью труда рабочих; эффективностью использования основных фондов; выполнением плана технического развития.

5. Предметы труда (материалы, медикаменты, комплектующие и т.п.) характеризуются: обеспеченностью оборудования предметами труда; объемом и номенклатурой материальных ресурсов; размерами запасов; оборачиваемостью оборотных средств; коэффициентом обновления материалов; удельным весом используемых отходов в их общем объеме; использованием материальных ресурсов; материалоемкостью; уровнем органи-

зации снабжения материальными ресурсами; эффективностью использования материальных ресурсов; эффективностью использования финансовых ресурсов.

6. Методы организации производственного процесса: уровнем кооперированных связей (отраслевых и внутрирегиональных); уровнем комбинирования; структурой видов движения предметов труда; структурой форм организации основного процесса; научно-техническим уровнем; сочетанием материальных и моральных стимулов к труду; новых прогрессивных форм организации производства; эффективностью мероприятий по совершенствованию организации основного труда.

Список литературы:

1. Самуэльсон П. А. Основания экономического анализа / Пер. с англ. Под ред. П.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 2002.
2. Шишкин Е В., Чхартишвили, А.Г. Математические методы и модели в управлении. – М.: Дело, 2000.

РАЗВИТИЕ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА

© Лукьянчикова С.В.*

Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса, г. Курск

В настоящее время огромное внимание уделяется повышению эффективности отрасли животноводства, в то числе и молочному скотоводству. Однако существует еще немало проблем в этой сфере. Создание семейных молочных животноводческих ферм на базе малых форм хозяйствования должно создать предпосылки для увеличения производства отечественного молока и роста численности поголовья крупного рогатого скота молочных пород. Реализация данного проекта не только повысит уровень жизни и обеспечит занятость сельского населения, улучшит инфраструктуру и поднимет демографическую ситуацию на селе, но и поможет сохранению традиционного жизненного уклада в сельской местности.

Производство животноводческой продукции, в том числе и молока, имеет важнейшее значение для продовольственной безопасности страны. Качественные изменения в производстве данного вида продукции могут послужить толчком к дальнейшим положительным изменениям и в других подотраслях животноводства, что положительно скажется на состоянии не только сельского хозяйства, но и на экономике страны в целом.

* Аспирант

За последнее время ситуация в молочном скотоводстве претерпела значительные изменения. Огромное влияние на отрасль оказала реализация национального проекта «Развитие АПК» и принятая на ее основе Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Так удой молока на 1 корову в 2008 г. достиг в среднем по стране максимального уровня – 4024 кг, что на 1243 кг молока больше по сравнению с эталонным 1990 годом [3]. Однако производство молока еще не достигло уровня 1990-1995 годов, где среднее значение составляло 47478 тыс. тонн. С 2005 года уровень производства молока начинает возрастать, и в 2009 году было произведено 32595,1 тыс. тонн молока, что на 229,5 тыс. тонн больше показателей 2008 года (рис. 1).

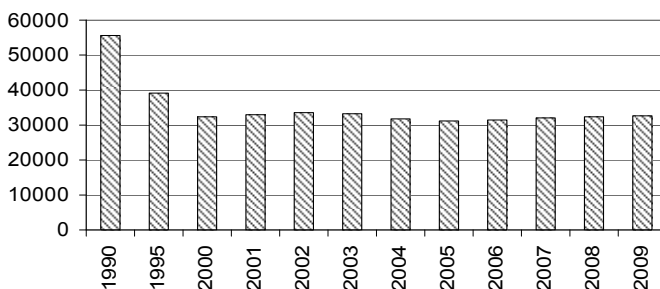


Рис. 1. Уровень производства молока в РФ за 1990-2009 года

Но в отрасли существует и ряд проблем, основная из которых – сокращение поголовья КРС. Так в период с 2000 по 2009 года численность поголовья КРС сократилась на 24,7 % или на 7695,5 тыс. голов (рис. 2).

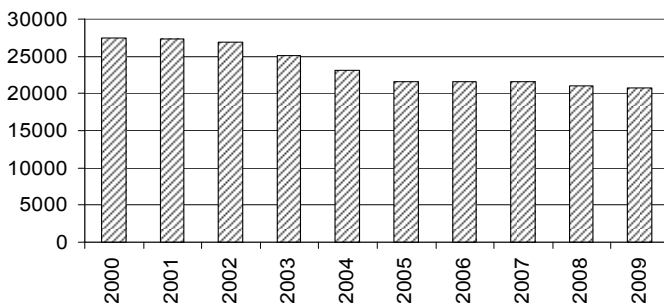


Рис. 2. Численность поголовья КРС в РФ за 2000-2009 года

Также одной из основных является проблема сокращения количества КФХ. При этом КФХ могли бы играть определенную роль в производстве

молока. Удельный вес КФХ в общем объеме производства молока по результатам 2008 года составил 4,2 % (в 2007 – 4,0 %, в 2006 – 3,6 %, в 2005 – 3,2 %, в 2004 – 2,8 %).

Оптимальным решением сложившейся проблемы должна послужить принятая Отраслевая целевая программа «Развитие пилотных семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы». В соответствии с данной программой предполагается строительство и комплектация 300 молочных ферм и цехов по переработке молока из расчета 1 цех на 8-10 ферм, а финансирование планируется осуществить в размере 12,08 млрд. рублей. При этом финансирование будет реализовываться через ОАО «Росагролизинг», ОАО «Россельхозбанк» и субъекты РФ [1].

Таблица 1

Структура финансирования первоначальных инвестиций на 1 ферму

Источник финансирования	Строительство фермы	Строительство переработки	Общая стоимость	Структура, в %
ОАО «Росагролизинг»,	21 125	2 325	23 450	58,7 %
ОАО «Россельхозбанк»	9 285	1 250	10 535	25,8 %
Субъекты РФ	5 590	675	6 265	15,5 %
в т.ч. компенсация 1-го авансового платежа по лизингу	1 590	175	1 765	4,4 %
финансирование строительства инфраструктуры и коммуникаций	4 000	500	4 500	11,1 %
ИТОГО	36 000	4 250	40 250	100,0 %

Для участия в реализации данной программы необходимо создать сельскохозяйственный кооператив по производству молока или использовать уже существующий и иметь предварительные соглашения по поставке этого продукта на перерабатывающие предприятия. Также необходимыми условиями являются создание дополнительных рабочих мест, кластерное расположение с транспортным плечом по доставке молока на переработку не более 50 км, наличие бизнес-плана с обязательным указанием предполагаемых подрядчиков и технико-экономическое обоснование строительства молочной животноводческой фермы, отсутствие просроченных обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, отсутствие просроченной задолженности по кредитам, наличие или экономическое обоснование создания собственной кормовой базы, финансирование за счет собственных средств не менее 20 % стоимости строительства и комплектации молочной животноводческой фермы, возраст главы КФХ не старше 55 лет или средний возраст членов КФХ, занятых активным сельскохозяйственным трудом в рамках КФХ, не старше 40 лет [2]. Отбор участников программы для участия в данном проекте по развитию семейных молочных животноводческих ферм по приведенным критериям будет

осуществлять совместная комиссия из представителей субъектов РФ, ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг» и АККОР.

При благоприятной реализации данная программа должна привести к созданию 300 новых семейных молочных животноводческих ферм на базе малых форм хозяйствования в 2009-2011 годах, что приведет к положительным результатам в социально-экономической сфере. Так при прогнозируемом удое с одной коровы 5500 литров молока в год увеличение валового надоя молока в год должно составить 165 тыс. тонн. А исходя из средней цены продажи молока в 2009-2011 годах с учетом переработки 20 рублей за кг, дополнительное увеличение выручки от реализации молока составит 3300 млн. рублей в год. поголовье КРС молочной породы планируется увеличить на 30 тыс. голов, а с учетом нетелей – на 36 тыс. голов. Создание семейных молочных ферм также обеспечит сельское население как минимум 1500 рабочих мест из расчета 5 дополнительных рабочих мест на каждую ферму [1].

Развитие новых современных молочных ферм привлечет в отрасль высокопроизводительную технику и инновации, тем самым повышая возможность привлечения крупных инвесторов и развивая смежные отрасли и подотрасли сельского хозяйства. Привлечение денежных средств в виде поддержки семейного бизнеса при создании новых животноводческих ферм не только улучшит инфраструктуру и поднимет демографическую ситуацию на селе, но и поможет сохранению традиционного жизненного уклада в сельской местности.

Таким образом, развитие семейных молочных животноводческих ферм на базе малых форм хозяйствования позволит создать предпосылки для увеличения производства отечественного молока, увеличения поголовья крупного рогатого скота молочных пород, повышения уровня жизни и обеспечения занятости сельского населения, а также распространения передового опыта организации молочного животноводства, относящихся к приоритетным целям развития АПК России.

Список литературы:

1. Приказ Минсельхоза России от 24.04.2009 № 163 «О принятии Отраслевой целевой программы «Развитие пилотных семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы».
2. Евпланов А. Молоко с подворья // Российская Бизнес-газета. – 2009. – № 727 (43).
3. Торопов Д.И. Семейные фермы – молоко и занятость // BFM.RU. – 2009.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gsk.ru.

ФОРМИРОВАНИЕ КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

© Мазуренко Т.Я.*

Оренбургский государственный аграрный университет, г. Оренбург

Финансовая стабильность и платежеспособность предприятий агропромышленного комплекса, зависит от размера принадлежащего им капитала. В статье приведен анализ формирования капитала в сельскохозяйственных организациях всех форм собственности в Оренбургской области.

В России более трети отраслей экономики связаны с аграрной сферой. Сельское хозяйство – самый крупный из основных комплексов в экономике страны. В аграрном секторе России в настоящее время занято около 35 % всех работающих в сфере материального производства. Здесь сосредоточено более четверти всех производственных фондов. Около 30 % отраслей народнохозяйственного комплекса включено в производственные связи с аграрным сектором. Из сельскохозяйственного сырья производится примерно 70 % всего набора производимых в стране предметов потребления. Сегодня сложилась ситуация при которой значительное число сельскохозяйственных товаропроизводителей сворачивают производство и не видят перспектив своего дальнейшего развития.

Преодоление аграрного кризиса должны определять следующие факторы: государственное регулирование и антикризисное управление внутри предприятий.

Государственное регулирование сельского хозяйства – одна из самых сложных задач государства. Хорошо продуманная и правильно организованная политика в области реформирования сельского хозяйства – важнейший фактор успешного развития экономики любой страны. Формирование системы государственной поддержки сельского хозяйства усиливает влияние государства как гаранта развития рынка в аграрном секторе [2].

14 июля 2007 года Министерство сельского хозяйства Оренбургской области утвердило программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Оренбургской области на 2008-2012 годы» «. В 2008-2012 годы аграрная политика, проводимая в Оренбургской области, будет исходить из необходимости:

- проведения финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках Федерального закона «О финансо-

* Преподаватель кафедры «Педагогика профессионального образования»

вом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и совершенствования законодательной базы, касающейся финансового оздоровления;

- развития земельной ипотеки как важнейшего условия обеспечения доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам.

Сельское хозяйство в экономике региона занимает значительное место по территории, трудовым и производственным ресурсам. Формируя значительный объем финансовых потоков, сельскохозяйственное производство играет важную роль в экономике области. Однако уровень притока инвестиционных ресурсов в сельскохозяйственное производство остается низким. В 2006 году объем инвестиций в основной капитал отрасли составил около 5 процентов от их объема в экономике области. В основном это связано с тем, что сельское хозяйство – отрасль экономики, подвержена большому количеству рисков, чем промышленность или сфера услуг, что сказывается на уровне инвестиционной привлекательности. С целью повышения инвестиционной привлекательности в Оренбургской области предпринимаются меры по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций, улучшению состояния почв, а также повышению их плодородия.

Для достижения поставленных целей Министерство сельского хозяйства Оренбургской области, решает задачи по привлечению кредитов коммерческих банков и займов сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов сельскохозяйственным организациям, осуществляющих первичную и последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции. Поддержка сельскохозяйственных производителей осуществляется посредством предоставления субсидий за счет средств областного бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам [1].

Финансовая стабильность и платежеспособность предприятий агропромышленного комплекса области, зависит от размера принадлежащего им капитала, а успех их деятельности заключается в его преумножении и накоплении. Основными источниками финансирования предприятий выступают как собственные, так и заемные средства.

Проанализируем, объем собственных и заемных средств в структуре финансирования сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности в Оренбургской области (табл. 1).

Сравнительный анализ собственных и заемных средств в структуре финансирования предприятий показал, что привлеченные средства являются преобладающими в финансирование сельскохозяйственных предприятий. Размер собственных средств в 2008 г. составлял 2131768 тыс. руб., что на 441591 тыс. руб. больше чем в 2007 году, это говорит о том, что сельскохозяйственные предприятия (хотя их количество сократилось за исследуемый период с 591 до 551) в общей сумме, сработали с большей

прибылью. В разрезе привлеченных средств, сельскохозяйственные предприятия в большем количестве используют инвестиционные средства, заемные средства сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов и кредиты банков. Можно отметить, что все средства направленные на финансирования сельскохозяйственных предприятий были использованы в полном объеме. Основным направлением использования является покупка основных средств, по данным 2008 года на эти цели было выделено 4720413 тыс. руб.

Таблица 1

Объем собственных и заемных средств в структуре финансирования сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности в Оренбургской области, в тыс. руб.

Показатель	2007 г.	2008 г.	Отклонения 2008г. к 2007г. (+, -)	Темп роста 2007 г. к 2008 г. в %.
Собственные средства организаций, всего	1690177	2131768	+441591	126,13
в том числе:				
прибыль оставшаяся в распоряжении организации;	732972	793302	+60330	108,23
за счет амортизационных отчислений;	606583	882363	+275780	145,46
прочие.	350622	456103	+105481	130,08
Привлеченные средства всего,	2818148	4457716	+1639568	158,18
в том числе:				
кредиты банков;	553992	782433	+228441	141,24
инвестиционные средства;	1262233	2113636	+851403	167,45
заемные средства;	679010	1016481	+337471	149,70
из бюджета;	15049	11518	-3531	76,54
за счет инвесторов;	80151	107935	+27784	134,66
прочие.	227713	425713	+198000	186,95
Итого (собственные + привлеченные)	4508325	6589484	2081159	146,16
Разница между собственными и привлеченными средствами (+,-)	-1127971	-2325948	x	x
Использовано (собственных + привлеченных) средств всего	4508325	6589484	+2081159	146,16
в том числе: на приобретении основных средств;	2993656	4720413	+1726757	157,68
на приобретении нематериальных активов;	3269	340	-2929	10,40
на строительство;	676098	608586	-67512	90,01
доходные вложения в материальные ценности;	7949	48	-7901	0,60
прочие.	827353	1260097	+432744	152,30

Собственный капитал организации выступает как важнейшая экономическая категория и является основой деятельности любого хозяйствующего субъекта, оценка изменений, происшедших в составе и структуре капитала сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности в Оренбургской области представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Оценка состава и структуры собственного капитала
в сельскохозяйственных организациях всех форм собственности
в Оренбургской области за 2007-2008 г., в тыс. руб.**

Элементы собственного капитала	2007 г.		2008г.		Отклонение 2007г. от 2008г. (+;-)	Темп роста 2007 г. к 2008г. в %,
	Сумма тыс. руб.	Удель- ный. вес, %	Сумма тыс. руб.	Удель- ный. вес, %		
Уставный капитал	2764415	21,94	2508947	16,20	-255468	90,76
Собственные акции, выкупленные у акционе- ров	(365)	х	(365)	х	-	-
Добавочный капитал	4885204	38,77	4232893	27,32	-652311	86,64
Резервный капитал	307522	2,44	372126	2,40	+64604	121,01
Нераспределенная при- быль (непокрытый убы- ток)	4643710	36,85	8377516	54,08	+3733806	180,41
Собственный капитал всего	12600486	100	15491117	100	+2890631	122,64

Приведенная информация позволяет сделать вывод о том, что в сельскохозяйственных организациях общая сумма собственного капитала возросла за анализируемый период в 22,64 раз и составила 15491117 тыс. руб. В структуре собственного капитала в рассматриваемом периоде наибольший объем приходится на нераспределенную прибыль, в 2007, 2008 годах она составила соответственно 36,85 и 54,08 %, хотя нужно отметить, что в 2007 году размер добавочного капитала занимал ведущие место в структуре капитала, это было связано с тем, что в период кризиса предприятия получили меньший объем прибыли, при этом произвели переоценку основных средств. Уставный капитал уменьшился за счет того что, по сравнению с 2007 годом в 2008 году на 40 хозяйств стало меньше. В связи с прекращением производственной деятельности, завершенной процедурой банкротства, прекратили свою деятельность 99 организаций, образовалось 59 хозяйств. Величина резервного капитала увеличилась на 21,01 %, этого говорит о том, что предприятия стали создавать резервы на покрытие непокрытых убытков.

Принятые в последние годы, меры направленные на улучшение социально-экономического положения в сельском хозяйстве, в том числе реализация приоритетного национального проекта «Развития агропромышленного комплекса» позволило сформировать тенденцию роста производства сельскохозяйственной продукции, которая сохранилась и в 2008 году. Валовая продукция растениеводства составила 10715,4 млн. руб., животноводства – 7977,0 млн. руб. На государственную поддержку программ и мероприятий по развитию животноводства в 2008 году хозяйствами области получено субсидий 729,9 млн. руб., в том числе за счет областного бюджета 578,1 млн. руб.

В целях увеличения объемов производства продукции и покрытия сезонной недостачи оборотных средств, а также увеличения капитальных вложений, сельскохозяйственными товаропроизводителями области активно использовались заемные средства банков с субсидированной процентной ставкой. На субсидирование кредитов было направленно 973,6 млн. руб., в том числе 385,9 млн. руб. федерального бюджета.

В 2008 году на финансирование всех программных мероприятий было направленно 3428,0 млн. руб., в том числе 385,9 млн. руб., в том числе 1862,8 млн. руб. федерального бюджета.

По итогам 2008 года сельскохозяйственные предприятия Оренбургской области получили 3323,4 млн. руб. прибыли, входящая в собственный капитал предприятия, при уровне рентабельности 22,3 % (в 2007 году было получено 2645,9 млн.руб. при уровне рентабельности 21,1 %). С прибылью завершили в 2008 году 463 сельскохозяйственных предприятия (84 % из общего количества), сумма прибыли в них составила 3556,5 млн. руб., 88 хозяйств получили убытки, в сумме 233,1 млн. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что капитал сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области формируется в основном за счет заемных средств, хотя нужно отметить тенденцию увеличения собственного капитала за счет прибыли. Увеличение свидетельствует о том, что предприятия области стали более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и помощь государства.

Список литературы:

1. Областная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Оренбургской области на 2008-2012 годы».
2. Бухгалтерский учёт, аудит и налоги: основы, теория, практика: материалы конференции / Под общ. ред. Н.Н. Бондиной. – Пенза: РИО ПГСХА, 2010. – 268 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ НЕФТЯНОМ РЫНКЕ

© Нагорная Е.С.*

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

Наиболее важным действующим лицом в конкурентной энергетической среде является нефтяная компания, поэтому для понимания меха-

* Аспирант кафедры Маркетинга и рекламы

низмов и эволюции конкурентных процессов необходимо применить подход, предложенный в работах М. Портера, объясняющий генезис конкурентных стратегий компаний и их стратегического позиционирования. В данной статье будут рассмотрены географические масштабы международных нефтяных компаний, взаимодействие между экономикой и политикой и воздействие технологического развития на конкурентное поведение компаний.

В отраслях с высокой степенью интернационализации, таких, как нефтегазовая отрасль, географические параметры составляют основной источник конкурентного преимущества. Компании сознают, что их международная деятельность обеспечивает условия для расширения или дифференциации бизнеса, снижения затрат. Эти конкурентные преимущества должны быть сопоставимы с затратами и рисками расширения географии деятельности. Различают две основные географические стратегии международных нефтяных компаний: они могут действовать на национальном (или региональном) уровне, используя преимущества своей компетенции в деятельности на внутренних рынках; они принимают на себя риск и становятся действующими лицами на мировом рынке. Географическое положение становится важнейшим условием определения степени развития конкуренции, географическую стратегию можно интерпретировать как выбор между широкомасштабным или узкомасштабным направлением деятельности. Географическое положение является также важным стратегическим параметром, и каждая компания должна учитывать воздействие (как положительное, так и отрицательное) этого фактора на конкуренцию на мировом рынке.

Анализ глобальной конкуренции в нефтяном секторе требует особого внимания к воздействию политических сил, которое может напрямую отразиться на конкурентной структуре отрасли. В самом деле, учитывая важность роли нефти в развитии любой отдельно взятой страны, правительства выработали соответствующие стратегии вмешательства (внутреннего и внешнего) в нефтяном бизнесе. Вследствие проведения правительствами своих национальных стратегий важные элементы в структуре и конкурентной среде отрасли часто меняются. Более того, политические силы могут довольно сильно влиять на конкурентное поведение многих нефтегазовых компаний [4, с. 45].

Необходимо учитывать, что конкуренция в нефтяном бизнесе, как уже отмечалось, очень часто развивается в двух направлениях: экономическом и политическом. Политика является второй окружающей средой, в которой отдельная компания должна конкурировать и бороться за выживание. Что касается нефтяной промышленности, то здесь это влияние особенно заметно в менее развитых странах, специализирующихся на добыче. Но и в развитых странах такое влияние ощущается в большей или меньшей степени. В отраслях, наиболее подверженных правительственному регулированию, снижается интенсивность и эффективность конкуренции.

В нефтяной промышленности существует тесная связь между коммерческими устремлениями компаний и национальными интересами отдельного государства. Некоторые страны рассматривают свои национальные компании в качестве стратегических активов, пытаясь развивать экономику без помощи зарубежных компаний. Местные потребители ценят эту независимость и готовы платить более высокую цену (определяемую либо путём установления повышенных цен на внутреннем рынке, либо через субсидии и фискальные механизмы).

Национальные нефтяные компании развивают эффективное стратегическое позиционирование исходя из тесных связей между политическими и коммерческими сторонами деятельности некоторых фирм. Они концентрируют основную деятельность на национальном рынке в ущерб развитию международных операций. Другими словами, политические факторы открывают новые возможности для экспансии в конкурентной среде. Следовательно, необходимо выяснить, как эти факторы способствуют сегментированию рынков и политической привлекательности стратегий компаний.

Сегодня в мировой нефтяной промышленности технологии и инновации играют решающую роль как средство достижения конкурентного преимущества. После первого нефтяного шока в 1973 г. крупные международные нефтяные компании разработали новые технологии и оборудование, особенно в сфере upstream. С повышением роли технологического развития и инноваций конкуренция на мировом рынке стала более динамичной. Чтобы опережать конкурентов, компании были вынуждены повысить инновационный потенциал и активизировать новые технологии [2, с. 78].

Однако сами по себе технологии и инновации не гарантируют рост доходности компании или появление серьёзных конкурентных преимуществ, а иногда могут только увеличить конечную цену продукта для компании, которая стремится к ценовому лидерству. В других случаях технологические разработки могут не принести желаемой дифференциации. И, наконец, инновации могут способствовать определённым изменениям, которые, возможно, изменят конкурентную среду компании и уменьшат уровень привлекательности отрасли в целом. Поэтому компании должны исходить из того, что существует взаимосвязь между технологическим развитием и конкурентной стратегией. Технология может быть важной движущей силой и для снижения затрат (особенно новые технологии в процессе производства), и для дифференциации, а также позволяет создавать новые сегменты внутри отрасли.

Таким образом, для нефтегазовой компании технология является стратегически важной, если она улучшает её стратегическое положение в существующих условиях дифференциации и при существующих ценах.

На выбор компанией той или иной стратегии, несомненно, влияет накопленный опыт, специфические навыки и компетенция в финансовой,

технологической или географической сферах. Существует множество примеров того, как компании упускали прекрасные возможности бизнеса в различных регионах мира из-за отсутствия знаний в этой области. Выбранные стратегии могут включать концентрацию усилий на одном из регионов или стране, выбор «нефтяного» или «газового» профиля деятельности, в зависимости от наличия инфраструктуры и опыта работы; некоторые компании, располагая эффективной технологией глубокого бурения, концентрируют усилия на глубоко залегающих залежах нефти и газа или специализируются лишь в работах по реабилитации старых скважин на истощённых месторождениях.

В разведке и в нефтедобыче нефтегазовые компании имеют две возможности увеличения стоимости за счёт слияний и поглощений. Первая связана с оборонительной стратегией, при которой консолидация активов даёт основной эффект в виде сокращения издержек производства, тогда как рост компании рассматривается в качестве перспективной цели. Вторая представляет собой наступательную стратегию, обеспечивающую быстрый рост компании за счёт объединения ресурсов.

Формирование стратегической программы холдинга производится из набора стратегий входящих в его состав предприятий. Выбор стратегии холдинга основывается на определении «идеальной» структуры стратегий входящих в его состав подсистем (предприятий), позволяющих максимально эффективно и своевременно достигать заданных целей объединения предприятий. Основная сложность заключается в том, что необходимо подвергнуть анализу большое количество неоднородных стратегий [3, с. 69].

Среди классификационных признаков наиболее существенны следующие:

- уровень принятия решений;
- базовая концепция достижения конкурентных преимуществ;
- стадия жизненного цикла отрасли;
- относительная сила отраслевой позиции;
- степень «агрессивности» поведения организации в конкурентной борьбе.

Можно классифицировать стратегию по трём признакам (табл. 1).

1. Принадлежность к основополагающим стратегиям достижения конкурентных преимуществ (глобальные стратегии).
2. Принадлежность к стратегиям управления сферами бизнеса (корпоративные стратегии).
3. Принадлежность к стратегиям, применяемым в зависимости от внешних и внутренних условий (функциональные).

При управлении структурами холдингового типа должна воплощаться «стратегия эффективного взаимодействия», которая определяет распреде-

ление ресурсов между структурными подразделениями холдинга и чьё взаимодействие может создавать эффект синергизма или стратегического рычага – более высокий общий совместный экономический результат всей хозяйственной системы.

Таблица 1

Классификация стратегий конкуренции

Стратегии конкуренции		
Глобальные	Корпоративные	Функциональные
Стратегия минимизации издержек	Стратегия связанной диверсификации	Стратегия вертикальной интеграции
Стратегия фокусирования	Стратегия несвязанной дифференциации	
Стратегия дифференциации	Стратегия откочки капитала и ликвидации	Стратегия для отраслевых лидеров
Стратегия инноваций	Стратегия изменения курса, реструктуризации	Стратегия для рядовых отраслевых организаций
Стратегия быстрого реагирования	Стратегия международной диверсификации	Стратегия для слабых организаций и организаций в состоянии кризиса
Стратегия эффективного взаимодействия	Прочие	Стратегия конкуренции на различных этапах жизненного цикла отрасли

Для того, чтобы определить стратегию поведения и провести её в жизнь, управляющий орган должен иметь углублённое представление как о внутренней среде управляемой подсистемы, её потенциальных тенденциях развития, так и о внешней среде и месте, занимаемом в ней подсистемой.

При этом внутренняя среда изучается для того, чтобы вскрыть сильные и слабые стороны управляемой подсистемы, а внешнее окружение изучается стратегическим управлением, в первую очередь для того, чтобы определить риски и возможности, которые управляемая подсистема должна учитывать при определении и достижении своих целей [1, с.113].

Список литература:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации. – М.: Сирин, 2002.
2. Алафинов С.В. Прогнозирование и планирование в транснациональной нефтяной компании: Принятие стратегических решений в условиях неопределённости. – М.: Дело, 1999.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Экономист, 2005.
4. Портер М. Конкурентное преимущество. – М.: Альпина Паблишер, 2005.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ

© Непомнящий А.В.*

Новосибирский филиал Российской академии предпринимательства,
г. Новосибирск

Проведено исследование развития организационной культуры потребительской кооперации и выявлены её особенности. Определены специфические функции и элементы организационной культуры потребительской кооперации.

Потребительская кооперация, пройдя свой путь исторического развития, представляет собой уникальную социально-экономическую систему, являющуюся единственной, провозгласившей своей миссией защиту бедных. Уникальность потребительской кооперации повлияла на её организационную культуру. В ходе исторического развития потребительской кооперации происходило развитие специфических форм, элементов и функций её организационной культуры.

Установлено, что фактическое развитие организационная культура получила вместе с историческим развитием организации. На конкретном историческом этапе организационная культура имела формы: механистическую, рационалистическую, бюрократическую, либеральную, прагматическую, социально-ориентированную, реалистическую и лидерскую [2, с. 48].

Преобладающими формами организационной культуры потребительской кооперации в настоящее время являются либеральная и социально-ориентированная, которые определяют доминирующий клановый тип организационной культуры.

Сущность и содержание культуры любой организации раскрывается в реализации её функций: регулирующей, являющейся регулятором поведения; воспроизводственной, способствующей развитию лучших элементов организационной культуры и продуцированию новых организационных ценностей; оценочно-нормативной, позволяющей сравнивать реальное поведение члена организации с принятыми нормами культурного поведения; познавательной, способствующей познанию и усвоению организационной культуры работниками на стадии их адаптации в организации; смыслообразующей, влияющей на мировоззрение членов организации; коммуникационной, в соответствии с которой обеспечивается взаимопонимание и взаимодействие членов организации; рекреативной, позволяющей восстанавливать духовные силы в процессе восприятия элементов культурной деятель-

* Старший преподаватель кафедры «Менеджмент организации»

ности организации; мотивирующей, раскрывающейся в том, что принадлежность к сильной организационной культуре уже является мощным стимулом действовать в интересах и на благо своей организации; стабилизирующей, заключающейся в развитии системы социальной стабильности в организации, достижении общего согласия на основе объединяющего действия важнейших элементов культуры, роста сплоченности коллектива; идентификационной, позволяющей провести границу между «мы» (организация) и «они» (внешняя среда) и обеспечивающей лояльность, преданность и приверженность сотрудников организации [2].

Для потребительской кооперации характерны специфические функции организационной культуры: регулирующая, нормативно-ориентирующая, прогнозирующая, церемониально-символическая, ситуационно-конвенциональная и идентификационная [4].

В основе организационной культуры потребительской кооперации лежат: миссия, философия, идеология, особые способы разрешения проблем, свои технологии принятия решений, своя деловая практика, свой особый кодекс ценностей и традиции. Под философией потребительской кооперации подразумевается совокупность смыслов её существования, разделяемых руководством Центросоюза РФ, региональных союзов, пайщиками и персоналом организаций потребительской кооперации.

Организационная культура потребительской кооперации базируется на ценностях философии общей судьбы, общих интересах персонала и потребителей. Философия общей судьбы сформирована на основе политики участия, сотрудничества, солидарности, партнерства, системы доверия и согласованных действий. Она включает:

1. Обязанность заботиться о социальных потребностях членов потребительских обществ, их персонала и организаций, о предоставлении возможностей им осуществления своих материальных и иных потребностей;
2. Вовлечение пайщиков и персонала в процессы планирования и реализации текущих решений, в процессы разработки и принятия стратегических решений в деятельности потребительского общества и его организаций;
3. Участие персонала и пайщиков, не работающих в системе потребительской кооперации, в долевой собственности и распределении прибылей;
4. Участие специалистов управленческого аппарата и персонала в осуществлении контроля за финансово-хозяйственной деятельностью потребительского общества и его организаций.

Философия общей судьбы потребительской кооперации заложена в концепции развития потребительской кооперации РФ на период до 2015 г.: «Беречь кооперативное единство, пресекать всякие проявления бюрократ-

тизма и сепаратизма, безответственности, бесхозяйственности, усилить контроль со стороны пайщиков за работой органов управления кооперативных организаций, предусматривать в уставах меры ответственности руководителей, игнорирующих законы, допускающих нарушения и злоупотребления, не обеспечивающих эффективную работу организаций» [1, с. 104].

Идеология потребительской кооперации проявляется через: систему ценностей, этические нормы, традиции, межличностные отношения, особую внутреннюю среду, методы ведения хозяйственной деятельности, методы управления. Атрибутами организационной культуры потребительской кооперации выступают: девиз потребительской кооперации «В единении сила», гимн, флаг. Они свидетельствуют о традициях, выработанных многими поколениями пайщиков и работников потребительской кооперации.

Элементами организационной культуры потребительской кооперации являются:

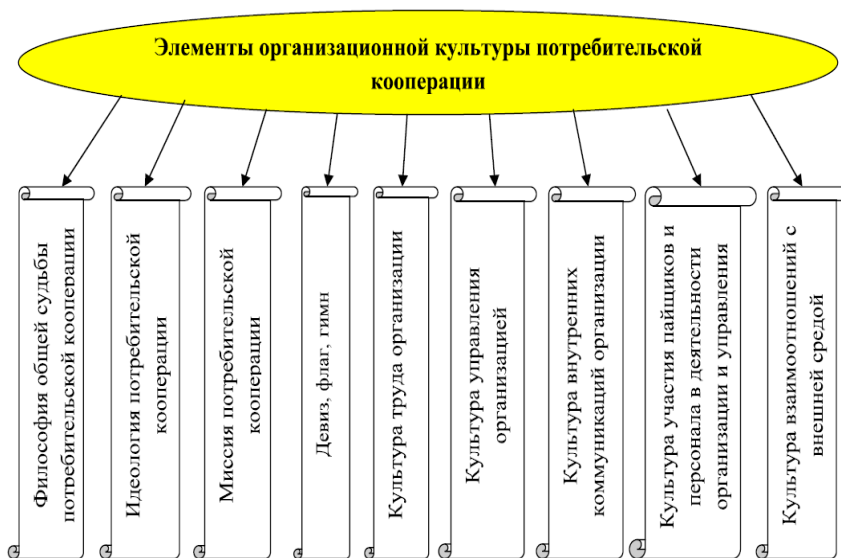


Рис. 1. Элементы организационной культуры потребительской кооперации [3, с. 133]

Основные элементы организационной культуры потребительской кооперации заложены её основателями и развивались на протяжении почти 180 лет истории российского кооперативного движения усилиями теоретиков и практиков как российского, так и международного кооперативного движения.

Организационная культура через содержание выделенных элементов выражает ощущение общего стиля организаций потребительской кооперации и обеспечивает её гибкость и развитие.

Характерными чертами организационной культуры потребительской кооперации являются:

- сохранение традиций самобытности соборности;
- кооперативное и профессиональное образование;
- имидж социально-ориентированной системы;
- пропаганда кооперативных идей и преимуществ;
- развитая общественная сфера, дающая возможность поднять социальную активность населения.

Переход российской экономики на рыночные условия вызывал необходимость формирования новой организационной культуры. Принятие Концепции развития потребительской кооперации РФ на период до 2015 года подразумевает изменение организационной культуры потребительской кооперации.

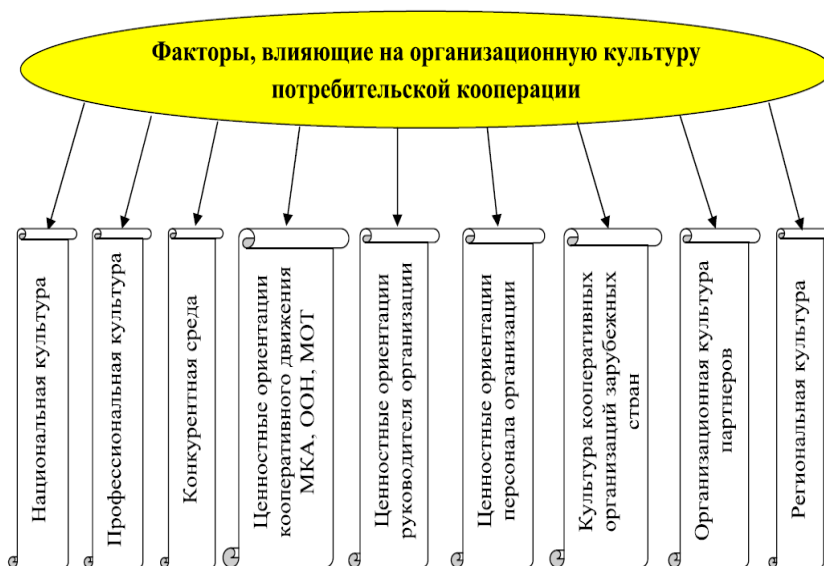


Рис. 2. Факторы, влияющие на организационную культуру потребительской кооперации [3, с. 133]

Изменение организационной культуры потребительской кооперации, происходит постепенно, так как организационная культура – явление очень устойчивое, и внесение изменений наталкивается на существенные препятствия, прежде всего, субъективного характера.

На организационную культуру потребительской кооперации влияет множество факторов, адаптация к которым требует время. Качественное изменение организационной культуры потребительской кооперации возможно только лишь при учете всевозможных воздействий со стороны этих факторов.

Итак, потребительская кооперация в новых условиях хозяйствования представляет собой образец организации социального рыночного хозяйства с уникальной организационной культурой. Организационная культура потребительской кооперации соединяет прибыльную деятельность с социальной ответственностью перед внутренней и внешней общественностью, что обеспечивает связь экономического, социального и духовного факторов и обуславливает баланс интересов организаций потребительской кооперации с их работниками и членами потребительских обществ с одной стороны и обслуживаемым населением и субъектами организационной институциональной структуры с другой стороны.

Список литературы:

1. Концепция развития потребительской кооперации на период до 2015 года. – М.: Центросоюз России, 2006.
2. Минаева И.В. Формирование и развитие организационной культуры крупного торгового предприятия: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб.: РГБ, 2006. – 169 с.
3. Теплова Л.Е. Необходимость разработки концепции развития организационной культуры потребительской кооперации // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 1.
4. Теплова Л.Е. Теория и методология управления развитием организационной культуры потребительской кооперации: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – Белгород, 2005. – 504 с.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВАЛЮТНЫМ РИСКОМ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

© Новгородова Л.П.*

Магнитогорский государственный университет, г. Магнитогорск

Статья посвящена практическим вопросам принятия решений по управлению валютными рисками. Помимо изложенного подхода к

* Старший преподаватель кафедры Математических методов в экономике

управлению рисками, используемого в настоящее время предприятиями, автор описывает процедуру формирования модели системы поддержки принятия решений по управлению валютным риском с использованием технологии структурного анализа и проектирования SADT.

Поддержание высоких темпов экономического роста хозяйствующих субъектов в современных условиях функционирования российской экономики становится немыслимым без управления рисками. Рыночные риски, связанные с изменением рыночных показателей, таких как курсы валют, цены, процентные ставки, оказывают негативное воздействие на финансовую эффективность деятельности каждого хозяйствующего субъекта. Это является основной причиной повышенного научного и практического интереса к процедурам принятия решений по управлению рыночными рисками. При этом для хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, наиболее существенным является валютный риск.

Общая схема процесса управления валютным риском представляет собой непрерывный циклический процесс реализации следующих основных этапов:

1. анализ и идентификация риска;
2. количественная и качественная оценка риска;
3. выбор методов управления риском и их реализация;
4. контроль результатов реализации механизмов управления [3].

Стоит отметить, что необходимым условием эффективной реализации процесса управления валютным риском является включение в схему управления функции информационного обеспечения, позволяющей оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, которые оказывают существенное влияние на его влияние.

Совершенствование системы управления валютным риском невозможно без применения системного подхода, предполагающего исследование функционирования хозяйствующего субъекта как целостной системы, состоящей из подсистем, взаимодействующих друг с другом и с внешней средой.

В общем виде систему управления валютным риском можно описать, путем выделения субъекта и объекта управления. Субъектом в данном случае является управляющий менеджер, который осуществляет функции по управлению, используя при этом доступные ему методы. Объектом управления является величина валютной позиции по каждой из валют, используемых хозяйствующим субъектом для расчетов с контрагентами, то есть разницы между дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта по каждой валюте в единицу времени.

Формирование структуры процесса принятия решений по управлению валютным риском достаточно эффективно можно осуществить с использованием технологии структурного анализа и проектирования – SADT (Structured Analysis Design Technique). Методология SADT представляет

собой совокупность методов, правил и процедур, предназначенных для построения функциональной модели объекта какой-либо предметной области. Более доступной и простой в употреблении методология SADT стала после разработки на ее основе стандарта IDEF0 [1].

Рассмотрим концепцию стандарта IDEF0. Основным рабочим элементом при моделировании является диаграмма. Модель SADT объединяет и организует диаграммы и иерархические структуры, при этом, чем выше уровень диаграммы, тем менее она детализирована. В состав диаграммы входят блоки (процессы), изображающие активности моделируемой системы и дуги, связывающие блоки вместе и отображающие взаимосвязь между блоками.

Блоки (процессы) на диаграммах изображаются прямоугольниками с надписями, характеризующими имя процесса, при этом каждая сторона блока имеет особое назначение: левая сторона блока предназначена для «Входов», верхняя – для «Управления», правая – для «Выходов», нижняя – для «Исполнителей».

Такие обозначения отражают определенные принципы функционирования системы: Входы преобразуются в Выходы, Управления ограничивают или предписывают условия выполнения блоков, Исполнители показывают, за счет чего выполняются преобразования. Дуги в SADT представляют собой наборы предметов (данных) и также описываются текстами [2].

В соответствии с технологией SADT, для построения функциональной модели системы, первым делом определим внешние связи, влияющие на процесс управления валютным риском.

Вход (входная информация) представляет собой информацию, подвергаемую в дальнейшем обработке. Основу информационного обеспечения рассматриваемой системы составляют:

- статистические данные по валютным курсам;
- данные по текущим обязательствам хозяйствующего субъекта в рамках исполнения контрактов по реализации производимой продукции, закупкам сырья и оборудования;
- данные по прочим финансовым обязательствам.

Управление (управляющее воздействие) – это информация, оказывающая влияние на реализацию процесса (работы), но не преобразующая его. К такой информации, прежде всего, относятся данные нормативно-правового характера, регулирующие деятельность хозяйствующего субъекта. Например, система налогообложения, различного рода финансовые нормативы и др. Кроме того, управляющее воздействие на систему оказывают данные, напрямую влияющие на формирование валютной позиции:

- планы производства и реализации товарной продукции;
- планы расходов денежных средств в соответствии с запланированным бюджетом;
- планы по заемным средствам (кредитный план);

- планы финансовых вложений (займы выданные);
- планы размещения временно свободных денежных средств.

Выход (результаты работы) представляет собой данные о реализации процесса. В нашем случае общим результатом реализации системы управления валютным риском будет являться оптимальный план управления валютным риском, включающий в себя описание валютной позиции по каждой из валют, используемых хозяйствующим субъектом.

Исполнитель – это набор ресурсов, посредством которых реализуется процесс (выполняется работа). Для системы управления рисками таковыми ресурсами являются:

- финансовый менеджер хозяйствующего субъекта, принимающий участие в решении ключевых вопросов при управлении рисками, таких как утверждение политики в области управления рисками, формирование карты ключевых рисков и т.д.;
- работники хозяйствующего субъекта в рамках исполнения своих должностных обязанностей;
- средства информационно-технической поддержки системы.

Следующим этапом построения функциональной модели системы поддержки принятия решений по управлению валютными рисками в соответствии с технологией SADT, является разбиение всего процесса на основные функции. Таковыми являются:

- анализ и расчет величины валютного риска;
- формирование стратегии управления валютным риском;
- проведение оптимизации уровня валютного риска (валютной позиции).

Заключительный этап формирования модели представляет собой подробный анализ и декомпозиция выделенных функций. Результатом такого анализа является описание входов, выходов и управлений, которые в свою очередь находят отражение при описании блоков и дуг в итоговой диаграмме SADT.

В заключение отметим, что сформированная функциональная модель системы процесса поддержки принятия решений по технологии SADT является основой комплексного управления валютным риском хозяйствующего субъекта, внедрение которого, в свою очередь, позволит повысить эффективность его работы в условиях нестабильной экономики.

Список литературы:

1. Марка Д., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования / Д. Марка, К. МакГоуэн; пер. с англ. – М.: 1993. – 240 с.
2. Методология IDEF0. Стандарт. Русская версия. – М.: МетаТехнология, 1993. – 84 с.
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисков ситуаций. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 880 с.

ВЛИЯНИЕ НОВОЙ ФОРМУЛЫ УСПЕШНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

© Печенёва Е.В.*

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

Необходимость замены традиционной формулы ведения успешного бизнеса $\text{Успех} = F(\text{Товар, объем})$ новой формулой $\text{Успех} = F(\text{уровень отношений с внешним миром, стоимость})$ для обеспечения устойчивой конкурентоспособности фирмы.

Конкурентоспособность фирмы зависит от устойчивости ее позиций на рынке, а поддержание этой устойчивости определяется формулой успешного ведения бизнеса. В современных экономических условиях данная формула претерпевает существенные изменения, как в России, так и за рубежом. Это связано со стремительно развивающимися научно-техническим прогрессом и сверх коммуникациями (телевидение, интернет). Существует огромное количество рекламных предложений потребителю, в таком потоке очень трудно сориентироваться и выделить те товары, которые бы отличались от аналогов, с выгодой для потребителя. Двадцать лет тому назад средний европейский супермаркет предлагал 3000-5000 наименований товаров, сегодня же ассортимент среднего британского супермаркета состоит из 20000-25000 наименований [2, с.21]. В этот период существовали следующие условия ведения бизнеса:

1. Ненасыщенность рынков товаров и услуг;
2. Высокие входные барьеры в бизнес, что порождало низкий уровень конкуренции;
3. Отсутствие сверхкоммуникаций, соответственно небольшая информационная осведомленность потребителей относительно ассортимента и качества товаров на рынке.

Вышеуказанным условиям соответствовала формула успеха бизнеса: $\text{Успех} = F(\text{Товар, Объем})$.

Согласно этой формуле коммерческий успех предприятия напрямую зависел от того, какой товар реализовывался на рынке и в каких объемах. Способ привлечения потребителя также основывался на выявленной формуле. Привлечение потребителя строилось на выделении материально осязаемых отличительных характеристиках определенного товара. И в

* Магистрант кафедры Магистерской подготовки Международного института управления, финансов и бизнеса

условиях слабой информированности потребителей и небольшого набора предложенных товаров такой подход привлечения потребителей работал успешно [3, с. 25].

На современном этапе, когда рынок изобилует товаром, и этот товар не отличается по своим характеристикам (качественным и стоимостным) от аналогов, в этом случае на первую роль выходят отношения с непосредственным потребителем. Таким образом, современная формула успеха выглядит следующим образом:

$$Успех = F (Уровень отношений, стоимость) [1]$$

Таким образом, суть новой формулы успешного ведения бизнеса заключается в доверительных отношениях между потребителем и поставщиком.

Потребитель – это только один из участников внешнего мира, с которым взаимодействует поставщик. Важную роль в ведении успешного бизнеса играют государственные органы, которые дают разрешение на ведение бизнеса, устанавливают различные налоговые режимы, поставщики ресурсов, от которых зависит качество и своевременность поставки необходимо сырья, общество, создающее определенное мнение о характеристиках товара.

Поэтому уровень отношений потребитель-поставщик – это часть отношений внешнего мира. Формулу ведения успешного бизнеса необходимо расширить следующим образом:

$$Успех = F (Уровень отношений с внешним миром, стоимость)$$

Таким образом, от уровня отношений поставщика с внешним миром напрямую зависит конкурентоспособность предприятия, сможет ли оно выстоять в борьбе с конкурентами, и занять лидирующее положение на рынке товаров и услуг. Освоение новой формулы успешного ведения бизнеса позволит обеспечивать конкурентоспособность фирмы в современных экономических условиях.

Список литературы:

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса: императивы 21-го века // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6.
2. Нильсон Т. Конкурентный брендинг. – СПб.: Питер, 2003. – 208 с.
3. Черкашов Е.М., Черкашов А.Е.. Брэндинг – путь к успешному и конкурентноспособному бизнесу: монография. – Тюмень: Издательство Тюменского Государственного Университета, 2005. – 232 с.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© Полякова Е.В.*

Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова, г. Москва

Статья посвящена актуальной теме исследования влияния мирового финансового кризиса на деятельность гостиничных предприятий (на примере г. Москвы). Проводится анализ влияния кризиса на конъюнктуру гостиничного рынка г. Москвы, сроки окупаемости проектов по строительству новых гостиниц, загрузку, среднюю цену номера. Помимо этого выделяются основные проблемы московского гостиничного рынка. Проведен анализ и прогнозирование прибыли от продаж номерного фонда типичного отеля среднего ценового сегмента, сделаны соответствующие выводы и даны рекомендации по повышению эффективности деятельности гостиничных предприятий в условиях кризиса.

Ситуация на гостиничном рынке Москвы, как и во всем мире, является сейчас достаточно сложной. Финансовый кризис привел к значительному сокращению бюджетов иностранных и российских компаний, выделяемых на командировки, организацию встреч, конференций, корпоративных мероприятий. Значительно сократился поток туристов, что связано с ухудшением общего благосостояния населения.

Эксперты AZIMUT Hotels Company обращают внимание, что в 2009 г. загрузка столичных отелей снизилась еще на 14-15 %, несмотря на острый дефицит качественных номеров в Москве. Это произошло впервые за последние 6 лет. Больше всего дефицит спроса испытывают бизнес-отели. В лучшем положении находятся клубные, загородные и курортные гостиницы среднего ценового уровня, рассчитанные на семейный отдых (в том числе не связанный с дальними перемещениями), поскольку россияне перестанут отдыхать совсем, но будут стараться экономить.

Кризис обнажил основную проблему российской гостиничной отрасли – катастрофическую нехватку недорогих гостиниц. А ведь именно в кризис гостиницы среднего уровня востребованы как никогда. Масштабные проекты по строительству гостиниц уровня 3-4* начали появляться всего два-три года назад.

В ближайшие годы сохранится дефицит гостиничных мест в среднем сегменте, который в условиях кризиса стал еще менее привлекательным

* Аспирант кафедры Гостиничного и туристического бизнеса

для инвесторов и девелоперов. Увеличение сроков окупаемости и высокие кредитные ставки вынуждают компании снижать объемы строительства. Большинство из заявленных проектов принадлежат к верхнему ценовому сегменту, так как их доходность значительно выше и позволяет рассчитывать на более быстрый возврат капитала

Но по мнению некоторых экспертов [6], гостиничный рынок Москвы может все же выиграть от кризиса, так как дефицит номерного фонда по-прежнему велик, конкуренция низкая, а цены на проживание одни из самых высоких в мире. То есть 5-7 лет окупаемости в нынешних условиях на рынках жилой, торговой и офисной недвижимости уже не кажутся инвесторам слишком большим сроком. Средняя цена номера в Москве около \$ 340, а в Европе \$ 140. Средний дневной доход с одного номера в день с учетом простоев составляет в Москве около \$ 215 – уровень, недостижимый для большинства городов мира. Между тем спад деловой активности приводит к высвобождению части торговых и офисных помещений и снижению ставок аренды. Все это может привести к притоку инвестиций в строительство гостиниц из смежных секторов рынка, а также из-за рубежа, поскольку в Европе нормой окупаемости гостиниц считается 10-12 лет.

Кризисная ситуация усугублена сезонными колебаниями заполняемости. Так, резкий спад спроса на отели в летние месяцы, когда россияне традиционно уезжают отдыхать в другие страны, может привести к уходу некоторых игроков с рынка – например, небольших частных мини-гостиниц или даже крупных люксовых отелей, простаивающих в эти периоды практически пустыми.

В начале 2009 г. владельцам отелей уже пришлось задуматься не только над снижением расценок, но и над сокращением издержек. В первую очередь пересмотру подвергаются наиболее расходные позиции, такие как персонал, реклама и маркетинг.

По мнению экспертов, в целом рынок оживет не ранее чем через два года [5]. На сегодня очевидно, что в наиболее незавидном положении оказались девелоперы, развивавшие проекты практически полностью на кредитные деньги. Частные инвесторы в основной массе строили отели на собственные средства, привлекая кредитные ресурсы в соотношении 50 на 50 и менее, поэтому они легче пережили кризис доверия на кредитном рынке. Есть достаточно много собственников, для которых гостиничный проект – не способ спекулятивно заработать. Те из них, у кого нет проблем с финансированием, продолжают развивать свои проекты (с небольшими географическими поправками). Все зависит от того, какой инвестор стоит за проектом, есть ли у него средства на его завершение, а главное – есть ли мотивация эти средства в проект вливать: профильный это бизнес или деньги были брошены в гостиницы за неимением лучшей альтернативы

(теперь она есть – поддержание жизнеспособности основного бизнеса, например), надеялся ли инвестор, входя в проект «на пике» гостиничных цен и прибыльности, на нереально быстрый возврат денег (теперь сроки значительно удлиняются).

Рассмотрим влияние мирового финансового кризиса на прибыль гостиничных предприятий среднего ценового сегмента на примере гостиницы «Катерина Сити», г. Москва.

Гостиница «Катерина-Сити» является типичным бизнес-отелем. Целевым сегментом рынка для гостиницы являются деловые люди. Гостиница обладает выгодным месторасположением – всего в 3 км от Красной площади и рядом со многими основными бизнес – центрами.

Загрузка гостиницы подвержена сезонности, а также варьируется по дням недели, что характерно для всех бизнес-отелей.

Кризисная ситуация привела к снижению загрузки гостиницы на 10 % и это повлекло за собой значительное снижение прибыли от продажи номерного фонда. Руководство гостиницы при этом делало всё возможное, чтоб не снижать цены на номера, так как известно, что это не ведет к пропорциональному увеличению загрузки и значительно усложняет возврат к прежнему уровню цен при улучшении экономической ситуации [3, 4].

На рис. 1. приведен тренд-цикл временного ряда прибыли от продажи номерного фонда гостиницы за январь 2004 – ноябрь 2009 гг.

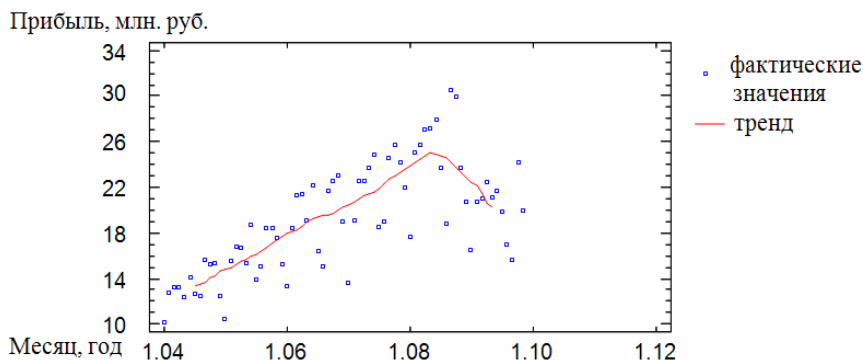


Рис. 1. Тренд временного ряда прибыли от продажи номерного фонда гостиницы «Катерина Сити» за 2004-2009 гг.

Из графика видно, что прибыль имеет тенденцию к увеличению до января 2009 г., после чего наблюдается понижающийся тренд, что объясняется снижением загрузки и, в свою очередь, прибыли гостиницы.

На рис. 2. представлены 6 графиков динамики прибыли от продажи номерного фонда за период 2004-2009 гг. Для каждого года построен соб-

ственный график, что позволяет нам сравнить динамику прибыли в каждом из рассматриваемых периодов.

Мы видим, что 2009 год начался с уровня чуть ниже, чем 2008 г., но к сентябрю показатель прибыли упал до уровня 2004 г. К октябрю ситуация несколько улучшилась, но к концу года снова начался спад.

Прибыль, млн. руб.

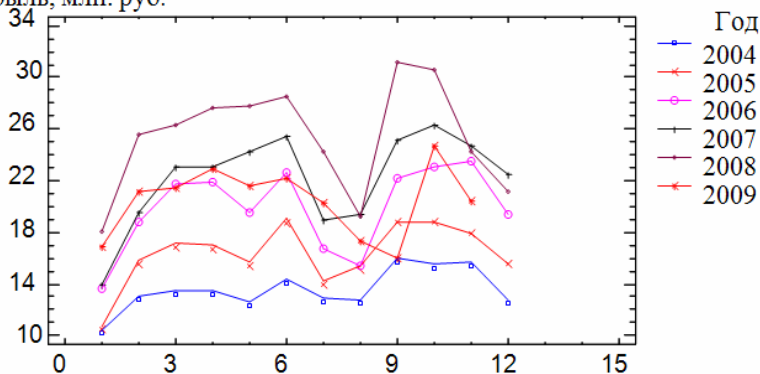


Рис. 2. Годовые субсерии

Рассмотрим прогноз прибыли от продаж номерного фонда до ноября 2011 г. Его график изображен на рис. 3.

Из графика видно, что ситуация в 2010 г. несколько стабилизируется, но в целом роста прибыли не ожидается. В 2011 г. ожидается спад прибыли. Нужно учитывать, что программа не рассматривает многих внешних факторов и основывается преимущественно на статистике прошлых лет, поэтому скорее всего спад не будет таким резким [3].

Прибыль, млн. руб.

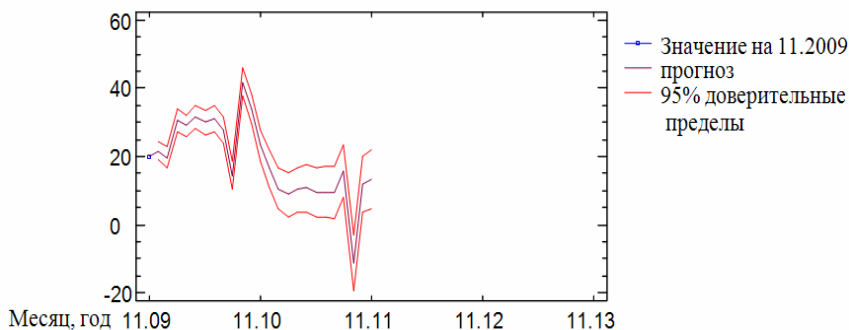


Рис. 3. График прогнозов

Активная антикризисная политика гостиницы вполне может исправить ситуацию и обусловить рост прибыли и стабилизацию положения на рынке. Нужно стараться привлечь как можно большее количество гостей, не снижая или как можно меньше снижая при этом цены на номера [4].

Этого можно достигнуть, повышая ценность предоставляемых услуг для потребителя, путем повышения качества обслуживания и включения каких-то дополнительных атрибутов в уже ставшие привычными продукты. В условиях кризиса на передний план выступает неценовая конкуренция. Выигрывают те гостиницы, которые могут предложить что-то особенное, запоминающееся, привлекательное. При этом специальные предложения должны быть прозрачными, понятными, предоставляющими ясно видимую выгоду для потенциального гостя.

При разработке ценовой политики гостиницы нужно обязательно руководствоваться принципами управления доходами Yield Management: продавать номера определенным группам потребителей по определенным ценам в определенное время, максимизируя при этом прибыль [2].

Также бизнес-отелям рекомендуется уделить больше внимания сегменту туристических групп, так как туристы приезжают в Москву в выходные и праздничные дни, в летние месяцы, то есть во время низкого сезона, когда бизнесмены уезжают домой и в отпуска. Это позволит повысить прибыль гостиницы в эти периоды и сгладит сезонные пики.

Эксперты ждут банкротств, закрытий гостиниц и продажи активов по «бросовым» ценам. Речь идет о своего рода зачистке отрасли. Компании и гостиницы, у которых правильная бизнес-модель, грамотные управленцы и хорошее сочетание цена-качество, продолжают существовать. Те же, что появились на вершине пика экономического роста и не имеют серьезного «фундамента», чьи владельцы просто хотели выгодно воспользоваться моментом, исчезнут. Сейчас наступает время прекрасных возможностей для слияния, объединения, покупки в масштабах отрасли [5].

Список литературы:

1. Гончаров В.В. Важнейшие критерии результативности управления. – М.: МНИИПУ, 2004. – 306 с.
2. Попов Л.А., Егоркина Е.С. Современный гостиничный бизнес // Актуальные проблемы развития экономики современной России. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2004. – 231 с.
3. Прогнозирование в индустрии гостеприимства и туризма: учебник / Под общей ред. В.П. Белянского. – М.: Изд-во Рос. Экон. Акад., 2005. – 278 с.
4. Филипповский Е.Е., Шмарова Л.В. Экономика и организация гостиничного хозяйства. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 286 с.
5. Журнал «Гостиница и ресторан: бизнес и управление». – 2009. – № 8.
6. Газета «Московская перспектива». – 2009. – № 10.

МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ АССОРТИМЕНТА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Рассадина Е.С.*

Магнитогорский государственный университет, г. Магнитогорск

Каждое производственное предприятие заинтересовано в формировании оптимальной с точки зрения какого-либо выбранного критерия производственной программы. В данной статье рассмотрены задачи оптимизации ассортимента на многономенклатурном предприятии с учетом всех необходимых требований и применением методов экономико-математического моделирования и компьютерных программных средств.

Известно, что любую задачу планирования производства на предприятии всегда можно отнести к одному из двух классов – задачи текущего или перспективного планирования. Задачи текущего планирования – это ведение расчетов внутри временной единицы [3, с. 309].

Пусть некоторое предприятие выпускает продукцию, расходуя при этом определенное количество производственных ресурсов. Речь идет о текущем планировании, поэтому цены на готовую продукцию и потребляемые предприятием ресурсы можно считать постоянными. Кроме того, в рамках короткого периода времени предположение о пропорциональности затрат ресурсов объемам выпуска продукции вполне адекватно реальным хозяйственным условиям. Таким образом, можно считать количества ресурсов, затрачиваемые на единицу выпускаемой продукции (нормы затрат), заданными числами. Задачи сводятся к определению плана выпуска готовой продукции, оптимального в смысле некоторого (или нескольких) производственно-финансового критерия: максимизации прибыли, объемов выпуска продукции, минимизации налоговых платежей и т.д.

Рассмотрим конкретную задачу *оптимизации ассортимента выпускаемой продукции* на ОАО «Магнитогорский молочный комбинат» (далее ОАО «ГМК»). В качестве планового периода (временной единицы) выберем один месяц.

ОАО «ГМК» производит 9 видов продукции, поставляет их заказчикам и реализует на рынке. Для производства продукции предприятие использует 5 различных типов ресурсов. Расход i -го ресурса ($i \in 1, 2, \dots, 5$) на единицу продукции j -го вида ($j \in 1, 2, \dots, 9$), цена единицы продукции

* Старший преподаватель кафедры «Математические методы в экономике»

каждого вида известны и заданы в табл. 1. Известно также, что в начале планового производственного периода имеется непополняемый запас ресурсов и он также известен и указан в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для экономико-математического моделирования

Наименование продукции	Цена реализации, руб./кг	Норма затрат, руб./кг				
		Сырье	Пищевые продукты	Упаковка	З/плата	Прочие общие расходы
Молоко	22,77	9,26	-	0,68	0,06	7,54
Сливки	50,80	19,90	-	3,43	0,14	3,39
Кисломолочные продукты	25,02	9,13	0,39	0,97	0,06	7,19
Сметана	76,36	27,78	0,53	2,99	0,19	8,37
Творог	115,83	42,52	2,77	2,12	0,29	14,19
Масло	163,14	112,81	-	2,59	0,70	8,68
Молоко сгущенное	53,75	8,58	21,22	3,94	0,21	15,46
Йогурт	68,00	10,27	9,44	9,15	0,18	17,34
СОМ	75,00	60,15	-	0,45	0,37	2,67
Лимиты ресурсов, тыс.руб.		40 000	650	2 400	270	15 600

Кроме того, для данного многономенклатурного производства известны динамические точки безубыточности [4], т.е. такие объемы продаж, при которых предприятие будет в состоянии покрыть все свои издержки (постоянные и переменные), не получая при этом прибыли.

Требуется определить такой план выпуска готовой продукции, для которого выручка от ее реализации будет максимальной.

Управляющие переменные для данной задачи имеют вид: $(x) = (x_1, x_2, \dots, x_9) \in R^9$ – вектор плановых (оптимальных) объемов задания по выпуску готовой продукции. Приведем экономико-математическую модель данной задачи в общем виде:

$$P = \sum_{j=1}^n c_j \cdot x_j = \langle c, x \rangle \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} x \geq S_{\min} \\ Ax \leq b \\ A \in R^{n \times m}; b \in R^m; x, c, S_{\min} \in R^n \end{cases}$$

где n – количество видов готовой продукции;

m – количество видов используемых производственных ресурсов;

$(c) = (c_1, c_2, \dots, c_n) \in R^n$ – цены на готовую продукцию;

$(b) = (b_1, b_2, \dots, b_m) \in R^m$ – лимиты производственных ресурсов на начало планируемого периода;

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} \in R^{n \times m} - \text{нормы затрат ресурсов (количество}$$

ресурса i -го типа для изготовления одного изделия j -го вида ($i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n$);

$(S_{min}) = (S_{min1}, S_{min2}, \dots, S_{minn}) \in R^n$ – вектор минимально приемлемого объема продаж готовой продукции (динамическая точка безубыточности).

Решение этой задачи может быть найдено, например, стандартным симплекс-методом или его модификациями, допускающими эффективную компьютерную реализацию для конкретных моделей больших размерностей. Решим данную задачу с помощью средств табличного процессора MS Excel. Получим следующие оптимальные объемы выпуска каждого наименования продукции:

Таблица 2

Результат моделирования без дополнительных вложений

Наименование продукции	Количество продукции, кг
Молоко	611679,13
Сливки	1179,86
Кисломолочные продукты	334215,00
Сметана	343073,70
Творог	105750,05
Масло	151040,73
Молоко сгущенное	1781,54
Йогурт	775,24
СМ	2921,12

Выручка от реализации будет максимальной и составит 85802506,94 рублей. Сравним полученные оптимальные объемы продукции с тем количеством продукции, которое предприятие реально выпустило за анализируемый период, израсходовав при этом весь запас ресурсов.

Выручка от реализации, соответствующая выпуску продукции, приведенному на рис. 1, составляет 84346323,37 руб.

Таким образом, оптимизируя ассортимент выпускаемой продукции в плановом периоде, предприятие может получить дополнительный доход в размере 1456183,57 рублей, расходуя при этом тоже количество ресурсов.

Пусть теперь для ОАО «ГМК» известно, что запас ресурсов может быть пополнен в начале планового периода. Предприятие располагает средствами в размере 1 млн. руб., а производственные ресурсы можно приобрести по следующим ценам.

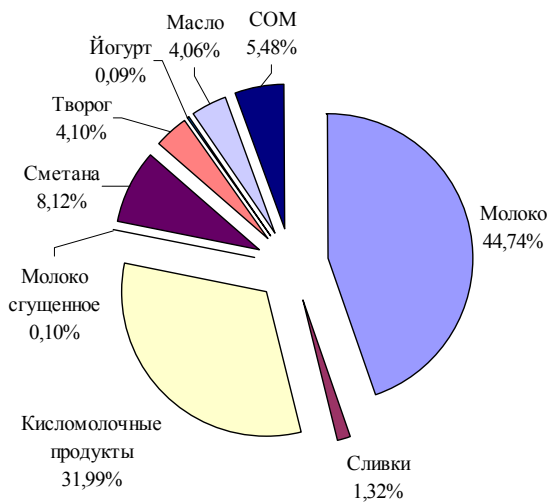


Рис. 1. Реальный выпуск продукции в плановом периоде

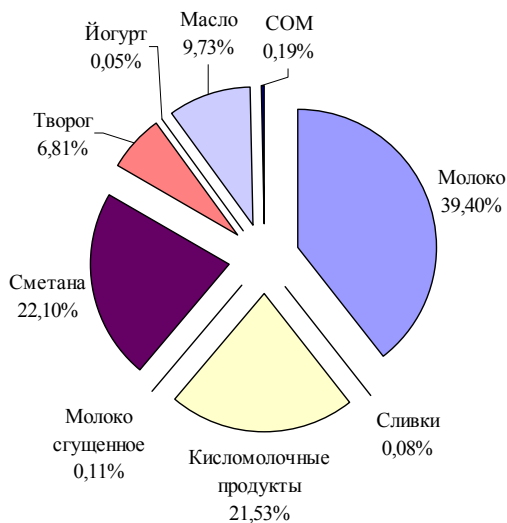


Рис. 2. Оптимальный выпуск продукции в плановом периоде

Таблица 3

Цены на производственные ресурсы, руб./ед.

Сырье	Пищевые продукты	Упаковка	З/плата	Прочие общие расходы
19,22	0,31	1,13	0,13	7,51

Требуется также определить такой план выпуска готовой продукции, для которого выручка от ее реализации будет максимальной.

Управляющие переменные для данной задачи имеют вид: $(x, y) = (x_1, x_2, \dots, x_9; y_1, y_2, \dots, y_5) \in R^{14}$ – вектор, включающий плановые объемы задания по выпуску готовой продукции (первые 9 компонент) и первоначальной закупке производственных ресурсов (последующие 5 компонент).

Экономико-математическая модель данной задачи в общем виде:

$$P = \langle c, x \rangle \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} x \geq S_{\min} \\ Ax \leq b + y \\ \langle q, y \rangle \leq K \\ A \in R^{n \times m}; y, q, b \in R^m; x \in R^n \end{cases}$$

где $(q) = (q_1, q_2, \dots, q_m) \in R^m$ – вектор цен на производственные ресурсы;

K – объем имеющихся в начальный момент времени денег.

Решив данную задачу в MS Excel, получим следующие результаты:

Таблица 4

Результат моделирования с дополнительными инвестициями в размере 1 млн. рублей

Наименование продукции	Количество продукции, кг
Молоко	611679,13
Сливки	1179,86
Кисломолочные продукты	334215,00
Сметана	1781,54
Творог	312249,07
Масло	384107,23
Молоко сгущенное	775,24
Йогурт	53713,72
СOM	2921,12

Выручка от реализации будет максимальной и составит 99812192,25 рублей. При этом дополнительные средства в размере 1млн.рублей пойдут на пополнение ресурсов в следующем соотношении: на пищевые продукты – 754450 рублей, на упаковку – 245550 рублей. Таким образом, истратив на ресурсы дополнительно 1млн. руб., ОАО «ГМК» может получить дополнительный доход в размере 14009685,31 рублей.

Итак, неоптимальная структура ассортимента приводит к снижению потенциального уровня дохода, а в итоге и прибыли, потере конкурентных позиций на перспективных потребительских и товарных рынках и, как следствие, – к снижению экономической устойчивости предприятия. Поэтому, управление товарным ассортиментом должно является ключевой функцией менеджмента каждого промышленного предприятия.

Список литературы:

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 432 с.: ил.
2. Шимко П.Д. Оптимальное управление экономическими системами: учеб. пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. – 240 с.
3. Экономико-математическое моделирование: учебник для студентов вузов / Под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 800 с.
4. Пикуза В. Автоматизация и моделирование бизнес-процессов в Excel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.management.com.ua.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

© Рубцова О.С.*

Оренбургский филиал Института экономики Уральского отделения
Российской Академии Наук, г. Оренбург

Рассмотрено влияние технического потенциала на результаты деятельности сельскохозяйственных организаций Оренбургской области (по сельскохозяйственным зонам). Приведены меры для стабильного развития технического потенциала области.

В рыночной экономике сельское хозяйство является одной из наиболее отстающих в экономическом и социальном отношении отраслей. Особое место в ряду нерешенных проблем сельского хозяйства занимает проблема связанная с техническим потенциалом.

Происходящие в сельском хозяйстве России экономические реформы осуществлявшиеся без достаточной государственной поддержки сельских товаропроизводителей и при постоянно увеличивающемся диспаритете цен привело к снижению эффективности использования технического потенциала большинства аграрных регионов страны. В связи с чем, возникла необходимость исследования данной проблемы на региональном уровне.

В современных условиях проблема эффективного использования технического потенциала является важнейшей составной частью долговременной экономической стратегии экономического развития страны. Тех-

* Аспирант

нический потенциал представляет собой совокупность трудовых и материальных ресурсов, научно-технических знаний и производственного опыта. Его можно представить как совокупный процесс научной деятельности и производства, включающий в себя следующие структурные элементы, образующие единое целое: кадровый состав, материально-техническую базу, информационные ресурсы.

Задача аграрной политики на современном этапе состоит в том, чтобы определить приоритеты развития аграрной сферы России и в соответствии с ними разработать основные направления их реализации. Необходимо перейти к принципиально новому способу аграрного производства, обеспечивающему продовольственную безопасность страны. Это требует коренное преобразование производительных сил сельского хозяйства.

Результаты сельскохозяйственного производства в значительной степени зависят от состояния и структуры его технического потенциала. Перед экономической наукой стоит задача исследовать специфику формирования технического потенциала сельскохозяйственных предприятий и на этой основе предложить пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства в сочетании с государственной поддержкой аграрной сферы. Неравномерность социально-экономического развития отдельных территориальных образований приводит к дифференциации результатов сельскохозяйственного производства.

Технический потенциал аграрного сектора экономики страны в течение всего периода реформирования не только сокращался, но и ухудшался по качественным характеристикам.

Аграрная реформа в сельском хозяйстве развивается на фоне экономической нестабильности, нарушения производственных связей, инфляции, снижения покупательской способности и резкого сокращения бюджетного финансирования агропромышленного комплекса, усиления диспаритета цен на ресурсы для АПК [1].

В связи с резким расслоением коллективных и фермерских хозяйств в России по уровню финансовой состоятельности, объемам производимой продукции, дорожно-транспортной инфраструктуре, производственно-технической обеспеченности, российский рынок техники требует наличия как дорогих, сложных и высокопроизводительных машин, так и простых, дешевых с минимальными затратами на техобслуживание и ремонт. Рыночная экономика АПК требует создания комбайнов малой, средней и высокой производительности с разной степенью комплектации, наличия универсальных базовых моделей, их узкозональных модификаций. Применительно к зерноуборочной технике выполнение этих требований приводит к необходимости участвовать отечественным машинопроизводителям в жесткой конкурентной борьбе с зарубежными фирмами за объемный российский рынок [2].

В результате снижения уровня технического потенциала обеспеченность машинно-тракторным парком Российской Федерации, составляет уже менее 50 %, в том числе тракторами – 41 %, плугами – 46 %, зерноуборочными комбайнами – менее 48 %. По оценке Министерства сельского хозяйства в 2007 г. дефицит техники составлял 23 тыс. тракторов, 4,7 тыс. комбайнов, 6,7 тыс. сеялок. Кроме того, значительная часть имеющейся техники подлежит списанию в настоящее время.

Рассмотрим влияние посевных площадей зерновых культур; тракторов и зерноуборочных комбайнов; среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве на валовой сбор зерна в Оренбургской области. В первую очередь следует оценить влияние тракторов и зерноуборочных комбайнов, претерпевших в последние годы значительные изменения, на валовой сбор зерна.

Рассмотрим регрессионную модель на основании статистических данных представленных в табл. 1.

В Центральной зоне валовой сбор зерна (тыс. центнеров) увеличится при увеличении посевных площадей (тыс. га) на 1 тыс. га в 0,925 раз, зерноуборочных комбайнов (шт.) на 1 шт. в 4,52 раз и среднегодовой численности работников (чел.) на 1 чел. в 0,107 раз. Уменьшится валовой сбор зерна (тыс. центнеров) при уменьшении тракторов (шт.) на 1 шт. в 5,4 раз.

В Северной и Западной зоне при уменьшении тракторов (шт.) на 1 шт. валовой сбор зерна (тыс. центнеров) уменьшится в 0,06 раз; 4,4 раз и среднегодовой численности работников (чел.) на 1 чел. в 2,1 раз; в 1,2 раз соответственно, а так же в Северной зоне уменьшение валового сбора зерна произойдет из-за посевных площадей (тыс. га) на 1 тыс. га в 0,03 раз.

Уменьшение валового сбора зерна (тыс. центнеров) в Юго-западной происходит из-за среднегодовой численности работников (чел.) на 1 чел. в 3 раза; в Южной зоне при уменьшении зерноуборочных комбайнов (шт.) на 1 шт. в 3,3 раза и тракторов (шт.) на 1 шт. в 1,1 раз. В Восточной зоне уменьшение валового сбора зерна (тыс. центнеров) происходит при уменьшении тракторов (шт.) на 1 шт. в 4 раза и среднегодовой численности работников занятых в сельскохозяйственном производстве (чел.) на 1 чел в 2,6 раз.

Таким образом, мы выявили, что снижение количества тракторов, зерноуборочных комбайнов и среднегодовой численности работников негативно сказывается на увеличении производства сельскохозяйственных культур и техническом потенциале области.

Выявленная ситуация в большей степени объясняется тем, что сельскохозяйственные организации Оренбургской области не подготовлены к рыночным условиям хозяйствования, у них нет возможности приобретать новые виды техники и оборудования. В настоящее время основные направления повышения эффективности функционирования технического

потенциала сельскохозяйственных организаций заключаются в определении комплекса организационных, экономических и социальных мер государственного воздействия, к числу которых следует отнести:

- формирование и четкую реализацию целевых научно-технических региональных программ;
- ориентацию органов управления на активизацию технического потенциала;
- поддержку деятельности научных учреждений, направленных на удовлетворение конкретных запросов аграрного производства;
- развитие информационно-консультационных центров в регионе;
- постоянную работу по подготовке и переподготовке кадров АПК.

Таблица 1

Влияние количества тракторов и зерноуборочных комбайнов, посевных площадей зерновых культур, среднегодовой численности работников на валовой сбор зерна в Оренбургской области по сельскохозяйственным зонам (данные 2001-2008гг.)

Зоны	Свободный член	Посевные площади зерновых культур, тыс.га, X1	Трактора, шт., X2	Зерноуборочные комбайны, шт., X3	Среднегод. численность занятых в с/х, чел., X4	Проверка адекватности уравнения		
						Критерий Фишера, F	Коэффициент корреляции, R	Коэффициент регрессии, R ²
Центральная	- 5478,32	0,925	-5,4	4,5	0,107	3,66	0,9111	0,8301
Северная	-16911,62	-0,03	-0,06	3,17	-2,1	25,19	0,999	0,999
Западная	-295,37	1,81	-4,4	4,48	-1,2	8,11	0,9567	0,9153
Юго-западная	-4637,09	1,86	0,823	0,959	-3	19,15	0,9809	0,9623
Южная	7434,412	1,22	-1,1	-3,3	3,86	4,14	0,9201	0,8467
Восточная	-5227,61	0,511	-4	6,39	-2,6	0,37	0,5737	0,329

Освоение указанных мероприятий в комплексе должно стать стартовой площадкой для стабильного развития технического потенциала в сельскохозяйственных организациях Оренбургской области [3].

Список литературы:

1. Тимченко А.Н. Эффективность предпринимательской деятельности в сфере машинно-технологического обслуживания агробизнеса // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 8. – С. 77-79.
2. Жалнин Э.В. Стратегия перспективного развития механизации уборки зерновых культур // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2004. – № 9. – С. 3-7.

3. Ходос Д. Инновационные процессы в АПК: проблемы формирования и перспективы развития // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – № 4. – С. 10-12.

ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА АВИАЦИОННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© Сангадиев Ч.З.*

Московский авиационный институт
(государственный технический университет), г. Москва

В статье рассматривается значение информационных технологий в авиационно-промышленном комплексе. Предлагается методика построения корпоративной информационной системы (КИС) на предприятии авиационно-промышленного комплекса.

Авиационно-промышленный комплекс является одним из наиболее высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики страны и продолжает сохранять достаточно высокий научно-технический и производственный потенциал и способность обеспечивать разработку продукции военного, двойного и гражданского назначения на уровне, не уступающем мировому.

Отличительными особенностями авиационно-промышленного комплекса являются высокая сложность и наукоемкость продукции, многообразие технологических процессов при производстве, а также многоуровневость управления предприятиями (рис. 1).

Государственная политика в области авиационно-промышленного комплекса одним из приоритетов ставит формирование интегрированных структур с жесткой вертикалью управления. Учитывая характер деятельности и разнородность производственных и технологических процессов, а также разветвленную управленческую иерархию формирующихся интегрированных структур (с множеством схем подчиненности и взаимосвязи), информационные технологии выступают как главный инструмент, обеспечивающий эффективное управление предприятием.

В то же время в большинстве случаев автоматизированные системы, разрабатываемые и внедряемые на предприятиях, чаще всего достаточно успешно используются в качестве средства автоматизации определенных процессов, для сбора и обработки разнообразной информации и решения других локальных задач, достаточно слабо пересекающихся с общей линией развития.

* Аспирант кафедры «Производственный менеджмент и маркетинг»

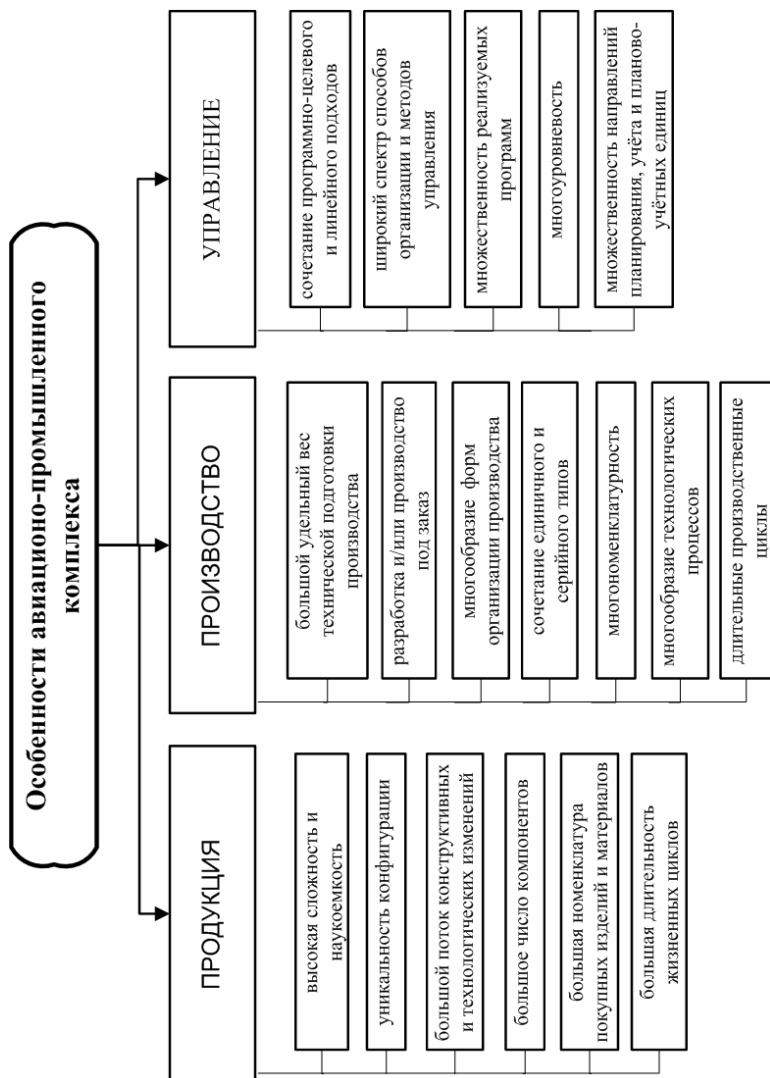


Рис.1. Особенности авиационно-промышленного комплекса

Концепция внедрения корпоративной информационной системы, должна быть ориентирована на решение стратегических задач, в числе которых повышение конкурентоспособности предприятия, повышение эффективности управления и обеспечение ее инвестиционной привлекательности, укрепление существующих рынков сбыта.

Основной отличительной особенностью корпоративной информационной системы от автоматизированных систем является формирование единого информационного поля для создания эффективного механизма управления, охватывающего все бизнес процессы предприятия.

Корпоративная информационная система строится как единый комплекс программно-технических и организационных решений, охватывающих все производственные, технологические, финансовые и хозяйственные процессы и объединяя все подразделения корпорации в единое информационное пространство.

Система должна обладать открытой модульной структурой. Это, во-первых, позволяет максимально эффективно решать весь спектр задач, обеспечивать гибкую настройку создаваемой системы в зависимости от условий и вида деятельности (проектирование, производство, транспортировка и реализация продукции). Во-вторых, оптимизируются затраты на внедрение этого решения за счет поэтапной реализации проекта и максимального использования уже существующих информационных систем и их компонентов.

Круг конкретных задач, решаемых в результате создания корпоративной информационной системы, включает:

- объединение в единое информационное пространство большого числа территориально удаленных друг от друга объектов и подразделений;
- высокоскоростную передачу по каналам связи любых видов информационных потоков;
- поддержку деятельности всех подразделений и объектов интегрированной структуры;
- автоматизацию всех организационно-управленческих и технологических процессов предприятия, оперативный контроль и управление процессами производства, транспортировки и сбыта, взаиморасчетов с потребителями и поставщиками, управление персоналом и т.д.;
- мощные средства обработки и анализа получаемой информации, расчет плановой и фактической себестоимости продукции;
- обеспечение необходимого уровня безопасности и защиты информационных ресурсов корпорации.

Ключевые конкурентные преимущества авиационно-промышленного комплекса сосредоточены, в интеграции предприятий, процессов управле-

ния проектированием и производством на основе современных информационных технологий. Решение проблемы интеграции позволит радикально сократить сроки проработки и постановки производства, резко повысить качество и конкурентоспособность изделий.

Целью развития организации и управления является повышение конкурентоспособности за счёт своевременного и комплектного изготовления продукции, снижения уровня издержек в процессе производства и сокращения сроков изготовления продукции.

Главным итогом внедрения корпоративной информационной системы должно явиться создание в интегрированной структуре эффективного и действенного механизма управления, охватывающего бизнес-процессы – финансово-производственные, технологические, маркетинг, продажи и т.д. В результате этого корпорация выходит на качественно новый уровень управления и планирования своей деятельности.

Прежде чем приступить к внедрению корпоративной информационной системы необходимо выбрать базовую платформу.

Базовая платформа – один или несколько программных продуктов предназначенных обладающих функциональностью, достаточной для управления промышленными предприятиями.

Выбор базовой платформы, удовлетворяющей всему многообразию требований оптимальным образом, является одним из наиболее ответственных шагов, учитывая то обстоятельство, что срок создания системы на крупном предприятии – не менее 5 лет.

Очевидно, что при выборе базовой платформы следует учитывать опыт внедрения информационных систем на крупных зарубежных авиационных предприятиях таких как EADS, British Aerospace и др. Немаловажным является опыт внедрения информационных систем на крупных отечественных высокотехнологичных предприятиях, таких как ОАО «РЖД», ОАО «Лукойл», ОАО «Русал» и др.

Следует отметить, что на сегодняшний день анализ функциональности программных пакетов показывает, что, строго говоря, только ведущие зарубежные программные пакеты, представленные на рынке программных продуктов, в части управления основными процессами авиастроительного предприятия в целом соответствуют предъявляемым требованиям для внедрения на их базе корпоративной информационной системы.

Особенностью внедрения корпоративной информационной системы учитывая масштабы и минимизацию затрат, является разбиение проекта на этапы.

В первую очередь включаются основные (базовые) бизнес-процессы одного или нескольких подразделений.

Основной комплекс задач, объединяющий все бизнес-процессы на всех подразделениях интегрированной структуры, отнесен ко второй очереди.

Разработка 1-ой очереди была подчинена достижению конкретных целей по разработке и внедрению основных бизнес-процессов, таких как закупка и поставка материалов и оборудования, производственный цикл, контроль запасов и снабжения, обмен информацией между подразделениями. Данные бизнес-процессы в рамках интегрированной структуры следует внедрять на одном конкретно выбранном профильном подразделении. Качественная проработка 1-й очереди позволит с наименьшими затратами перейти ко 2-й очереди.

Цели и критерии разработки 2-ой очереди информационной системы управления, направлены на совершенствование организации и управления интегрированной структурой в целом.

Таблица 1

**Задачи внедрения 1-й и 2-й очереди
корпоративной информационной системы**

Задачи 1-й очереди КИС	Задачи 2-й очереди КИС
– обеспечение бездефицитного снабжения материалами, комплектующими, услугами; – минимизация инвестиций в запасы и расходов, связанных с их содержанием; – повышение качества закупаемых материалов, комплектующих, услуг; – формирование оптимального множества поставщиков; – стандартизация номенклатуры закупок; – минимизация стоимости закупок; – минимизация административных расходов службы снабжения; – минимизация времени получения информации из других функциональных подразделений предприятия.	– совершенствование организации производства. – совершенствование планирования производства. – обеспечение бездефицитного снабжения сборочных процессов деталями и сборочными единицами. – минимизация инвестиций в незавершённое производство и расходов, связанных с их содержанием. – повышение качества деталей и сборочных единиц собственного изготовления. – совершенствование внутренней логистики. – совершенствование организации ремонта и эксплуатации оборудования.

Выводы:

1. Дальнейшее развитие и сохранение конкурентоспособности авиационно-промышленного комплекса не возможно без применения современных информационных технологий.

2. Информационная система – это формальная система, снабжающая руководящих работников информацией, необходимой им для принятия решений. Корпоративная информационная система затрагивает не только процесс снабжения информацией руководящих работников, но и объединяет процессы: планирования и управления производством и складскими запасами, финансового планирования, процессы материально-технического обеспечения и сбыта, учета обязательств и расчетов, ведения бухгалтерского и управленческого учета, эффективного контроля.

3. Использование предложенного механизма позволит минимизировать сроки и затраты на разработку и внедрение корпоративной информационной системы в интегрированной структуре авиационно-промышленного комплекса.

Список литературы:

1. Федеральная целевая программа «Развитие гражданской авиационной техники на 2002-2010 годы и на период до 2015 года».
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению: Моделирование бизнес-процессов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.
3. Бутрим Б.Н., Игнатенко В.В. Внедрение системы управления класса ERP на российском авиационном предприятии // Качество и ИПИ (CALS)-технологии. – 2004. – № 3.
4. О’Лири Дэниел. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / Пер. с англ. Ю.И. Водяновой. – М.: ООО «Вершина», 2004.
5. Гританс Я.М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов: экономические, управленческие и правовые аспекты. – М.: Вольтерс Клувер, 2005.

РОЛЬ МЕТРОПОЛИТЕНА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА ЕРЕВАНА

© Саркисян Т.Р.*

Европейская региональная образовательная академия,
Республика Армения, г. Ереван

Основной целью представленной статьи является выявление проблем в Ереванском метрополитене. С этой целью приводятся и анализируются показатели трудовой деятельности в частности показатель перевозок пассажиров. Для выявления причин провели анализ и сравнение с другими метрополитенами стран СНГ.

Основной вывод сводится к тому, что в сложившейся ситуации в коренном решении транспортного вопроса Еревана прерванное строительство Ереванского метрополитена не имеет аналогов.

Транспортная система, являясь одним из самых главных элементов государственной экономической системы, тесно связана как производственной, так и непроизводственной отраслью экономики. Важнейшей особенностью транспортного процесса является своеобразный характер созда-

* Преподаватель кафедры Экономики, соискатель

ваемой продукции. Транспорт не производит новой продукции. Продукция пассажирского транспорта выступает как услуга, которая по выражению Маркса, полезна не как вещь, а как деятельность. В связи с этим, полезный эффект, создаваемый транспортом, может быть употреблен лишь во время транспортного процесса, но не существует как отличающаяся от этого процесса потребительская вещь. Следовательно, здесь производство услуги совпадает ее потреблением, а потребление услуги прекращается одновременно с прекращением ее производства. Эта особенность, оказывает существенное влияние на экономику транспортных предприятий, в частности предприятий городского транспорта. Потребность населения в услугах городского транспорта зависит от сезонов, дней недели и часов суток. В результате неразрывной связи производства и потребления предприятия городского транспорта должны организовывать свою работу с учетом изменяющегося спроса населения, и применительно к нему строить график выпуска подвижного состава на линию, расписание движения и т.п. Вместе с тем, неравномерное использование подвижного состава и других основных фондов предприятий пассажирского транспорта отрицательно отражается на эксплуатационные показатели их работ. Это требует особого внимания к вопросам использования мощностей транспортных предприятий, к изысканию возможностей выравнивания нагрузки графиков. Услугами и продукцией этой сферы пользуется все наше общество, превращая ее в систему крупного социально-экономического поприща.

Несмотря на существенную и особую роль общественной транспортной сферы, сегодня метрополитен города Еревана находится в худшем состоянии, которое требует серьезного анализа трудовой деятельности. Основная задача метрополитена заключается в улучшении обслуживания пассажиров и в увеличении перевозок пассажиров. По сравнению с другими метрополитенами Ереванский метрополитен имеет спад перевозок. Для выявления причин, необходимо провести анализ с экономической точки зрения. Для этого необходимо анализировать взаимоотношение социальных последствий перехода рыночных отношений и объективных параметров в развитии общественного транспорта. Как правило, переход с одного вида хозяйствования к другому обычно совершается как с положительными, так и с отрицательными последствиями. Переход к рыночным отношениям в Армении характеризуется активностью социально-экономических процессов в обществе. Рыночные реформы позволили создать многослойную экономику, увеличили границы между личностью и собственностью. Однако, поскольку развал Советского Союза и переход к рыночной экономике в нашей стране произошел не постепенно, как последствие развития эволюции, а посредством революционной реформы, поэтому отрицательные последствия, намного значительны и охватили всю экономику: развалились прежние структуры, резко упал экономический

рост и начался политический и экономический кризис, до больших размеров дошла безработица, свое поприще нашла теневая экономика. Отмеченные факторы привели к социальным разногласиям, резко унизились жизненный уровень населения и впервые появился термин «пояс бедности». В итоге резко повысилась общественная зависимость от государственных дотаций [1]. Все эти явления выразились во всех отраслях экономики РА, где не исключение составила и транспортная сфера. В условиях беспорядочности работы наземного транспорта, метрополитен остался единственным средством передвижения, который работал в полном режиме. Одним из главных показателей характеризующим работу метрополитена является объем перевозок. Последний с 1990-2008 годы в Ереванском метрополитене имел следующий вид.

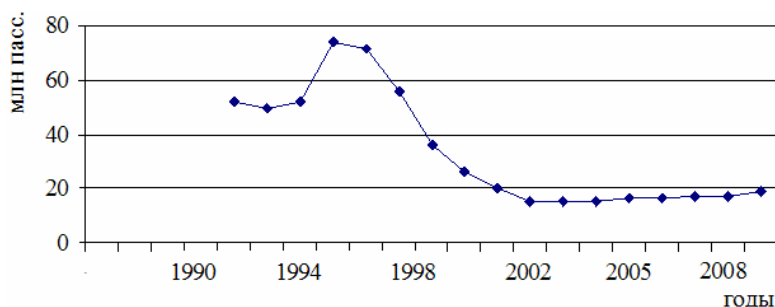


Рис. 1. Динамика перевозок пассажиров Ереванского метрополитена 1990-2008 [2, с. 324-325]

Как видим по диаграмме в сложный период перехода к рынку, уровень перевозок имел тенденцию роста. Оно резко увеличилось в 1990 году 51,2 млн. пассажиров, в 1993 году дошло до пика и составило 73,9 млн., что составляет 39 %. В последующие годы был замечен спад: 1996 году на 50 %, а в 2002 году на 70 %. После 1993 года причиной сокращения перевозок, стало то, что в условиях конкуренции с другими видами транспорта, метрополитен не проявил должную гибкость и не провел ценовую политику чтобы предотвратить сокращения перевозок. В 2003 году намечается небольшое увеличение объема перевозок, что обусловлено тем, что наземный транспорт не удовлетворял потребности населения. Вместе с этим являясь общественным транспортом, Ереванский метрополитен проявил себя надежным, скоростным средством передвижения. В итоге уровень перевозок 2003 года относительно 2004 году увеличился на 1,8% дойдя от 16,2 млн. до 16,5 млн.. Заметно сократилось количество бесплатных проездов с 3,496 млн. дойдя до 2,778 млн., то есть на 20,5 %. В 2008 году количество пассажиров составило 18,9 млн. человек, что на 9,3 % больше,

чем показатели прошлого года, а количество бесплатных проездов составило 1,650 млн., что также на 5,3 % меньше, количества пассажиров прошлого года.

По сравнению с другими видами общественного транспорта метрополитен имеет самую высокую пропускную способность и неслучайно, что по данным 2002 года все метрополитены мира пропустили 150 млн. пассажиров, что в 34 раза больше чем авиаперевозки [3].

Это сравнение говорит как о способностях метрополитена, так и о дальнейшем его социально- экономическом развитии.

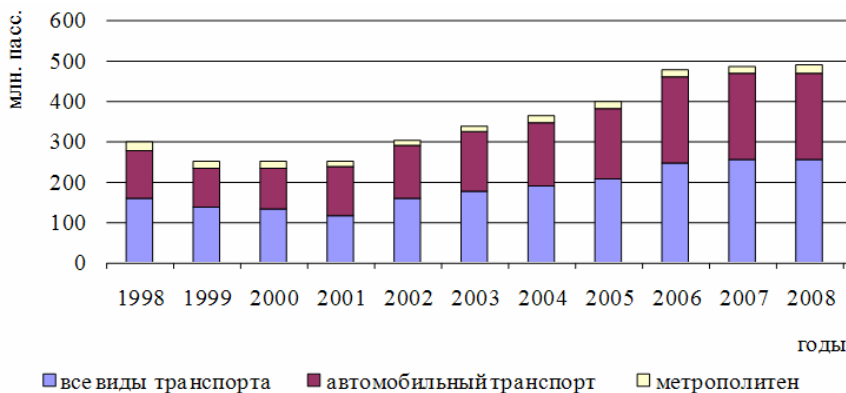


Рис. 2. Динамика объема перевозок пассажиров по разным видам транспорта в Ереване за 1998-2008 год [2, с. 318]

Как видно, в Ереванском метрополитене показатели за 1998-2002 г. имели тенденцию понижения и в течений этих четырех лет понизились на 5 %. Затем заметились увеличения объема перевозок и в 2008 году составил 18,9% или в сравнении с 2002 г. увеличилось на 4 %. По Генеральному проекту города Еревана количество легковых машин 2011 году составит около 147 тыс., а 2020 году 222 тыс. легковых машин, то есть их количество соответственно увеличится 1,5-2,2 раза. В последние годы в городе Ереване наблюдалось заметный рост количества собственных машин и по международным наблюдениям, в РА параллельно росту ВВП, это тенденция должна сохраниться и в ближайшие годы и в 2012 году степень автомобилизации в Ереване увеличится на 73 % по сравнению с 2001г. Общая длина городской магистральной сети составляет 214 км, плотность 1,7 км / кв. км, вместо 2,2 км / кв. км по нормативу. Вместе с этим 15 % магистральной сети полностью износилось, а 35 % находится на грани разрушения и последующая автомобилизация приведет к ухудшению экологии. В сложившейся ситуации в коренной решении транспортного вопроса Еревана пре-

рванное строительство Ереванского метрополитена не имеет аналогов. Генеральный план города Еревана предполагает планы развития метрополитена до 2012 года и до 2020 года. В частности предусмотрено в 2012 году сдать в эксплуатацию станцию «Ачапняк» в результате чего объем перевозок достигнет 30,66 млн. пассажиров, а удельный вес метрополитена в общем объеме перевозок составит 6,7 %. Кроме этого запланировано с 2013-2020 гг. построить 3 новые станции, что доведет объем перевозок до 61 млн. пассажиров, а удельный вес метрополитена до 11,9 %. Считаем уместным отметить, что Генплан предусматривает гармоническое развитие всех видов городского общественного транспорта, давая предпочтение метрополитену и троллейбусам, автобусам со средней вместительностью, что дает возможность сократить выброс выхлопных, ядовитых газов, а также разгрузить городские магистрали. Указанные в Генплане транспортные программы приведут к уменьшению маршрутных такси в 4 раза. В перспективном развитии транспорта приоритет будет отдан метрополитену и до 2020 г. предвиден увеличения объема перевозок более чем в 4 раза.

Список литературы:

1. Киракосян Г. Трансформации переходной экономики: Вопросы теории. – Ереван: «Экономист», 2002. – 87 с.
2. Статистический ежегодник Армении 2005-2008.
3. Международная Ассоциация «Метро», 2008

СЕЛЬСКИЕ ПОДВОРЬЯ: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВА

© Свирская Е.В.*

Забайкальский институт предпринимательства
Сибирского университета потребительской кооперации, г. Чита

Нелегкие времена переживает отечественное сельское хозяйство. В результате поспешных социально-экономических отношений в аграрном секторе экономики годовой валового продукта снизился вдвое, уменьшилось поголовье всех видов скота, значительно сократилась площадь обрабатываемой пашни. Например, за последнее десятилетие посевов в Забайкальском крае уменьшилось на 28,6 %, поголовье скота – на половину. Сокращение объема производства сопровождалось высвобождением рабочей силы, в крае это составило 55,7 тыс. человек. Если учесть, что оплата труда в 2-2,5 раза на селе ниже, чем в промышленности, то последствия реформирования для селян оказались очень тяжелыми.

* Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук

В условиях затяжного и системного кризиса села, в том числе и работники сельского хозяйства, вынуждены были изыскивать пути выживания. Такой путь был найден в расширении сельских подворий, продукция которых в основном употреблялась внутри семьи. Излишки ее приобретали товарное значение и реализовались на местных рынках. В настоящее время 19 млн. сельских жителей России живут за счет личных подворий. В Забайкальском крае подворья ведут более 40 тыс. сельских семей. Они производят 60% продукции животноводства и до 90 % картофеля и овощей.

Мы провели социологическое обследование сельских подворий в Иркутском районе на предмет их экономического и социального благополучия. С этой целью мы распространили среди их владельцев анкеты. В обработку вошло 35 анкет.

Мы выделяем из всей совокупности владельцев подворий следующие пять групп. В основу классификационного признака мы положим сферу занятости по основной деятельности и источникам доходов, состав семьи.

В первую группу входят семьи, где все трудоспособные работают в сельхозпредприятиях. Они обеспечены постоянной работой, но доход, получаемый от участия в общественном производстве, нестабилен и не обеспечивает условий для нормального проживания. С целью получения дополнительного дохода семьи занимаются ведением домашнего хозяйства. На их подворьях содержатся одна – две коровы со шлейфом, до трех свиней на откорме, до 10 овец и 5-8 десятков молодняка птицы. Рабочий день в таких семьях имеет продолжительность в напряженные периоды до 12-13 часов с учетом затрат труда на ведение подворья. В ведении подворья посильное участие принимают дети с 12-13-летнего возраста. Совокупный доход позволяет семье приобретать одежду, обувь, продовольствие, хотя существенных накоплений и вкладов у них не наблюдается. Сельхозпредприятия оказывают помощь таким семьям в приобретении, заготовке и доставке кормов.

Во вторую группу входят семьи, где трудоспособные члены семьи полностью или частично заняты в других отраслях материального производства и социальной сферы. Доход этих семей более стабилен, не зависит от результатов деятельности сельхозпредприятия, но его величина далеко не всегда достаточна для нормального воспроизводства семьи. Эти семьи ведут подворье, но в меньших размерах. Здесь практически нет товарной части и вся продукция расходуется внутри семьи.

В третью группу мы отнесли семьи, самостоятельно ведущие товарное сельскохозяйственное производство, т.е. фермерское хозяйство. Весь доход они получают от аграрного производства и оказания услуг, здесь нет нужды подразделять его на основные и подсобные. Такие хозяйства специализируются на выращивание и реализации зерна, которое они возделывают на площади от 100 до 800 га. поголовье скота у них небольшое,

редко превышает первую группу. Скот и птица обеспечивают полноценное питание членов семьи, а часть продукции (молоко, мясо) реализуется на рынке. Они хорошо вписались в современные рыночные отношения. Здесь практикуется использование наемного труда. Эта категория граждан представляет формирующийся в аграрном секторе России так называемый средний класс.

Четвертая группа селян представлена работниками сельского хозяйства и сферы, в состав семьи которых входят родители-пенсионеры. При этом вовсе не обязательно, чтобы семьи родителей и детей проживали совместно, главное ведение общего хозяйства, получение дохода. Такие семьи так же ведут хозяйство в размерах первой и второй групп. У этих двух семей единое подворье, от всех видов деятельности незначительны и не всегда превышают прожиточный уровень.

Наконец, мы выделяем семьи, которые в силу разных причин лишены постоянных и легальных источников дохода, как результата участия в общественном и ином производстве, а свое благополучие строят исключительно на ведении домашнего хозяйства. Эту группу представляют мало-квалифицированные и относительно молодые люди, деклассированные элементы. Отсутствие достаточных средств в этих семьях не позволяет применять современные технологии. Весь комплекс сельскохозяйственных работ по выращиванию картофеля и овощей, обслуживанию домашнему скоту базируется на ручном труде. Размеры домашнего хозяйства ограничены одной коровой, одним подвинком (или 6-8 овец) десятка кур-несушек, продуктивность которых очень низкая. Доходы от ведения настолько мизерны, что не обеспечивают простого физического выживания.

Из пяти, выделенных нами групп семей, три нуждаются в социальной защите. Такая защита может проводиться по линии предоставления бесплатных школьных обедов, проездов до школы и обратно, покупке одежды, обуви и учебников, предоставлении стипендий сельским студентам из бюджета области, оказание единовременной помощи в приобретении и доставке топлива, кормов, газификации домов. В исключительных случаях будет оправдано оказание продовольственной помощи семьям, по ряду объективных и субъективных причин оказавшихся за гранью бедности.

Но главное, и мы убеждены в этом, состоит в том, чтобы предоставить возможность трудиться всем желающим, получая за свой труд достойную оплату. Расширение рабочих мест связано не только с возрождением сельскохозяйственных предприятий, но и развитием местных производств и промыслов, развитием несельскохозяйственной деятельности. Однако и впредь сельское хозяйство остается ведущей сферой занятости на селе.

Рассматривая перспективы развития сельских подворий мы видим их в трех главных направлениях.

Первое направление связано с государственным регулированием деятельности подворий. Оно в свою очередь связано с совершенствованием

аграрного законодательства в части распространения на владельцев подворий как субъектов, решающих государственные задачи, пенсионного и страхового обеспечения. Здесь уместна поддержка подворий по доступу их на оптовые региональные рынки, оказание информационных и консультационных услуг, создание новых рабочих мест и содействие подготовке и переподготовке кадров и т.д.

Другое направление роста эффективности подворий мы видим в развитии производственно-сбытовой и финансовой кооперации. Производственная кооперация целесообразна по производству и реализации продукции животноводства с крупными производителями – сельхозпредприятиями.

Сбытовую кооперацию целесообразно строить на взаимодействии заготовительных и перерабатывающих предприятий с владельцами подворий.

Возможности финансовой кооперации нам представляются в создании кредитных кооперативов и формировании негосударственных некоммерческих фондов.

Все эти направления должны строиться на основе договорных отношений между владельцами подворий и другими участниками рынка (сельхозпредприятиями, оптовыми рынками, фондами, предприятиями потребительской кооперации).

Третье направление регулирования деятельности подворий мы видим в разработке и реализации экономико-математических моделей их функционирования. Экономическое моделирование деятельности сельских подворий повышает их устойчивость к меняющейся рыночной среде и способно повысить их рентабельность не менее чем на 30 %. Это будет способствовать ускорению процесса их трансформации наиболее предприимчивых и грамотных владельцев подворий в самодостаточные и конкурентоспособные крестьянские (фермерские) хозяйства.

ВЛИЯНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СУБСИДИЙ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

© Семенов Н.А.*

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород

В настоящее время развитию сельского хозяйства уделяется все большее внимание. Возрастает уровень бюджетных субсидий для дан-

* Аспирант кафедры Статистики и экономико-математических методов

ной отрасли. В статье рассматривается вопрос роста уровня рентабельности, как одного из важнейших факторов финансового здоровья организации, за счет получаемых из бюджета субсидий.

Среди всех отраслей экономики одной из наиболее важных является сельское хозяйство. Именно в сельском хозяйстве создаются ресурсы для обеспечения населения страны продовольствием, кроме того, продукция сельского хозяйства является сырьем для производственной деятельности в других отраслях экономики.

Вместе с тем, состояние отрасли в настоящее время не может не вызывать беспокойства. По-прежнему собственное сельскохозяйственное производство не удовлетворяет потребности страны в продовольствии. Несмотря на все большее внимание, уделяемое государством сельскому хозяйству, качественных изменений в состоянии отрасли происходят медленно (рис. 1).



Рис. 1. Темпы роста уровня бюджетных субсидий и стоимости продукции сельского хозяйства в Новгородской области, %

Из рис. 1 видно, что динамика роста бюджетных средств, выделяемых сельскохозяйственным организациям, значительно опережает темпы роста производства продукции сельского хозяйства. Например, в 2008 г. уровень субсидий вырос в 2,5 раза по отношению к 2007 г., в то время как стоимость продукции сельского хозяйства возросла всего на 65 %. Таким образом, бюджетные субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям в некоторой степени способствуют росту сельскохозяйственного производства.

Возникает необходимость анализа причин, не позволяющих производителям сельхозпродукции более быстрыми темпами наращивать производство продукции. Одной из наиболее существенных причин, по мнению автора, может быть низкая рентабельность реализованной сельскохозяйственными организациями продукции. Рентабельность является фактором финансового здоровья организации, способствующим становлению расширенного воспроизводства. В табл. 1 приводится сопоставление рентабельности продукции, реализованной сельскохозяйственными организациями Новгородской области, без учета субсидий и с учетом субсидий.

Таблица 1

Увеличение рентабельности реализованной продукции за счет субсидий

Категория продукции	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Зерно	15.9	53.3	21.3	71.2	29.0	56.1	40.8
Картофель	27.1	26.3	55.1	42.9	21.8	17.5	0.9
Овощи	41.9	23.7	9.7	1.2	23.3	80.1	1.1
Молоко	8.9	7.6	12.4	2.8	4.8	14.2	4.7
Мясо крупного рогатого скота	19.8	35.8	29.1	17.6	12.6	9.6	8.3
Мясо свиней	6.4	29.8	11.3	11.7	19.9	14.0	9.1
Мясо птицы	117.2	120.4	56.8	36.9	0.4	0.3	18.9
Яйца	4.2	0.1	8.0	17.4	1.5	0.7	0.5

Значения в данной таблице показывают, на сколько процентных пунктов уровень рентабельности с учетом субсидий превышает аналогичный показатель без учета субсидий.

Очевидно, бюджетные субсидии сельскохозяйственным организациям существенно завышают реальную рентабельность. По некоторым категориям сельскохозяйственной продукции рентабельность таким образом повышается более чем на 50 процентных пунктов. С одной стороны, более высокий уровень данного показателя способствует улучшению показателей финансовой отчетности организаций АПК. Но, с другой стороны, фактически рентабельность реализованной продукции достаточно нестабильна за рассматриваемый период по всем видам сельскохозяйственной продукции. Рентабельность реализованного мяса крупного рогатого скота в течение 2002-2008 гг. находится на отрицательном уровне в не более чем -25,5 % (2008 г.), причем в 2004 г. уровень рентабельности реализованного мяса крупного рогатого скота составлял -40,0 % даже с учетом субсидий. По другим видам продукции, таким, например, как мясо птицы и яйца, в последние годы происходит снижение рентабельности, причем реализация сельхозорганизациями мяса птицы также убыточна с учетом субсидий. В качестве подтверждения этого и других ранее указанных фактов представлена табл. 2.

Данные в табл. 2 еще раз свидетельствуют о низкой рентабельности без учета субсидий производства зерна, мяса крупного рогатого скота, мяса птицы и, в последние годы, яиц.

Таблица 2

Рентабельность реализованной сельхозорганизациями продукции сельского хозяйства Новгородской области без учета субсидий

Категория продукции	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Зерно	6.8	-7.5	-9.8	-7.1	3.7	0.5	-14.0	11.5	12.0
Картофель	23.1	1.7	18.8	21.8	23.6	7.2	23.7	31.3	25.2
Овощи	-6.9	23.5	39.9	33.3	14.2	18.5	21.5	37.8	38.0
Молоко	8.5	8.1	2.4	7.7	15.6	12.4	11.8	13.6	14.6
Мясо крупного рогатого скота	-80.2	-40.7	-51.7	-75.2	-69.1	-43.8	-38.7	-35.4	-33.8
Мясо свиней	-38.9	33.5	3.3	-20.1	10.8	25.8	20.8	13.8	15.1
Мясо птицы	-128.5	-67.3	-40.8	-44.0	-23.4	4.7	-35.9	-27.3	-29.6
Яйца	13.5	24.5	17.1	21.4	22.5	23.5	10.4	7.4	7.7

Безусловно, субсидии, предоставляемые на произведенную продукцию сельского хозяйства, должны стимулировать сельскохозяйственные организации на увеличение производства. Однако, возможно, стимулирование производителей именно на увеличение объема производства является интенсивным способом поддержки отрасли. Больших результатов в развитии отрасли можно добиться за счет стимулирования внедрения новых технологий в сельскохозяйственном производстве, повышения качества продукции, использования передовых пород сельскохозяйственных животных и сортов семян сельскохозяйственных культур. Повышение рентабельности реализации продукции должно быть следствием снижения затрат на производство, а снижение затрат требует, как правило, привлечение средне- и долгосрочных и инвестиций и займов. За счет этих средств приобретается племенной скот, новая сельскохозяйственная техника, проводятся работы по повышению плодородия почв и т.д. А уже как следствие модернизации производства и последующего снижения себестоимости возникает более высокий уровень рентабельности.

Резюмируя вышесказанное, сформулируем вывод о приоритете бюджетной поддержки развития технологии производства над объемом производства. Именно на стимулирование технологических изменений в сельском хозяйстве области должна быть направлена значительная часть бюджетных субсидий в сельское хозяйство.

Список литературы:

1. Сельское хозяйство Новгородской области. 2009 г. / Статистический сборник.

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ КАК СЛОЖНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

© Семенов Н.А.*

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород

Сегодня для управления социально-экономическими системами необходим всесторонний анализ характеристик объекта исследования и процессов, в нем протекающих. С развитием математики и компьютерной техники получили распространение методы построения числовых моделей реальных систем, качественно их описывающие. Такие модели все шире применяются во всех сферах деятельности, в том числе и в области государственного управления отраслями экономики. В статье освещаются некоторые вопросы построения таких моделей в управлении сельским хозяйством.

Имитационное моделирование является одним из мощнейших методов анализа экономических систем.

В общем случае, под имитацией понимают процесс проведения на ЭВМ экспериментов с математическими моделями сложных систем реального мира [1].

Не вызывает сомнений тот факт, что сама отрасль – сельское хозяйство – является достаточно сложной системой для ее комплексного и всестороннего описания. Сложность эта обусловлена многообразием протекающих в нем процессов, особенностями производственных циклов, а также многовариантностью использования ресурсов и наличием большого количества связей не только с другими секторами экономики, но и с областью социальной жизни государства. Тем более сложной является система, описывающая взаимодействие трех подсистем: собственно сельскохозяйственного производства, социальной сферы и системы государственного воздействия на рассматриваемую отрасль.

Как следует из определения, имитация – это компьютерный эксперимент. Единственное отличие подобного эксперимента от реального состоит в том, что он проводится с моделью системы, а не с самой системой. Однако проведение реальных экспериментов с экономическими системами, по крайней мере, неразумно, требует значительных затрат и вряд ли

* Аспирант кафедры Статистики и экономико-математических методов

осуществимо на практике. Таким образом, имитация является единственным способом исследования систем без осуществления реальных экспериментов [1].

Следует отметить, что система взаимодействий государственного регулирования, сельского хозяйства и социальной сферы обладает всеми свойствами, которые многие исследователи в области сложных систем им приписывают.

Во-первых, обсуждаемая система является целостной и членимой. Действительно, с одной стороны, сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей народного хозяйства, которая как сама зависит от реализуемой государством аграрной политики, так и в значительной степени сама определяет вектор воздействия государства. Кроме того, от состояния сельского хозяйства напрямую зависит социальная обстановка в сельской местности, а также обстановка на рынке продовольствия по региону и стране в целом. В то же время, неблагоприятные условия жизни, слабая развитость социальной инфраструктуры в сельской местности ведет к оттоку населения оттуда, что негативно сказывается на аграрной сфере.

С другой стороны, в реальном мире мы можем разделить данную систему на подсистемы, такие как собственно сельхозпроизводители, потребители их продукции (население), а также органы власти, реализующие налоговую политику, целевые программы с агропромышленным комплексом, проводящие закупочные интервенции и так далее.

Другим свойством рассматриваемой системы является наличие связей между ее составными элементами. При этом данные связи должны быть достаточно устойчивыми и могут носить характер либо функциональный (например, зависимость необходимого объема производства зерна от численности населения), либо описываться стохастическими зависимостями (так, изменение государственных закупочных цен на зерно неизбежно вызовет изменение цен продовольственном рынке, но степень изменения может варьировать).

Не менее важным является свойство организации системы. Перечисленные выше подсистемы и более элементарные единицы, из которых они состоят (конкретная ставка налога для сельхозпроизводителей, площади посевов, нормативы потребления основных продовольственных продуктов и т.д.) организуются в системе таким образом, что можно четко проследить связи между ними, а также упорядочить сами элементы и связи в пространстве и времени. Тогда, из связей и элементов складывается определенная структура системы, при этом свойства элементов преобразуются в конкретные функции.

Заключительным свойством изучаемой системы является интегративность, то есть наличие таких характеристик, которые не присущи или не могут быть получены из анализа составных элементов. Иными словами,

несмотря на то, что свойства системы, хотя и зависят от свойств элементарных единиц и даже целых подсистем, они все же не определяются ими полностью. Для примера, располагая демографическими данными (социальная подсистема) и показателями производства продукции сельского хозяйства (сельскохозяйственная сфера), можно получить показатели обеспеченности населения продовольствием внутреннего производства или оценить степень продовольственной безопасности региона, что является важным результатом.

Система «государственное регулирование – сельское хозяйство – социальная сфера» (ГСС), как объект моделирования обладает также такими свойствами, как: уникальность; разнородность математических схем, используемых при описании функционирования и взаимодействия элементов; динамичность; наличие случайной компоненты в функционировании элементов; наличие множества критериев оценки эффективности функционирования системы.

Уникальность в нашем случае означает, что невозможно путем изменения какой-либо существующей модели из других отраслей экономики получить адекватную реальной системе модель. Далее, некоторые связи между элементами системы описываются дифференциальными уравнениями (зависимость объема производства зерна от площадей посевов, урожайности и т.д.), в то время как состояние других элементов описывается некоторым заранее известным распределением во времени (общий объем финансирования целевой программы в сельском хозяйстве распределен по годам реализации на этапе утверждения программы).

Сам тот факт, что в реальной системе функционирование анализируемых процессов протекает в динамике, определяет динамичность абстрактной модели. Так, эффект от государственных субсидий на проведение, например, мелиорации земель, будет достигнут с лагом во времени, когда данные земли станут средством производства сельскохозяйственной продукции.

В сельском хозяйстве, возможно, как ни в какой другой отрасли экономики сильно воздействие случайной компоненты. Наиболее ярким примером является изменчивость погодных условий, которые влияют на конечное производство продукции растениеводства. Это лишь одно свидетельство того факта, что функционирование системы обладает существенной вероятностной составляющей, и это нельзя не учитывать при построении модели ГСС.

Многокритериальность оценки процессов, протекающих в системе, подразумевает невозможность однозначной оценки результативности процесса в виду различия целей подсистем и множеств показателей их работы. Например, для социальной сферы цель – обеспеченность населения качественным и доступным по цене продовольствием, в то время как для сельского хозяйства в лице товаропроизводителей – достижение финансо-

вых целей и расширение производства. Одновременно с этим, для государства целью является сокращение импортозависимости по продовольствию или наполнение бюджета за счет отчислений сельскохозяйственными товаропроизводителями. В данном случае, необходимо искать некоторые компромиссные оценки, которые будут в различной мере совмещать в себе частные цели подсистем, то есть решить задачу оптимизации.

При построении имитационной модели для описания процессов, протекающих в АПК и сельском хозяйстве, возможно использование различных современных парадигм в имитационном моделировании. При этом, видится достаточно проблематичным, а, следовательно, требует отдельного рассмотрения вопрос о том, какая парадигма должна быть использована при построении модели. Вместе с тем, общепринятым подходом в современных исследованиях является использование гибридных моделей, сочетающих в себе разные парадигмы. Таким образом, вопрос сводится к выбору доминантной парадигмы, в рамках которой будут реализованы базисные составляющие модели, а отдельные функции и связи подсистем и элементов будут описываться в нотациях других подходов.

На выбор типа модели существенное воздействие оказывает степень детализации или абстракции, с которой исследователь хочет описать реальную систему. Например, при самой высокой степени детализации модель ГСС может быть построена так, что элементарными составляющими модели будут каждый житель региона, каждое личное подсобное хозяйство и т.д., т.е. будет построена многоагентная модель, где каждый элемент соответствует элементу совокупности в реальном мире.

С другой стороны, для моделирования систем на макроуровне свойственно стремление абстрагироваться от анализа поведения каждой единицы совокупности и отобразить в модели лишь интегративные характеристики функционирования подсистем. Например, вместо того, чтобы моделировать динамику и структуру производства сельскохозяйственной продукции каждым личным подсобным хозяйством, можно всю совокупность ЛПХ в модели отобразить в качестве одного объекта, параметры функционирования которого обобщают в себе индивидуальные показатели каждого конкретного ЛПХ.

Очевидно, следует выбирать степень абстрагирования таким образом, чтобы не получить очень сложную модель, анализ которой будет сопоставим по сложности с анализом самой реальной системы, или слишком простую модель, грубо описывающую связи и взаимозависимости в реальной системе и потому будущей малоинформативной для целей проводимого анализа [2].

Системная динамика, является очень мощным средством описание реально существующих систем со сложной структурой и не менее сложной

организацией взаимодействия. Системная динамика – подход для построения моделей на наиболее высоком уровне абстракции: исследователь отвлекается от индивидуальных объектов системы, таких, например, как конкретное ЛПХ, и рассматривает только агрегированные характеристики совокупностей объектов, что соответствует в нашем случае, всему множеству ЛПХ граждан области.

Очень сильной стороной системной динамики является возможность относительно несложного воспроизводства причинно-обратных связей – именно эта черта присуща реальным социально-экономическим системам. Говоря языком математики, зависимости переменных в системной динамике выражаются рекуррентными уравнениями, где одна переменная X является предиктором переменной Y , но в то же время, переменная Y оказывает влияние на переменную X . Данный тип связи легко проиллюстрировать на следующем примере. В рамках реализации целевой программы по развитию племенного животноводства, бюджет области в год t выделяет средства на закупку племенных животных (X), стремясь приблизить поголовье племенного скота (Y) к некоторой целевой величине. В год $t + 1$, когда Y уже увеличился, в бюджете области финансирование закупки племенных животных (X) может быть сокращено с учетом достигнутых результатов. Подобно данной взаимозависимости, в системе взаимодействия государства, сельскохозяйственных товаропроизводителей и общества существует огромное множество причинно-обратных связей, которые должны быть учтены в имитационной модели.

Выше было сказано, что системная динамика является хорошим средством описания моделей на самом высоком уровне абстракции. Очевидно, что система, охватывающая, фактически, сельское хозяйство всего региона или даже страны, учитывающая динамику общества и значительную часть финансовых процессов на уровне области, наиболее адекватно может быть описана в нотациях системной динамики. В то же время, некоторые объекты и процессы удобно описать в рамках других парадигм. Таким образом, должна реализоваться системно-динамическая модель, позволяющая проследить связи принимаемых федеральными и региональными властями мер в области развития и регулирования сельского хозяйства, с функционированием собственно сельского хозяйства и динамикой демографических процессов.

Список литературы:

1. www.glspro.narod.ru/teach/#menu.
2. Карпов Ю.Г. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5. – СПб.: БХВ-Петербург, 2006. – 400 с.

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИЙ

© **Сергеев Н.А.***

Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

При оценке синергетического эффекта по различным объектам, особенно внимания требует изучение методов учета синергетического эффекта для объекта «рынок и система сбыта». Если имущественный комплекс, входящий в систему сбыта может быть оценен методами имущественного подхода, то для оценки нематериальных активов реструктуризируемого предприятия, используемого создаваемым бизнесом, предлагается применение модернизированного метода преимущества в прибыли (доходный подход). Данный метод должен учитывать как изменение цены продукции, связанное с использованием нематериальных активов, так и изменение количества реализуемой продукции.

При реструктуризации предприятий среди всех нематериальных активов наибольшую ценность имеет гудвилл. Это связано с тем, что в условиях возникающей синергии в объекте «рынок и система сбыта» именно гудвилл обеспечивает повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Международные стандарты оценки под гудвиллом предлагают понимать неосязаемый, но реализуемый актив, основанный на вероятности того, что клиенты будут продолжать обращаться в те же помещения, где осуществляется бизнес под конкретным именем и где товары продаются или услуги оказываются с тем же результатом, что, вероятно, существует перспектива продолжать зарабатывать приемлемую прибыль. Гудвилл возникает благодаря наименованию, репутации, наличию постоянной клиентуры, местоположению, продуктам и аналогичным факторам, которые нельзя выделить и (или) оценить по отдельности, но которые создают экономические выгоды.

Наиболее универсальным методом оценки гудвилла является метод преимущества в прибыли. Данный метод может быть использован как для оценки всей совокупности нематериальных активов с позиций гудвилла, так и конкретного вида нематериальных активов.

Информационная база для метода избыточного дохода (прибыли) – финансовая отчетность объекта оценки. Данный метод относится к методам доходного подхода и основан на выделении некоторого прогнозного периода, позволяющего сопоставлять, что было бы, если бы не было гудвилла, или, исходя из гипотезы, что получено благодаря гудвиллу.

* Аспирант кафедры Международных экономических отношений

Таким образом, данный метод направлен на определение полученного. Суть алгоритма метода избыточного дохода (прибыли) состоит в вычислении средних чистых активов в компаниях, принадлежащих к той же отрасли, что и объект оценки, и сравнение с анализируемой компанией. При расчете применяются средние за несколько периодов показатели прибыли, компании должны иметь сходные методы амортизации основных фондов. При этом, если в результате расчетов, избыточные прибыли оказались отрицательные, то можно сделать вывод о переоцененности материальных активов.

Преимущество в прибыли трактуется как дополнительная чистая прибыль до налогообложения, которую получает предприятие в связи с обладанием оцениваемым активом, по сравнению с тем предприятием, которое таким активом не обладает.

Расчет стоимости гудвилла при использовании анализируемого метода может быть произведена либо путем сравнения продуктов-аналогов компаний, одна из которых обладает нематериальным активом, а вторая нет, либо путем сравнения прибыли компании-объекта оценки до и после применения нематериального актива.

Преимущество в прибыли реализуется одним из двух вариантов:

- повышение цены единицы продаваемой продукции;
- увеличение количества продаваемых единиц продукции.

Кроме того, преимущество может быть реализовано обоими способами одновременно.

Данный метод является методом доходного подхода и может быть разделен на две группы методов:

1. Метод преимущества в прибыли за счет улучшения качества:
 - метод учета возрастания цены продукции;
 - метод учета возрастания качества продукции;
 - метод учета возрастания цены и качества продукции.
2. Метод преимущества в прибыли за счет улучшения качества и известности фирмы (увеличение объемов продаж):
 - метод учета возрастания цены продукции;
 - метод учета возрастания количества продукции;
 - метод учета возрастания цены и количества продукции.

Формула расчета стоимости нематериального актива с использованием метода преимущества в прибыли в общем варианте выглядит следующим образом:

$$V_{na} = K_{na} \times \sum_n \frac{Pn}{(1+r)^n}$$

где V_{na} – стоимость нематериального актива;

K_{na} – коэффициент, учитывающий дополнительную прибыль, связанную с применением оцениваемого актива;

P_n – чистый операционный доход n -го года;

r – ставка дисконтирования;

n – срок использования капитала для получения дохода.

$K_{па}$ находится методом экспертных оценок в зависимости от вида нематериальных активов.

Российские эксперты (Елисеев) для оценки товарного знака, для примера, рекомендуют применять следующие коэффициенты:

- $< 0,1$ – индивидуальное предпринимательство;
- $< 0,1-0,2$ – мелкосерийное производство;
- $< 0,2-0,3$ – серийное производство;
- $< 0,3-0,4$ – крупносерийное производство;
- $< 0,4-0,5$ – массовое производство.

Таким образом, наиболее применимым для оценки объекта «рынок и система сбыта» является метод преимущества в прибыли (стоимости услуг), так как он является универсальным методом, способным оценить дополнительные преимущества.

Список литературы:

1. Азгальдов Г.Г. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: учеб. пособ. – 2-е изд., стер. / Г.Г. Азгальдов, Н.Н. Карпова. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2007.
2. Астахов В.П. Нематериальные активы / В.П. Астахов. – М., 1996.
3. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития: монография / Ю.А. Варфоломеева. – М.: «Ось-89», 2006.
4. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев. – М.: Экспертное бюро, 1997.
5. Олехнович Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации / Г.И. Олехнович. – М.: Амалфея, 2006.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ АКТИВОВ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭНЕРГЕТИКИ

© Симонов М.А.*

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

Имущественный комплекс предприятия электроэнергетики представляет собой уникальный набор энергетических мощностей. Мы со-

* Ассистент кафедры «Системы управления энергетикой и промышленными предприятиями»

средоточимся на изучении имущественного комплекса предприятия крупной генерации (тепловые и гидро ОГК). Основу имущественного комплекса предприятий ОГК составляют электрогенерирующие мощности. С известной долей условности можно утверждать, что мощности предприятия ОГК генерируют как электроэнергию, так и финансовый результат – чистую прибыль. Данное отправное утверждение позволяет обоснованно ставить задачу по разработке модели отдачи энергетических мощностей.

Активы любого предприятия можно интерпретировать определенной финансовой (экономической, хозяйственной) массой, которая в свою очередь является мерой его инерции. Чем больше масса предприятия, тем больше усилий и ресурсов необходимо, чтобы увеличить объемы его товарооборота. Вместе с тем, чем выше масса и, соответственно, инерционность предприятия, тем выше его динамическая устойчивость. Инерционность предприятия представляет собой маховик, который позволяет предприятию проходить кризисные ситуации.

Ранее было выделено, что основу имущественного комплекса предприятий ОГК составляют электрогенерирующие мощности, которые генерируют не только электроэнергию, но и чистую прибыль. Для того, чтобы приступить к построению модели рассмотрим подходы, которые используются в финансовом менеджменте и в основе которых – взаимосогласованные финансовые коэффициенты.

Финансовые показатели и удельные коэффициенты позволяют получить адекватное представление об экономическом положении и устойчивости предприятия, когда эти показатели и коэффициенты согласованно представлены определенной схемой. К числу таких схем относится *Du Pont*, которая наиболее полно отражает процесс расчёта рентабельности собственного капитала [1]. Эти схемы крайне эффективны в рамках использования в управлении обобщающих показателей.

Используя идею обобщения показателей и удельных коэффициентов, была разработана модель рентабельности энергетических активов. Эта модель относится исключительно к сфере генерации энергии.

Данная сфера уникальна как в структуре электроэнергетики, так в рамках промышленного производства в целом. Концептуальным базисом модели являются следующие положения:

- электроэнергетика является отраслью, которая производит одну продукцию – энергию;
- производство энергии обеспечивают энергетические мощности, которые имеют обобщающие характеристики – МВт и Гкал/час.;
- финансовый результат энергетических компаний – чистая прибыль в известном смысле генерируется энергетическими мощностями и справедливо ставить вопрос о разработке модели рентабельности энергетических мощностей.

Среди предприятий генерации энергии особая роль отводится предприятиям оптовой генерации. В шести тепловых и одной гидроОГК сосредоточены основные генерирующие мощности. В структуре реализации предприятий ОГК доминируют две статьи: реализация электроэнергии и мощности. Так, по итогам первого квартала 2009 года 56 % объема реализации ОАО «ОГК-5» достигалось продажами электроэнергии, еще 29 % было связано с реализацией мощности. Таким образом, 85 % объема реализации ОАО «ОГК-5» достигалось посредством производства и реализации электроэнергии. Аналогичные пропорции имеют место и для всех других ОГК. Данные специфические особенности предприятий ОГК позволили нам разработать и предложить модель рентабельности электроэнергетических активов (рис. 1).

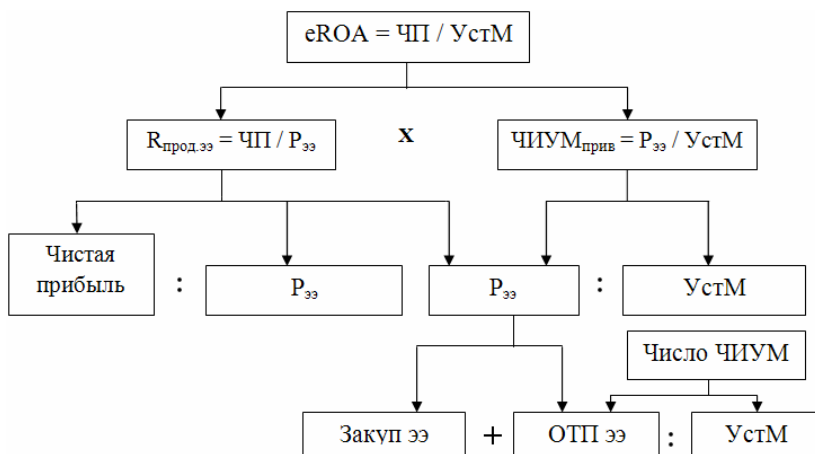


Рис. 1. Модель рентабельности электроэнергетических активов

Условные обозначения:

$eROA$ = Чистая прибыль / Установленная мощность – рентабельность энергетических активов (руб./кВт);

$R_{\text{прод.эз}}$ = Чистая прибыль / Реализация электроэнергии – рентабельность реализации электроэнергии (руб. /тыс. кВт-час.);

$P_{\text{эз}}$ – Объем реализации электроэнергии, млн. кВт-час.;

Число $ЧИУМ_{\text{прив}}$ = Реализация электроэнергии / Установленная мощность – число часов использования установленной мощности в году, приведенных к реализации энергии (час.). Отличается от просто числа использования установленной мощности тем, что при его расчетах используется не производство и отпуск электроэнергии электростанциями-филиалами ОГК, а реализация с учетом электроэнергии, закупленной на стороне;

УстМ – установленная мощность (МВт);

ОПТ_э – отпуск электроэнергии электростанциями-филиалами ОГК (млн. кВт-час.);

ЗАКУП_э – закуп электроэнергии на стороне с последующей ее перепродажей (млн. кВт-час.). При этом $P_{э} = ОПТ_{э} + ЗАКУП_{э}$;

Число ЧИУМ = Отпуск электроэнергии / Установленная мощность – число часов использования установленной мощности в году(час.).

Данную модель справедливо отнести к классу исследовательских. С ее помощью можно решить ряд задач:

- изучить динамику рентабельности электроэнергетических активов за определенный период и разработать вариант прогноза;
- сопоставить на определенный момент уровни рентабельности электроэнергетических активов для различных ОГК и проанализировать различия в них;
- изучить влияние ведущих факторов на процесс формирования рентабельности электроэнергетических активов.

С точки зрения процесса управления ОГК модель представляет интерес как для экономистов и финансистов (левая ветвь), так и для технологов (правая ветвь). Это качество модели выводит нас на ее управленческое предназначение. Действительно, в решении задачи повышения рентабельности электроэнергетических активов каждая служба ОГК находит свои факторы, которые отображаются в параметрах модели. И именно данное качество модели позволит в дальнейшем перейти к модели, основной задачей которой станет ее интеграция в управление – процесс принятия решений относительно ключевых моментов функционирования и развития ОГК.

Изучим динамику рентабельности электроэнергетических активов на примере ОГК-5. Используя первичные данные корпоративной отчетности, взятые в системе СПАРК-Интерфакс [2] проведем расчет всех переменных параметров модели (табл. 1).

Таблица 1

**Рентабельность электроэнергетических активов ОАО «ОГК-5»
и составляющие факторы, определяющие рентабельность,
в период с 2006 по первый квартал 2009 года**

Показатель	Ед. изм.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	I Q 2009 г.*
eROA	руб./кВт	65,6	206,9	178,7	518,9
Rпрод.э.э.	руб. /тыс. кВт-час.	13,7	39,4	30,8	106,8
Число ЧИУМприв.	час.	4785	5250	5802	4859
Число ЧИУМ	час.			4670	4448
ЧП	млн. руб.	570,9	1804,2	1562,8	1135,3
P _э	млн. кВт-час.	41781	45841	50663	10626
ОПТ _э	млн. кВт-час.			40780	9727
ЗАКУП _э	млн. кВт-час.			9883	899
УстМ	МВт	8732	8671,5	8731,5	8746,5

*В пересчете на годовые показатели, принимая годовые показатели как четыре первых квартала

За период с 2006 по 2008 год объем реализации электроэнергии возрос с 41,8 до 50,7 млрд. кВт-час. При этом установленная мощность электростанций-филиалов ОГК-5 осталась практически неизменной. Таким образом, рост реализации МВт-часов электроэнергии в этот период происходил как за счет увеличения числа часов использования установленной мощности, так и посредством увеличения объема закупаемой на стороне электроэнергии с последующей ее перепродажей. Доля закупаемой электроэнергии к 2008 году достигла 19,5 % от объема реализации, то есть каждый пятый МВт-час реализованной электроэнергии был закуплен на стороне. Этот дополнительный компонент реализации также нашел положительное отражение в формировании рентабельности электроэнергетических активов ОГК.

Основной вывод состоит в том, что если до 2008 года рост рентабельности определяли преимущественно технические факторы, то в первом квартале 2009 года рост рентабельности определил стремительный рост рентабельности продаж электроэнергии.

Таким образом, модель рентабельности энергетических активов позволяет определить степень влияния финансовых и технических факторов на значение итогового показателя. Также при наличии прогнозных значений натуральных показателей деятельности энергокомпании возможно, используя модель, спрогнозировать величину рентабельности энергетических активов.

Список литературы:

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. – Т. 2 / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 669 с.

2. СПАРК-Интерфакс – система профессионального анализа рынков и компаний.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© Степулева Л.Ф.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В данной работе рассмотрена классификация и проведен анализ факторов, оказывающих наибольшее влияние на конкурентоспособность предприятий лесопромышленного комплекса Приморского края с позиций системного подхода.

* Старший преподаватель кафедры Товароведения и экспертизы

Формирование потенциальных возможностей производителей в конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в сегодняшних условиях осложняется необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям. Это требует, в свою очередь, поиска научно-обоснованных концепций функционирования и развития предприятия с точки зрения конкурентоспособности. Разработка таких концепций обуславливает необходимость глубокого исследования влияния различных факторов на процесс формирования и совершенствования конкурентоспособности. Классификация и анализ факторов позволяет выявить имеющиеся резервы, сформировать основные направления повышения конкурентоспособности конкретного предприятия. Анализ конкурентоспособности предприятий, согласно рекомендациям И.М. Смолейчук, проводится с позиций системного подхода, соответственно факторы конкурентоспособности лесной и деревообрабатывающей промышленности Приморского края должны анализироваться на принципах:

- целостности, понимаемой как принципиальная несводимость всей конкурентоспособности к сумме составляющих ее факторов;
- структурности как возможности анализа конкурентоспособности через установление структуры факторов, их приоритетов и обусловленности конкурентоспособности в целом структурой и взаимодействием составляющих ее элементов;
- взаимозависимости системы и среды, которая означает, что конкурентоспособность отрасли формируется в процессе взаимодействия с конкурентной средой конкретного региона, являясь при этом ведущим активным компонентом взаимодействия;
- иерархичности, при этом каждый фактор конкурентоспособности в свою очередь может рассматриваться как система [1].

Согласно сложившимся к настоящему времени представлениям все многообразие факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, можно разделить на три уровня:

- Факторы макроуровня, охватывающие состояние экономики, научно-технический прогресс, политические и социокультурные особенности. Состояние экономики существенно влияет на получение капитала для инвестиций в производство. Экономический спад вынуждает принимать стратегию сокращения, диктует предприятию сокращение производства и персонала. Научно-технический прогресс вынуждает предприятия применять новейшие достижения науки и технологии в своей области, чтобы не отстать от конкурентов в производительности труда и не допустить устаревание своей продукции, поддерживать качество и цену продукции на должном уровне. Социокультурные факторы влияют на общую обстановку, в которой предприятие осуществляет свою деятель-

ность, и определяются общественно-культурной средой, то есть ценностями, моральными критериями, обычаями и привычками. Политические факторы влияют на работу предприятий через законодательство, налоговую и таможенную политику, правила найма работников, а также путем установления стандартов безопасности для человека и окружающей среды и т.д. При организации работ и управлении предприятиями необходимо иметь в виду взаимосвязь внутренних элементов предприятия и их тесную связь с факторами внешней среды. Влияние данной группы факторов характерно для предприятий лесопромышленного комплекса [2].

- Факторы мезоуровня, охватывающие состояние отрасли в целом, можно представить в виде 4 подгрупп: природные, экономические, демографические и рыночные. Эти факторы тесно связаны между собой, не смотря на отличие по своей сущности. Сравнительное значение отдельных факторов зависит от специфики отрасли. Факторы, которые в одних отраслях выступают на первый план, в других отраслях промышленности оказываются второстепенными.
- Факторы микроуровня охватывают финансово-экономическое состояние бизнеса предприятия, ее производственный потенциал, корпоративную и организационную структуру управления, маркетинговую политику.

Лесопромышленный комплекс занимает важное место как в экономике края, так и всей страны. Это комплексная отрасль, в состав которой входят следующие виды промышленности:

- лесная, в том числе лесопиление, целлюлозно-бумажное производство, гидролизное производство;
- деревообрабатывающая, объединяющая группы предприятий, производящих механическую и частично химико-механическую обработку и переработку древесины;
- мебельная.

К основным факторам мезоуровня конкурентоспособности для лесной и деревообрабатывающей промышленности можно отнести сырьевые, трудовые ресурсы, условия спроса на продукцию отрасли. Степень их влияния представлена в табл. 1. На конкурентоспособность лесной промышленности в первую очередь влияют сырьевые ресурсы и условия спроса.

Все подотрасли лесной промышленности средней трудоемкости, не требующие значительных трудовых ресурсов. В этой сфере сложилась ориентация преимущественно на мужской труд. На конкурентоспособность мебельной промышленности влияют трудовые ресурсы и спрос, так как данная продукция идет как на удовлетворение потребностей населения, так и корпоративных потребителей (офисная, специальная и мебель для дома).

Таблица 1

**Степень влияния отраслевых факторов
на конкурентоспособность лесопромышленного комплекса**

Отрасль промышленности и подотрасли	Фактор конкурентоспособности		
	Сырьевые ресурсы	Трудовые ресурсы	Спрос
Лесная промышленность	+++	+	++
в том числе лесопиление	+++	++	++
целлюлозно-бумажное производство	+++	+	+
гидролизное производство	+++	+	+
Деревообрабатывающая промышленность	++	+	++
Мебельная промышленность	++	++	+++

Условные обозначения: +++ – решающее влияние; ++ – сильное влияние; + – слабое влияние.

Все вышеперечисленные факторы конкурентоспособности формируют конкурентную среду отрасли. У каждого региона есть свои особенности, которые обуславливают развитие определенных отраслей. Конкурентоспособность отрасли в конкретном регионе является результатом сочетания уникальной социально-экономической среды этого региона с конкурентными преимуществами отрасли [1]. В результате проведенного анализа нами предложены факторы, определяющие конкурентные позиции предприятий лесопромышленного комплекса Приморского края, которые представлены на рис. 1.

Данная структура свидетельствует о следующем.

1. Приморье занимает уникальное экономико-географическое положение в России и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Край широким фронтом выходит к океану, являясь тихоокеанским фасадом России, соседствующим через океан с США, Японией и Республикой Корея, через сухопутную границу – с Китаем и КНДР. В незамерзающих портах смыкается с океаном мощная система Транссибирской магистрали, пересекающей Евразию. Это открывает большие возможности края для организации международных транзитных перевозок, а также для создания на территории края предприятий по переработке экспортно-импортного сырья, развитию транспортного строительства, тем самым укрепляя его конкурентные позиции [4].

2. Сырьевые ресурсы характеризуются главным образом их наличием и возможностями использования. Сырьевой фактор потенциально благоприятный для развития в Приморском крае лесной и деревообрабатывающей промышленности. По богатству лесных ресурсов и видовому разнообразию природным комплексам Приморья нет аналогов в России. Их основу составляют кедрово-широколиственные леса. Более 12 млн. га (72,9 % территории края) составляют земли, покрытые лесом, в котором сосредоточен запас древесины 1,9 млрд. куб.метров. Однако структура лесного экспорта продолжает оставаться сырьевой. Доля необработанной древесины на экспорт превышает 70 %, пиломатериалов 73 %, щепы технологической – 100 % [3].

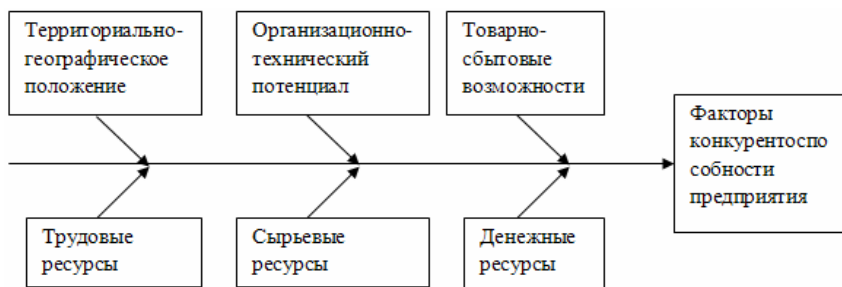


Рис. 1. Факторы конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса Приморского края

В связи с удаленностью территории от европейской части страны, высокими железнодорожными тарифами, наличием незамерзаемых портов основными импортерами являются страны Азиатско-тихоокеанского региона.

3. Трудовые ресурсы характеризуются наличием, квалификацией и стоимостью рабочей силы, ее рациональным использованием. Система показателей, характеризующая кадровый потенциал как важнейшего фактора конкурентоспособности деревообрабатывающей промышленности, должна включать такие показатели, как численность населения, доля трудоспособного населения, уровень общей безработицы, выпуск рабочих и специалистов для данной отрасли, стоимость рабочей силы. В 2007 году в экономике края было занято 49 % среднесписочной численности населения края, из них 30 % заняты по следующим отраслям: промышленность и строительство (22 %); сельское и лесное хозяйство (8%). Численность безработных при этом составила 77,7 тысяч человек, или 7 % экономически активного населения [4]. В крае среднемесячная заработная плата одного работающего, занятого в промышленности значительно меньше среднекраевого уровня. По нашему мнению, относительно дешевый труд является фактором, при прочих равных условиях, обеспечивающим конкурентоспособность предприятий на рынке лесоперерабатывающей продукции.

4. Организационно-технический потенциал характеризуется возможностью материально-технического обеспечения, оснащения производственных и технологических процессов, совершенством технологии и организации производства. В крае функционирует 20 современных заводов. Несмотря на передовое оборудование лесопиления и деревообработки, отвечающее требованиям стандартов мирового рынка на передовых крупных предприятиях, таких как ОАО «Тернейлес», ОАО «Приморские лесопромышленники», ЗАО «Лес Экспорт», износ парка лесозаготовительной техники в среднем по краю превышает 60 %.

5. Денежные ресурсы обеспечивают экономическую безопасность и кредитоспособность региона. Однако основным источником финансирования капиталовложений продолжают оставаться собственные средства

предприятий – это прибыль и амортизация. Темпы развития производства напрямую зависят от состояния основных фондов. Средний возраст оборудования достигает 25 лет. Стоимость продукции из древесины в расчете на 1 куб. м в России составляет около 70 долл., в то время как в развитых странах этот показатель в 3-5 раз выше. Поэтому качество продукции из древесины оставляет желать лучшего. Рентабельность производства продолжает снижаться и едва достигает 6 %. Этому способствуют опережающие темпы роста цен на энергетические ресурсы, тарифов на перевозки и топливо.

6. Товарно-сбытовые возможности отражают наличие сбытовой сети и условия ее использования, а также осуществимость намерений участия в ярмарках и выставках.

Таким образом, на основе проделанного анализа нами были выделены основные факторы конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса Приморского края.

Список литературы:

1. Смолейчук И.М. Конкурентоспособность легкой промышленности: методология и опыт. – Владивосток: Дальнаука, 2002. – 260 с.
2. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2009. – 304 с.
3. Приморье в цифрах. 2009: Краткий статистический сборник / Приморскстат, 2009. – 123 с.
4. Приморскому краю 70 лет. 2008: статистический сборник / Приморскстат, 2008. – 148 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, РАБОТАЮЩИМИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

© Трифонова Е.Ю.*

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

В статье рассматриваются вопросы организационно-экономического обеспечения системы стратегического менеджмента на промышленных предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, и даны научные рекомендации в этой сфере.

* Доцент кафедры Экономики народного хозяйства, доктор экономических наук, доцент

Организационно-экономическое обеспечение эффективного функционирования системы стратегического менеджмента на промышленных предприятиях, в частности осуществляющих внешнеэкономическую деятельность (далее – ВЭД), вызывает необходимость построения как соответствующей организационной структуры собственно системы стратегического управления, так и организационной структуры предприятия в целом. Значение соответствия организационной структуры требованиям стратегии впервые было отмечено после изучения результатов масштабного исследования 70 крупнейших корпораций, проведенного под руководством профессора Гарвардского университета Альфреда Чандлера [1, с. 363].

При определении общих контуров формирования системы стратегического менеджмента на предприятиях, осуществляющих ВЭД, весьма важным фактором является тот или иной подход, закладываемый при организационном построении этой системы.

Практика показывает, что имеющиеся подходы к данной проблеме можно свести к следующим двум.

1. Отсутствие в организационной структуре предприятия специально созданных структурных единиц, непосредственно занимающихся вопросами стратегического управления. В данном случае стратегически значимые виды деятельности рассредоточены по разным структурным элементам предприятия.
2. Создание специального аппарата (например, в виде отделов, служб или интегрированных рабочих групп), целью функционирования которого является координация работ по стратегическому управлению на предприятии. В этом случае составляющие стратегически значимых процессов, осуществляемых разными структурными единицами предприятия, объединяются в одно целое и координируются из одного центра. Безусловно, данный подход является более предпочтительным с точки зрения эффективности стратегического управления на предприятии, однако вызывает сожаление тот факт, что на российских предприятиях он является скорее исключением, чем правилом.

На промышленных предприятиях, занимающихся ВЭД, внешнеэкономический аппарат существует, как правило, в виде:

- отдела ВЭД (ОВЭД), являющегося частью внутрипроизводственной структуры предприятия;
- департамента ВЭД, являющегося сравнительно обособленным подразделением предприятия, но не имеющего самостоятельного баланса и организационно-правового статуса;
- внешнеторговой фирмы (ВТФ), которая может как являться, так и не являться юридическим лицом.

Общим для всех перечисленных выше форм организации управления ВЭД предприятия выступают их функциональная направленность и решаемые задачи [2, с. 119].

Независимо от наличия той или иной формы организации функционирования внешнеэкономического аппарата стратегическое управление ВЭД должно выступать элементом единой системы стратегического управления на предприятии и быть интегрировано в данную систему, организационная модель которой может выглядеть различным образом в зависимости от конкретной ситуации.

Так, организационная модель стратегического управления может быть основана на использовании концепции стратегических хозяйственных центров (СХЦ) или стратегических центров хозяйствования (СЦХ), в которой в полной мере реализуются принципы инновационного управления: обеспечение гибкости и адаптированности управления, централизации разработки стратегии и децентрализации процесса ее реализации, вовлечение в процесс управления широкого круга менеджеров всех уровней. По мере перехода на оргструктуры с использованием СХЦ высшее руководство компании постепенно освобождается от оперативного управления производством и сосредотачивается на проблемах стратегического порядка, управления экономикой и финансами компании в целом [3]. На предприятии, осуществляющем ВЭД, стратегическими хозяйственными центрами могут выступать, в том числе его структурные единицы, занимающиеся непосредственно внешнеэкономическими операциями на тех или иных зарубежных рынках, т.е. имеющие четко выраженную специализацию, своих конкурентов, рынки и т.д., а также свою генеральную цель развития.

На наш взгляд, интегрирование системы стратегического управления ВЭД в единую систему стратегического управления на предприятии вызывает необходимость:

- включения в общий состав специалистов структурных элементов системы стратегического управления специалистов, входящих непосредственно в состав внешнеэкономического аппарата, созданного на предприятии в той или иной форме;
- расширения функций структурных элементов системы стратегического управления, которое связано с рассмотрением отдельных стратегически значимых аспектов ВЭД в рамках общих стратегических вопросов. Так, например, формулирование общей стратегии бизнеса предприятия, осуществляющего ВЭД, следует рассматривать как результат объединения признанных наиболее перспективными стратегических альтернатив деятельности предприятия в стране базирования и за рубежом. Таким образом, данная функция включает три этапа (а не один, как в случае с предпри-

ятием, работающим только на внутреннем рынке): формулирование стратегии в стране базирования, формулирование стратегии по развитию ВЭД и, наконец, рассмотрение обеих стратегий вместе на предмет их взаимной поддержки и непротиворечивости, в результате чего формируется общая стратегия развития предприятия.

Система стратегического управления предприятием (зона развития) должна быть связана с другими системами управления предприятием, в том числе системой оперативного управления (зоной функционирования) через соответствующие подсистемы управления качеством, маркетингом, инновациями и т.д. [3, с. 85].

Одним из ключевых элементов функционирования механизма стратегического управления на предприятиях, в том числе осуществляющих ВЭД, является служба стратегического развития (ССР), в составе которой целесообразно создание подразделений информации, управления процессами развития, стратегического планирования, контроля и анализа [3]. При работе предприятий на зарубежных рынках в рамках СХЦ, занимающихся непосредственно ВЭД, целесообразно, на наш взгляд, создание подобных служб. При этом координация и контроль деятельности ССР осуществляются из стратегического центра – главного управления по стратегическому развитию при руководстве предприятия, который может включать департамент стратегического развития или экспертный совет по развитию. Стратегический центр разрабатывает общую концепцию развития предприятия и реализует ее через инновационные проекты, решающие стратегические проблемы, связанные с инновационными изменениями в любой сфере деятельности фирмы: организационной, финансовой, производственной и т.д.

В стратегическом менеджменте повышается роль методического, информационного и организационно-правового обеспечения системы. Обеспечение системы материальными ресурсами упрощается, однако повышаются требования к обеспечению системы высококвалифицированными специалистами и менеджерами [4, с. 23].

Таким образом, эффективность системы стратегического управления на промышленных предприятиях, в том числе осуществляющих ВЭД, во многом зависит от организационно-экономического обеспечения функционирования данной системы (зоны развития), которая должна быть взаимоувязана с системой оперативного управления (зоной функционирования). Соглашаясь с мнением ряда исследователей, например [3, с. 73], отметим, что система стратегического управления предприятием реализует так называемый ситуационный (вариантный) подход к управлению. В этой связи пригодность различных подходов к организационно-экономическому обеспечению функционирования данной системы определяется конкретной ситуацией. Поскольку существует большое количество факто-

ров как на самом предприятии, так и во внешней среде, то не существует и единого лучшего способа управлять объектом. На предприятиях, работающих на зарубежных рынках, число факторов, влияющих на деятельность предприятия, значительно возрастает. Поэтому самым эффективным подходом в конкретной ситуации является тот, который более всего соответствует данной ситуации, максимально адаптирован к ней.

Список литературы:

1. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III; Пер. с англ. – 12-е издание. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.
2. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова; под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономистъ, 2007.
3. Ефимычев Ю.И., Жариков А.В. Организационно-экономическое обеспечение активного развития предприятий / Ю.И. Ефимычев, А.В. Жариков. – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2004.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2001.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗЕРНА И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕГО ОБЪЕМЫ¹

© Труфанова С.В.*

Иркутская государственная сельскохозяйственная академия, г. Иркутск

В статье на примере Иркутской области рассматривается предложение зерна на региональном рынке и факторы, влияющие на его объемы (природно-климатические условия, изменение технологии производства, уровень рентабельности производства, изменении цен на ресурсы, потребляемые в производстве продукции, изменение числа поставщиков сырья, наличие емкостей хранения, размер дефицита зерна в стране).

Предложение зерна на региональном рынке складывается из объема товарного зерна местных зернопроизводителей, ввоза из других регионов, поступающего импорта и имеющихся запасов. Согласно теории торговли, опирающейся на условия производства, разные регионы наделены раз-

¹ Анализ рынка зерна проведен по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области.

* Старший преподаватель кафедры Экономики АПК

личными факторами, оказывающими влияние на предложение зерна. При этом важно учитывать не сам набор производственных факторов на данный момент развития, а степень их концентрации и скорость, с которой они создаются, совершенствуются и адаптируются для условий сельскохозяйственного производства.

В целом природно-климатические условия Иркутской области благоприятны для возделывания сельскохозяйственных культур, однако уровень валового производства зерна по сравнению с другими регионами Сибирского федерального округа невысокий, и по производству зерна регион занимает шестое место.

За период 1990-2007 гг. посевная площадь в Иркутской области сократилась 55,08 % или на 859,3 тыс. га. Сокращение посевных площадей за данный период произошло в основном за счет структурного изменения земель. Площадь посева зерновых культур в 2007 году по сравнению с 1990 годом уменьшилась на 44,22 % или на 324,1 тыс. га. Основными культурами, возделываемыми в Иркутской области, являются пшеница, рожь, ячмень и овёс, гречиха и просо почти не производятся или производятся в небольших количествах. В худшую сторону изменилась структура посевов зерновых культур. Так, в советский период посев осуществлялся согласно директивному плану, а структура площадей была распределена в пользу культур, дававших наивысшую урожайность. Начиная с 1994 года, после либерализации зернового рынка, значительно возрастает доля продовольственных культур и снижается фуражных. Доминирующее положение в сложившейся структуре занимает пшеница, на долю которой в 2007 году приходится 57,7 % зернового клина области. Пшеницей засеивается почти каждый второй гектар зернового поля. Удельный вес овса и ячменя в структуре посевов занимает 23,21 % и 17,73 % соответственно. Внутри продовольственной группы устойчиво сокращаются площади под крупными культурами и озимой рожью, а расширяется под пшеницей, что не всегда целесообразно. В наибольшей степени уменьшилась и продолжает снижаться доля зернобобовых культур, являющихся важнейшим источником кормового белка, что особенно важно в связи с резким сокращением применения удобрений и значительным падением плодородия почвы. Если в 1990 году площадь под зернобобовыми культурами составила 51 тыс. га, то в 2007 году только 3656 га.

Значительные колебания валового сбора зерна обусловлены не только изменениями размера и структуры посевных площадей, но и ежегодным варьированием урожайности культур, которая зависит от целого ряда факторов: природно-климатических, агротехнических, биологических и экономических. За период 1990-2007 гг. урожайность зерновых культур в области выросла с 10,2 ц/га до 18,6 ц/га. Наибольшая урожайность зерновых и зернобобовых культур в 2007 году с одного гектара убранный площади

отмечается в Черемховском (27,1 ц/га), Нукутском (25 ц/га), Куйтунском (20,1 ц/га), Ангарском (19,4 ц/га) районах и Эхирит-Булагатском (18,6 ц/га).

Следует отметить, что рост урожайности в регионе происходит главным образом за счет использования земель лучшего качества, обладающих большей продуктивностью, и изъятия из оборота земель худшего качества. Однако по мнению аграрных экспертов экстенсивное земледелие без улучшения почвенного плодородия в ближайшие пять лет приведет к разрушению верхнего плодородного слоя почвы, а следовательно и к резкому спаду урожайности зерновых культур. В этой связи со стороны региональных органов власти необходимо разработать действенный комплекс мер по поддержанию почвенного плодородия, направленный на оптимизацию структуры посевных площадей, увеличение объемов и доз внесения минеральных и органических удобрений до нормативной потребности.

Важным фактором, влияющим на урожайность, является качество семян. По данным Министерства сельского хозяйства Иркутской области удельный вес кондиционных семян сократился с 74,5 % в 1990 году до 65,5 % в 2007 году, удельный вес засоренных семян за этот период увеличился с 22 % до 31 %. Доля семян с низкой энергией прорастания и всхожестью, а также зараженных головней не изменилась, оставшись на уровне 7 % и 1 % соответственно. В то же время удельный вес семян I-IV группы репродуктивности за этот период увеличился с 30,6 % до 42,1 %, а элитных семян – более чем в 3 раза.

В 2007 году на полях области было собрано 753,2 тысяч тонн зерновых, но, несмотря на то что, на данный показатель увеличился в 2007 году на 32 % по сравнению с уровнем предыдущего года, он на треть ниже уровня 1990-1995 годов. В целом по зерновому производству за период 1990-2007 гг. влияние основных факторов на валовой сбор отразилось следующим образом: за счет роста урожайности культур на 8,4 ц/га валовой сбор увеличился на 188,1 тыс. тонн, а за счет уменьшения посевных площадей на 314,1 тыс. га валовой сбор уменьшился на 466,5 тыс. тонн.

На эффективность возделывания зерновых культур, их урожайность оказывает влияние работа по поддержанию почвенного плодородия. Баланс почвенного плодородия зависит в определенной степени от рационального использования органических и минеральных удобрений. В регионе за последние 10 лет объем внесения удобрений не соответствует научно-обоснованным нормам, что негативно отражается на плодородии земли и, в конечном счете, на урожайности зерновых культур. Так, в области в 2007 году по сравнению с 1990 годом объем внесения минеральных удобрений под зерновые культуры сократился в 12,18 раза, органических – в 20,61 раза. Доля посевных площадей зерновых культур, удобренных минеральными удобрениями за указанный период уменьшилась с 76 до 22 %, удобренных органическими удобрениями – с 6,7 до 1,9 %. Ос-

новными факторами, сдерживающими применение органических и минеральных удобрений в области, является снижение платежеспособного спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей, повышение цен на минеральные удобрения и снижение поголовья скота.

За период 1990-2007 гг. состояние машинно-тракторного парка отрасли ухудшилось. В 2007 году по сравнению с 1990 годом в области число комбайнов сократилось в среднем в 1,49 раза, тракторов – в 3,03 раза. Несмотря на то, что площадь зернового клина уменьшилась на 324,1 тыс. га нагрузка на каждый трактор и зерноуборочный комбайн выросла в 3,1 и 1,5 раза соответственно. Обеспеченность зернопроизводящих организаций сельхозтехникой в области в 2007 году составляет в среднем 46,17 % от нормативной потребности.

Ценовые эквиваленты в последние годы складывались весьма неблагоприятно для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Платежеспособность пшеницы в отношении промышленной продукции неуклонно снижается. Для покупки трактора МТЗ-82 в 2007 году необходимо было реализовать 261 тонну пшеницы, а чтобы приобрести зерноуборочный комбайн потребуется реализовать 744 тонны зерна. Три четверти сельхозтоваропроизводителей собирают от 100 до 2500 тонн пшеницы. При условии быстрой реализации собранного зерна и использования всей выручки ради одной цели – приобретение трактора МТЗ-82 – ее достижение возможно только теоретически. Товаропроизводителям с валовым сбором пшеницы в 300 тонн понадобится два года, чтобы накопить денежные средства на покупку данной техники. Мелким хозяйствам с урожаем до 100 тонн придется копить средства от реализации пшеницы в течение 10 лет, и таких хозяйств – каждое десятое. Кроме того, часть урожая в любом хозяйстве используется на внутривладельческие нужды, и поэтому одномоментная реализация всего зерна практически невозможна. У каждого хозяйства имеется масса первоочередных расходов, таких как оплата труда, закупка семян, удобрений, ГСМ, другой техники, уплата налогов, возврат кредитов, и затраты на перечисленные нужды вполне могут поглотить всю выручку, полученную не только от продажи пшеницы, но и от другой сельскохозяйственной продукции. В этой связи можно сделать вывод о том, что эквивалентность соотношения цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности не соизмерима. Вместе с тем без упорядочения соотношения цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию невозможно не только развитие, но и выживание аграрного сектора.

Производством зерна в Иркутской области занимаются сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х), а также хозяйства населения. По состоянию на 01.01.2008 года в зерновом производстве насчитывается 119 сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм, доля которых в общем объеме

производства зерна составляет 75,2 %, и 961 К(Ф)Х. С 1990 по 2007 гг. в регионе произошли существенные изменения в структуре производителей зерна по категориям хозяйств. За исследуемый период постепенно снижается удельный вес в общем валовом сборе зерна сельскохозяйственных организаций, а К(Ф)Х, наоборот, увеличивается. Доля К(Ф)Х в объеме произведенного зерна за последние 10 лет увеличилась почти в 14 раз. При этом данная категория производителей в 2007 году добилась более высокой урожайности некоторых зерновых культур. Например, урожайность пшеницы в К(Ф)Х в среднем составила 19,1 ц/га, а в сельскохозяйственных предприятиях – 18,5 ц/га.

Уровень товарности зерна по данным официальной статистики региона за период 1990-2007 гг. увеличился с 25 % до 40 %. Основной товарной культурой в области является пшеница, доля которой в общем объеме реализации в 2007 году составляет 64 %. Производство зерна в Иркутской области даже в неблагоприятные годы рыночных реформ было рентабельным. В 2007 году сельскохозяйственные предприятия области получили от реализации зерна на каждые сто рублей затрат 22 рубля прибыли. Себестоимость 1 ц зерна за период 1990-2007 гг. выросла в 11,6 раз, при этом цена реализации – на 11,3 раза. Несмотря на опережающие темпы роста себестоимости над темпами роста цен реализации зерна, производство зерна рентабельно. Однако благоприятные годы по урожайности зерновых культур не сопровождаются пропорциональным ростом уровня рентабельности. А ведь именно увеличение урожайности по опыту зарубежных стран и экономически развитых регионов России является основным фактором снижения себестоимости продукции.

В современных условиях уровень производства и реализации зерна во многом определяется состоянием рынка сбыта продукции и выбором канала реализации. С 1990 года на региональном рынке зерна наблюдается переориентация сельхозтоваропроизводителей на альтернативные каналы сбыта произведенной продукции, то есть непосредственно предприятиям мукомольно-крупяной, комбикормовой промышленности, а также на рынке через собственную торговую сеть. Так, сельскохозяйственные предприятия области в 2007 году 68,4 % зерна или 113,8 тыс. тонн реализовали непосредственно перерабатывающим предприятиям и оптовым посредникам, по бартеру – 8,2 тыс. тонн, оставшуюся часть зерна 42,7 тыс. тонн – населению через систему общественного питания и работникам в счет оплаты труда. К(Ф)Х поставляют товарное зерно напрямую предприятиям перерабатывающей промышленности. При этом каналы сбыта зерновой продукции у сельскохозяйственных предприятий хуже, чем у К(Ф)Х, поскольку им характерны уже сложившиеся связи с покупателями, а также предприятиями общественного питания и своими работниками.

Происходящие изменения в зерновом производстве приводят к регрессионному развитию пищевой и перерабатывающей промышленности. Объемы производства зерно- и хлебопродуктов сократились более чем в половину, и на предприятиях данной отрасли наблюдается недозагрузка имеющихся производственных мощностей вследствие недостатка сырья. Материально-техническое состояние перерабатывающих предприятий неудовлетворительное. Сложившуюся ситуацию в сфере переработки зерна можно изменить, предотвратив ежегодное сокращение посевных площадей, повысив урожайность зерновых культур и улучшив качество выращиваемого зерна, а также создав благоприятные условия для реализации произведенного зерна.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что природно-климатические условия Иркутской области позволяют обеспечить ее население зерном за счет собственного производства, а зерновой региональный рынок имеет необходимый потенциал для дальнейшего его развития, улучшения обеспечения населения хлебом и хлебопродуктами, роста эффективности и конкурентоспособности местных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Список литературы:

1. Сельское хозяйство Иркутской области: статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области. – Иркутск. – 2008. – 132 с.

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ЗЕРНА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

© Труфанова С.В.*

Иркутская государственная сельскохозяйственная академия, г. Иркутск

В статье на основании системного анализа основных элементов рынка зерна – спроса, предложения, цены, конкуренции и государственного воздействия определены основные направления развития данного рынка.

Исследование регионального рынка зерна и хлебопродуктов предполагает системный анализ его основных элементов – спроса, предложения, цены, конкуренции и государственного воздействия, соотношение которых в определенный период времени и на конкретной территории опреде-

* Старший преподаватель кафедры Экономики АПК

ляют конъюнктуру зернового рынка. В связи с этим проведем анализ текущего соотношения предложения и спроса на зерновую продукцию (табл. 1).

Таблица 1

Соотношение объемов предложения и спроса на зерновом рынке в Иркутской области за 1990-2008 гг., тыс. тонн

Годы	Показатели				
	Объем предложения, всего	в т.ч. объем регионального производства	Совокупный объем спроса	Соотношение предложения и совокупного спроса	Соотношение регионального производства и совокупного спроса
1990	958,2	763,1	1221,8	0,78	0,62
1995	722,0	606,1	982,5	0,73	0,62
2000	453,8	347,4	617,4	0,74	0,56
2005	552,7	514,7	653,6	0,85	0,79
2007	681,5	630,5	771,8	0,88	0,82
2008	674,0	656,7	759,8	0,89	0,86

Источник: Рассчитано автором по данным годовых отчетов предприятий и Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области.

Объем предложения зерна включает в себя объем регионального производства (за вычетом использования на семена) и объем ввозимых продуктов. Для оценки совокупного объема спроса нами была использована методика определения объема видимого потребления зерна, который определяется путем суммирования объемов производства, движения внешнеторгового баланса и текущих запасов [1, с. 378]. Поскольку текущее потребление на зерновом рынке при условии действия механизмов конкуренции может быть приравнено к текущему эффективному спросу.

Действие законов рынка объективно отражает сложившуюся конъюнктуру на рынке зерна, характеризующуюся превышением спроса над предложением. В 2008 году превышение совокупного спроса над объемом предложения составило 12 %. Следует отметить, что эти показатели в 1990 году были на 10 % ниже, чем в 2008 году. Однако установлению равновесия и улучшению конъюнктуры зернового рынка в Иркутской области препятствуют факторы предложения, сдерживающие его рост.

Баланс спроса и предложения достигается посредством формирования конкурентной среды на рынке зерна. В Иркутской области насчитывается 156 сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм и 961 крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся производством зерна. Степень конкурентности рынков определяется при помощи индексов концентрации: для трех ведущих фирм (CR3) и Херфиндаля-Хиршмана (HHI). Крупные производители зерна в Иркутской области – СХОАО «Белореченское», СПК «Окинский» Усольского района,

СХЗАО «Приморский» Нукутского района, ОАО «Саянский бройлер» Зиминского района, ОАО «Иркутское» Куйтунского района и ЗАО «Монолит» Тулунского района, объемы валового производства которых варьируются от 11 тыс. тонн до 120 тыс. тонн, занимают в общем объеме реализации зерна около 25 %. В этой связи можно сделать вывод о том, что степень концентрации крупных производителей зерна в регионе низкая. При этом на рынке зерно и хлебопродуктов наблюдается достаточно высокая степень монополизации. Несмотря на то, что в регионе отмечается большое количество малых предприятий по выпуску хлебопродуктов, их доля в общем объеме производства этой продукции незначительна.

Первоочередной задачей для руководителей любого уровня управления является снижение издержек производства и обращения на единицу продукции, что определяется с одной стороны, опережающим ростом цен на энергоносители, фискальной направленностью и загруженностью ценовой системы, с другой – резким ростом постоянных затрат в структуре себестоимости зерновых культур. Анализ изменения структуры себестоимости зерновых культур показывает, что за период 1990-2008 гг. в 1,84 раза выросла доля материальных затрат. Что свидетельствует об удорожании материальных факторов производства, так как физическая масса потребляемых ресурсов существенно уменьшилась. В структуре материальных затрат особенно выделяется рост расходов на оплату нефтепродуктов и электроэнергии, которые составляют около трети от размера всех материальных затрат и примерно четверть от общей себестоимости. За период 1990-2008 гг. в структуре себестоимости увеличился удельный вес затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды на 4 %, при этом доля амортизационных отчислений сократилась на 16 %, а прочих затрат – с 30 % до 10 %.

Цены на зерно в Иркутской области за период 1990-2008 гг. изменяются аналогично общероссийской динамике. С 1990 г. до 2005 года в связи с превышением совокупного спроса над объемом предложения зерна, а также под влиянием инфляционного фактора цены неуклонно повышались, однако относительно высокий урожай 2005 года вызвал падение цен. Тем не менее, в 2008 году средняя цена реализации зерновых культур снова значительно выросла относительно 2005-2006 гг. и составила 4907 руб. за тонну.

Уровень цен на зерно определяется выбором каналов его реализации. По данным исследования «Аграрное производство и аграрный бизнес», проведенное в 2008 году, наименее выгодно продавать зерно государству, наиболее – оптовым торговым компаниям. При этом главным фактором, определяющим выбор канала сбыта, по мнению 37 % респондентов, является уровень цен, и только затем стабильность поставок (26 %) и возможность предоплаты (19 %).

Аналогичная ситуация складывается и в Иркутской области: увеличиваются поставки по свободным каналам сбыта и снижаются поставки предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд. До 2003 года свободная продажа зерна на рынке была не самой эффективной, но за период 2004-2006 гг. здесь сложились самые высокие цены реализации, хотя и значительно сократился уровень рентабельности. При реализации зерна на свободном рынке разброс цен на продукцию одного и того же качества может составлять до 50 % от средней цены в зависимости от условий и формы оплаты и степени прозрачности сделок. В 2007 году самым выгодным каналом сбыта вновь стала продажа зерна государству (рентабельность – 35 %), однако по данному каналу продано менее 1 % всего реализованного зерна. В 2008 году закупки зерна для государственных нужд не проводились.

Следует отметить, что наличие большого числа посредников в продуктовой цепочке приводит к искусственному удорожанию зерна: средние цены сельхозпредприятий примерно на 20-40 % ниже средних цен приобретения перерабатывающими предприятиями. Для того чтобы сельхозпредприятия смогли самостоятельно выйти на вторичный рынок зерна, им необходимо сформировать партию зерна не менее 1 тыс. тонн, что не под силу большинству сельхозтоваропроизводителей. В этой связи основными проблемами сбыта зерна на современном этапе являются отсутствие непосредственного доступа производителей к покупателям этой продукции, высокие транспортные издержки и низкие цены. Данные факторы указывают на необходимость изменения подходов к процессам движения зерновой продукции от производителя к потребителю.

Ценовая ситуация на хлеб в области во многом определяется конъюнктурой зерновых рынков Сибирского федерального округа, так как Иркутская область может обеспечить производителей хлеба собственным сырьем (мукой) только на 20 %. Известно, что стоимость зерна составляет до 90 % себестоимости муки, а доля стоимости муки в себестоимости хлебобулочных изделий достигает 65-75 %. Тем не менее, динамика цен на данные технологически взаимосвязанные товары отличается (рис. 1).

Движение цен на муку в целом повторяет динамику цен на продовольственное зерно, им свойственны колебания, как в сторону увеличения, так и в сторону снижения, цены же на хлеб и хлебопродукты в определенной степени автономны, они либо остаются стабильными, либо повышаются.

С начала 2008 года цены на пшеницу продовольственную западных производителей увеличены в среднем в 2,4 раза (с 4,0 до 9,6 тыс. рублей за тонну). Резкий рост стимулируется ростом мировых цен и снижением запасов зерна у зернотрейдеров и сельхозпроизводителей. В связи с чем, цены на хлеб высшего сорта с начала 2008 года увеличились в среднем на 15,8 %, на хлеб 1 сорта – на 10,3 %, хлеб 2 сорта – на 12,4 %, хлеб «Дар-

ницкий» – на 8,6 %. Причем более сильный скачок цен произошел в крупных городах области, таких как Иркутск (на 2,5 рубля), Ангарск (на 5,2 рубля) и Братск (1,5 рубля) [3, с. 140]. Цена на хлеб и хлебобулочные изделия в области в среднем на 2,5 рубля ниже, чем в Новосибирской области, Республике Бурятия и Читинской области, и на 3,5 рубля выше, чем в Кемеровской, Томской и Омской областях.

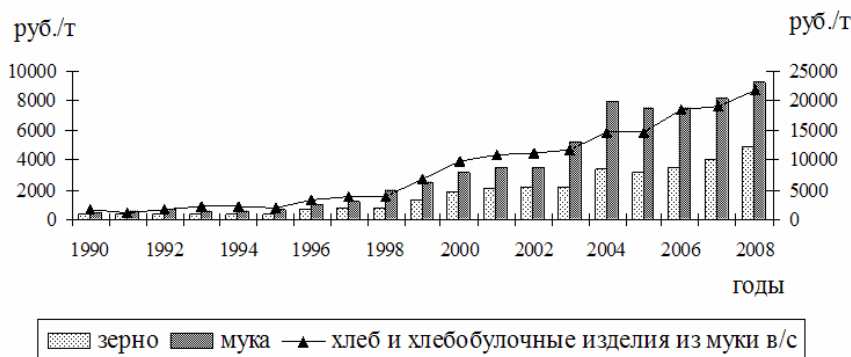


Рис. 1. Динамика цен производителей на зерно пшеницы мягкой 3 класса и продукты его переработки в Иркутской области за 1990-2008 гг.

Рассматривая основные рычаги государственного регулирования, надо отметить, что одним из важнейших вопросов является паритетность цен на сельхозпродукцию и продукцию промышленного производства, которая позволит получать стабильный доход товаропроизводителям. Обеспечение эквивалентного обмена между отраслями АПК и другими отраслями экономики является обязательным условием функционирования товарно-денежных отношений. Так, сельхозпроизводители Иркутской области в 2008 году потеряли по причинам роста цен к уровню 2007 года при приобретении минеральных удобрений и техники 104 млн. рублей или 12,4 % от суммарной областной государственной поддержки сельского хозяйства, не учитывая значительные потери собственных оборотных средств при приобретении сельскими товаропроизводителями горюче-смазочных материалов, на которые цены ежегодно возрастают [2, с. 26].

Действующие федеральные и региональные программы, направленные на сохранение и повышение эффективности зернового производства, основаны, главным образом, на частичном возмещении государством затрат сельскохозяйственным производителям (принцип долевого участия). С одной стороны, это приводит к значительной унификации мер государственной поддержки сельского хозяйства в разрезе субъектов Российской Федерации, а с другой – стимулирует региональные органы власти на мак-

симальное использование возможностей Государственной программы и оставляет им определенную свободу действий. Сельхозпроизводители, в свою очередь, стремясь получить эти виды государственной поддержки, как дополнительные доходы предприятия, принимают эффективное, результативное участие в реализации государственных программ и в комплексном решении проблем российского села.

На наш взгляд, меры, предпринимаемые администрацией Иркутской области, не полностью учитывают особенности формирования регионального рынка зерна и не способствуют улучшению его конъюнктуры. Так, на долю крупных сельхозпредприятий в Иркутской области приходится 70 % всех субсидий, в то время как остальные сельхозтоваропроизводители функционируют в условиях суженного воспроизводства. В конечном счете, существующая схема государственной поддержки не предусматривает мероприятия по развитию для других субъектов рынка зерновой продукции. К примеру, зерноперерабатывающим предприятиям кредиты выдаются под высокие проценты, что является сдерживающим фактором в развитии этого рынка. Поэтому несмотря на предпринимаемые меры администрацией региона в области государственного регулирования, за последние годы ситуация в зернопродуктовом подкомплексе остается нестабильной.

Таким образом, региональный рынок зерна функционирует в условиях неустойчивого роста, как в сфере зернового производства, так и в сфере его переработки. Учитывая увеличение валового сбора зерна за 2005-2008 гг. более чем на 30 %, объем его производства составляет менее 50 % от дореформенного уровня. Сельхозтоваропроизводители области только на 60 % обеспечивают зерноперерабатывающие предприятия продовольственным зерном, в связи, с чем наблюдается недозагрузка их производственных мощностей. Сложившаяся ситуация обусловлена диспаритетом цен, ухудшением материально-технической базы отрасли, а также высокой долей теневых операций на рынке зерна, не позволяющих обеспечить действие механизмов конкуренции. Это способствует тому, что на данном рынке имеют место такие негативные тенденции как резкие колебания цен, периодически возникающие неравновесные ситуации, отрицательно влияющие на финансово-экономическое состояние товаропроизводителей и снижающие эффективность функционирования рынка как регулятора процесса воспроизводства.

Основным направлением развития зернопродуктового подкомплекса, по нашему мнению, должно стать формирование полноценных рыночных институтов и адаптация предприятий к рыночным условиям, основой которых является конкуренция. В свою очередь, государственное вмешательство должно быть направлено на формирование конкурентной среды и адекватной рыночной инфраструктуры, ограничение монополистической деятельности переработчиков зерна и смягчение последствий возникающих неравновесных ситуаций.

Список литературы:

1. Гордеев А.В., Бутковский В.А. Россия – зерновая держава. – М.: Пищепромиздат, 2003. – 508 с.
2. Реализация приоритетных национальных проектов в Иркутской области. – Иркутск, 2008. – 78 с.
3. Реализация продукции сельскохозяйственными производителями: статистический бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области. – Иркутск, 2008. – 158 с.

УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОГРАММЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Фаустова И.Л.*

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Динамично происходящие экономические процессы не только в рамках государства, но в рамках промышленного предприятия требуют разрабатывать программу энергосбережения на промышленных предприятиях с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности и максимизации прибыли предприятий.

Целью эффективного управления реализацией программы энергосбережения на промышленных предприятиях является повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и создание на этой основе условий для экономичности производственного процесса на промышленных предприятиях.

Руководители промышленных предприятий должны искать пути, ведущие к стабильному и устойчивому, как минимум, положению вверенных им предприятий с прицелом на достижение ими лидирующих позиций. В этой связи требуются такие методики, которые помогли бы руководителю предприятия систематизировать и упростить существующие сложные структуры управления и взаимодействия и с новых позиций осознать процессы, происходящие на его предприятии.

Одной из таких методик в современной экономической ситуации вполне может быть программа по энергосбережению на промышленных предприятиях.

Программа энергосбережения должна быть разработана таким образом, чтобы она оставалась не только целостным в течение длительного времени, но и сохраняла гибкость. Причём, программа, направляющая

* Ассистент кафедры «Экономика и менеджмент»

деятельность предприятия в течение продолжительного периода времени, должна корректироваться с учетом постоянно меняющейся деловой и социальной обстановкой.

Программа энергосбережения сама по себе не гарантирует успеха, и предприятие, создающее её, может потерпеть неудачу из-за ошибок в организации, мотивации и контроле. Тем не менее формальное планирование может создать ряд существенных благоприятных факторов для организации деятельности предприятия. Знание того, что организация хочет достичь, помогает уточнить наиболее подходящие пути действия. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях организации или о внешней ситуации.

Программа энергосбережения основывается прежде всего на ресурсах предприятия, природе и важности текущих операций, возможностях будущего, зависящих частью от технических, коммерческих, финансовых и иных условий. Подготовка программы энергосбережения – одна из наиболее важных и трудных операций на любом предприятии; она приводит в действие все отделы и все функции, в частности производственную функцию.

Отсутствие у промышленных предприятий средств на модернизацию при высокой степени изношенности всех элементов систем электроснабжения и теплоснабжения не позволяет, в первую очередь, обеспечить надежность и требуемые параметры качества развития промышленного предприятия [2].

Низкая эффективность разрабатываемых на промышленном предприятии мероприятий приводит к тому, что ежегодное расходование значительных средств не приводит к решению проблемы.

При управлении реализацией программы энергосбережения необходимо использовать принципы, на которых будет построена программа энергосбережения. Принципы энергосбережения должны соответствовать повышению эффективности функционирования всего промышленного предприятия.

Принципы энергосбережения:

- выявление положительных результатов от использования энергосберегающих мероприятий;
- обеспечение соответствия объёма необходимых средств и имеющихся ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия;
- обеспечение минимизации затрат по разработке и внедрению энергосберегающих мероприятий в технологический процесс.

На формирование выделенных принципов оказывают влияние факторы энергосбережения. Можно выделить следующие основные группы факторов: правовые; природные; трудовые; финансово-экономические; технико-технологические.

На рис. 1 представлены основные группы факторов и их основные направления по энергосбережению на промышленных предприятиях.



Рис. 1. Основные составляющие факторов энергосбережения

Из рис. 1 видно, что различные факторы оказывают влияние на энергосбережение. Для оценки правовых факторов необходимо проанализировать существующую нормативно-правовую базу энергосбережения.

Управление реализацией программы энергосбережения на промышленных предприятиях должно обеспечивать преемственность методов нормирования, которые существовали до 1990 года, а именно сохранить классификацию норм расхода: по степени агрегации (индивидуальные и групповые); по составу расходов (технологические и общепроизводственные); по периоду действия (годовые, квартальные, месячные), а также показатели состава норм и единиц норм расхода и методы разработки норм расхода (расчётно-аналитический, опытный и расчётно-статистический) [1].

Нормирование энергетических затрат на промышленных предприятиях будет состоять в следующем.

1. Собирать ежедневно расход потребляемой энергии и заносить показания на график.
2. В конце месяца на графике должны быть отображены фактические и плановые нормативы потребления энергии.
3. Составить на следующий месяц плановые нормативы.

График энергопотребления представлен на рис.2.

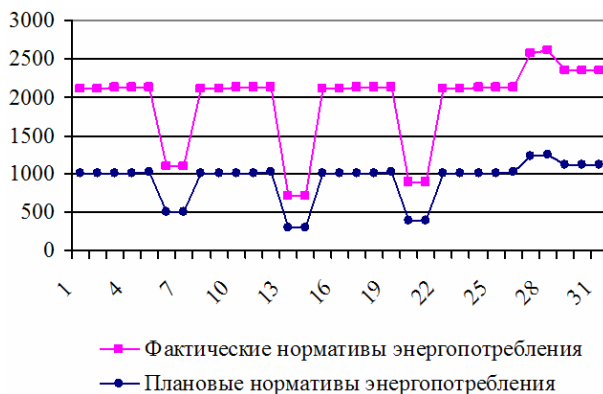


Рис. 2. График энергопотребления

Из рис. 2 следует, что для контроля за этим в службе энергохозяйства необходимо ввести должность инженера-инспектора по энергосбережению или освободить из службы энергохозяйства единицу для новой работы, которая вводится в службе. На рис. 3 представлена схема сбора данных инженером-инспектором по энергосбережению.

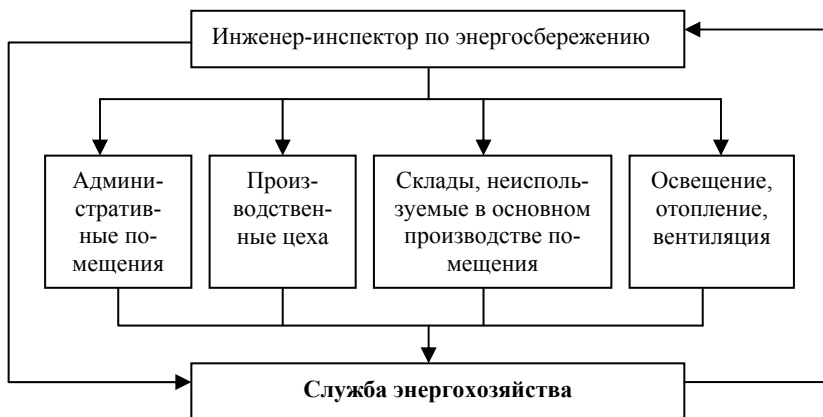


Рис. 3. Схема сбора данных инженером-инспектором по энергосбережению

Из рис. 3 следует, что инженер-инспектор должен собирать ежедневно данные об энергопотреблении по всем подразделениям предприятия, а затем ежемесячно составлять план на следующий месяц и соотносить на разработанном графике фактическое и плановое энергопотребление.

Таким образом, разрабатываемая система нормирования не должна ограничиваться на практике расчётом нормативов, сравнительной характеристикой плановых и фактических показателей и последующим соблю-

дением службой энергохозяйства полученных нормативов. Иначе это не позволит создать полноценно работающую систему нормирования.

На промышленных предприятиях работа по энергосбережению должна вестись по следующим основным направлениям:

- на каждом промышленном предприятии приказом или распоряжением должна быть определена служба энергосбережения и конкретные лица, ответственные за проведение работы по энергосбережению и контролю за расходом энергоресурсов;
- на крупных и прежде всего энергоемких предприятиях необходимо установить лимиты (планы) потребления энергоресурсов по основным цехам и соответственно поцеховой техникой учет с тем, чтобы осуществлять поцеховой контроль за расходованием энергоресурсов и поощрять их за экономию или наказывать за перерасход;
- должна быть разработана система материальной заинтересованности работников в экономии ресурсов;
- ежегодно необходимо составлять планы технических мероприятий по энергосбережению с указанием эффективности, сроков выполнения, ответственных за исполнение и фактические результаты их внедрения, планы технических мероприятий и отчеты по ним должны утверждаться;
- должны быть проведены обязательное энергетическое обследование и энергоаудит.

Список литературы:

1. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование / М.И. Бухалков. – М.: Издательство «Инфра-М», 2003.
2. Давыдов М.В. Организационно-экономические аспекты эффективного управления использованием энергетических ресурсов на предприятиях промышленности / М.В. Давыдов. – Орёл, 2003.

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МЕЛКОТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

© Царегородцева Е.В.*

Пермская государственная сельскохозяйственная
академия им. академика Д.Н. Прянишникова, г. Пермь

В сложившейся ситуации возникает необходимость повышения экономической эффективности, конкурентоспособности и устойчивого

* Старший преподаватель кафедры Организации производства и предпринимательства в АПК

развития мелкотоварного производства. Для этого необходимы значительные государственные и муниципальные инвестиции, которые приведут, в конечном счете, к формированию современного высокопродуктивного села, обеспечат всесторонний рост его духовного и материального богатства.

В условиях реальной хозяйственной практики главной движущей силой формирования мелкотоварного производства выступает наличие или отсутствие устойчивых источников доходов существования семьи как отдельной ячейки социального организма. При отсутствии или недостаточном уровне доходов, поступающих из сферы общественного производства (сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм), именно мелкотоварное производство является единственным институтом жизнеобеспечения семьи.

В сложившейся обстановке возникает необходимость изыскания внутренних источников для экономического роста субъектов мелкотоварного сельскохозяйственного производства, важную роль играет анализ эффективности деятельности таких предприятий, определение их конкурентоспособности и устойчивости.

В научной литературе термин «устойчивое развитие» чаще всего соотносится со сложными системами (поселение, район, регион, страна), а вопрос устойчивого развития мелкотоварного производства, его роль в устойчивом развитии этих систем остается не достаточно изученным.

В общепринятом понятии устойчивое развитие – это стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы и обеспечивающее непрерывный прогресс общества [1]. Переход к устойчивому развитию означает постепенное обеспечение целенаправленной самоорганизации общества в экономической, социальной и экологической сферах. В этом смысле устойчивое развитие характеризуется экономической эффективностью, экологической безопасностью и социальной справедливостью.

По нашему мнению, устойчивое развитие мелкотоварного производства – это процесс, закладывающий необходимую основу для роста его эффективности и решения социальных проблем села. Это модель его направленного развития в долгосрочном периоде, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей селян, без лишения такой возможности будущих поколений. *Потенциал устойчивости* и устойчивого развития определяется величиной природно-ресурсных, экономических, инфраструктурных преимуществ, прогнозными оценками общественных потребностей, выделением соответствующих требований, позволяющих сформулировать основополагающие принципы сбалансированного развития окружающей среды, населения и экономики микрорегиона (села).

Добиться повышения эффективности и конкурентоспособности мелкотоварного производства нельзя без кардинального изменения всей экономической системы на уровне отдельного сельскохозяйственного предприятия, отрасли, региона, всего национального хозяйства. Для этого необходимы значительные государственные и муниципальные инвестиции не только в поддержание мелкотоварного производства, а и социальную инфраструктуру села, в стимулирование позитивных изменений в демографической ситуации, которые приведут, в конечном счете, к формированию современного высокопродуктивного села, обеспечат всесторонний рост его духовного и материального богатства. Поэтому, устойчивое развитие мелкотоварного производства – это регулируемый государством процесс, ориентированный в конечном итоге на человека.

Принципы государственного регулирования находят свое проявление в конкретных методах, направлениях и инструментах достижения поставленных целей. Нами разработан и представлен механизм государственного регулирования поддержки мелких сельхозтоваропроизводителей в виде модели (рис. 1).

Основным содержанием государственного регулирования производства в аграрном секторе является финансовая и материальная поддержка сельскохозяйственных предприятий со стороны государства. Это создание условий для обеспечения мелкотоварному производству доходности, необходимой для расширения воспроизводства, поскольку оно само в силу его положения в экономике страны не в состоянии диктовать условия достижения необходимой ему доходности другим отраслям.

Однако господдержка не должна принимать вид поддержки на компенсацию убытков от неэффективного ведения производства. Необходим анализ эффективности использования субсидируемых средств, что с объемах страны, как впрочем и региона осуществить довольно проблематично (большое количество производителей МТП, коррупция, сокрытие и фальсификация).

Считаем необходимым, увеличивая поддержку мелких сельхозтоваропроизводителей оптимизировать её. Ориентация поддержки должна быть направлена на интенсивно развивающиеся хозяйства населения, совершенствующие технологию производства, внедряющие инновации, энерго- и экологосберегающие технологии, прогрессивные формы сотрудничества, которые в свою очередь способствуют снижению затрат на производство, увеличивая качество товарной продукции. То есть, субсидируя мелкотоварное производство, государство в конечном итоге создает благоприятную экономическую, социальную и экологическую среду сельских территорий на основе экономической эффективности мелкотоварного сельскохозяйственного производства.

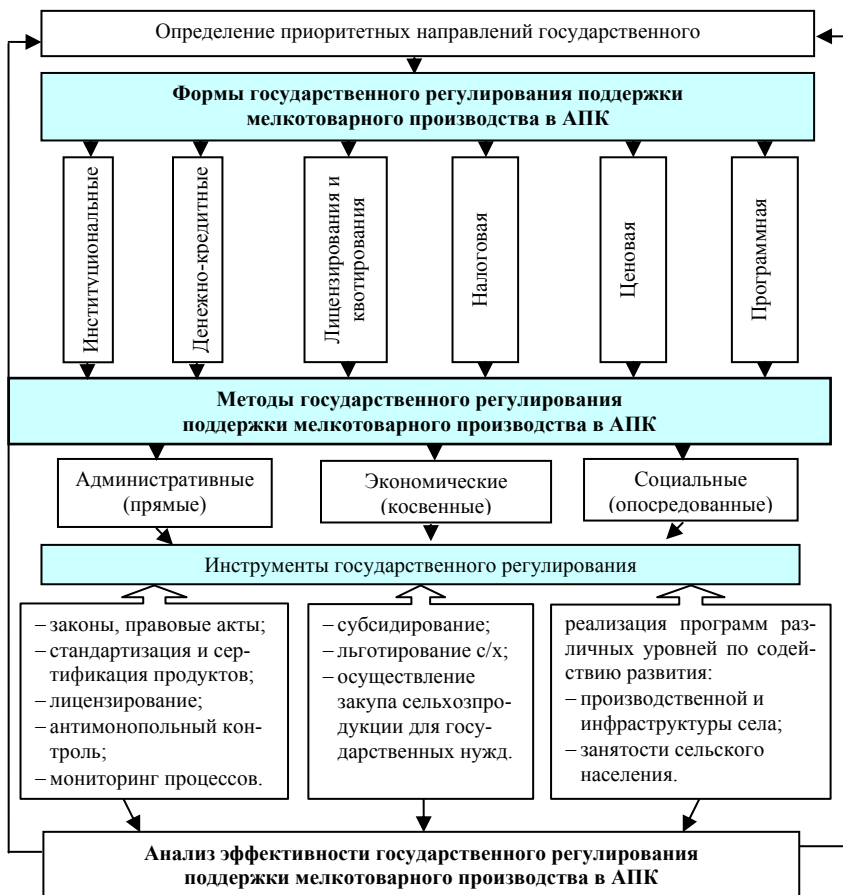


Рис. 1. Механизм государственного регулирования поддержки мелкотоварного производства в АПК

Определяя направление государственной поддержки мелкотоварного производства, необходимо учитывать также специфику региона, его историческую специализацию и возможный потенциал развития. На местном уровне поддержка должна быть направлена на эффективное сочетание отраслей сельского хозяйства для их взаимообеспечения, сохранения севооборота и снижения транспортных издержек.

Например, определение транспортного плеча для мелкого товаропроизводителя в пределах 50 км для приобретения им продукции будет способствовать поддержанию собственного производства и снижению ввозимой сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, устойчивое экономическое развитие мелкотоварного производства не ограничивается только стабилизацией производства, а охватывает финансовую, финансово-кредитную, инвестиционную, управленческую, социальную, экологическую и институциональную сферы исследуемого региона. Предприятия малого агробизнеса, а именно хозяйства населения могут стать стартовой площадкой для развития сельских территорий, базирующегося на использовании индивидуальных и коллективных инициатив, местных ресурсов, кооперации и интеграции мелких, средних и крупных форм многопрофильного производства и обслуживания [2, с. 142].

Разработка комплекса мер по устойчивому развитию мелкотоварного производства должна быть ориентирована на устойчивое развитие сельских территорий, дифференцирована в зависимости от типа района и сосредоточена на:

- внедрение инновационных технологий и техники в сельскохозяйственное производство;
- поддержке местных сельхозтоваропроизводителей не только на региональном, но и на общегосударственном уровнях;
- обеспечение рационального использования ресурсов;
- усиление социальной направленности экономики в регионе;
- создание благоприятных бытовых условий;
- сохранение культурно-исторического и природного наследия.

Всё это создаст благоприятные условия для развития и формирования мелкотоварного производства, повышения уровня и качества жизни селян.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 1 апреля 1996 г. № 440. «О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».
2. Калугина З.И., Фадеева О.П. Контур будущего сибирской деревни // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 4. – С. 141-158.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В РЕГИОНАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ

© Цыренова Д.Б.*

Восточно-Сибирский государственный технологический университет,
г. Улан-Удэ

Рассмотрены проблемы стоящие перед развитием современной промышленности, в условиях встраивания на мировой рынок конкуренто-

* Аспирант кафедры «Экономика, организация и управление промышленными предприятиями»

способной продукции. Представлены факторы, сдерживающие формирование целостной отрасли промышленности, на примере агропромышленного комплекса Республики Бурятия.

Экономическое развитие региона во многом определяют промышленные предприятия, компании и организации, относящиеся к данной отрасли. Так как именно их деятельность осуществляет непосредственный процесс производства продукции и на этом уровне решаются проблемы эффективного использования финансовых, материальных и других ресурсов.

Именно институт предприятия является главной функциональной конструкцией индустриальной экономики. Поэтому это одна из целей промышленной политики государства, а значит и региона [1].

До сих пор нет однозначного определения термина промышленная политика. В общем виде промышленная политика – это целенаправленная деятельность государства по регулированию промышленности для достижения конкурентоспособного и эффективного развития.

Многие проблемы промышленности не решаются российским законодательством в связи с тем, что в России отсутствует единый комплексный закон, определяющий политику государства в сфере развития промышленности. Причем региональный законодатель значительно опережает в этой сфере федерального законодателя. В целом ряде субъектов РФ уже приняты и действуют региональные законы о промышленной политике или о промышленной деятельности, осуществляются различные программы поддержки промышленного сектора. При этом в этих условиях разработка такого закона должна быть направлена на поиски компромисса между интересами государства и предприятия [2].

Общепринято предприятия выделяют несколько основных причин, сдерживающих развитие промышленности:

1. низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции, вследствие старения и высокой степени износа основных производственных фондов;
2. недостаток капитальных вложений из-за низкой инвестиционной деятельности как в целом в отрасли, так и в отдельных инновационных проектах;
3. устаревшая технологическая и управленческая структура предприятия;
4. низко развитые интеграционные процессы;
5. дефицит квалифицированных кадров, вследствие низкого уровня заработной платы и нехватки узких специалистов необходимых определенной отрасли промышленности [4].

Все перечисленные причины порождаются низкой инновационной активностью предприятия, и как следствие этого низкой конкурентоспособностью произведенной продукции, а отсюда – и комплекса в целом.

В первую очередь, необходимо определить факторы, способствующие росту конкурентоспособности продукции произведенной в той или иной отрасли промышленности, и особенностей рынков сбыта продукции.

На примере агропромышленного комплекса Республики Бурятия можно представить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции с учетом факторных условий формирования преимуществ агропромышленного комплекса, как отрасли промышленности с системных позиций (рис. 1).

Природно-климатические условия Бурятии позволяют полностью обеспечить республику за счет собственного производства мясными и молочными продуктами, картофелем, овощами местного ассортимента, яйцами и рыбной продукцией. Но существуют множество факторов, приведенных на рис. 1, тормозящих товаропроизводителей.



- Проблема гарантированного сбыта произведенной продукции товаропроизводителями;
- Высокая себестоимость, низкий уровень технологии производства, слабая база хранения, а также высокая степень внешней продовольственной интервенции вытесняют с рынка продукцию местного производства.

Рис. 1. Факторные условия, отсутствие которых не способствуют достижению конкурентных преимуществ

Развитие сельского хозяйства Бурятии в основном осуществляется в рамках реализации республиканских целевых программ. Эти мероприятия позволяют:

- частично компенсировать затраты хозяйств на реконструкцию и строительство животноводческих помещений;
- компенсировать части затрат сельскохозяйственных предприятий на приобретение сельскохозяйственной техники, племенного скота, минеральных удобрений, элитных семян [3].

Проведенный анализ факторов говорит о том, что формирование промышленной политика, направленной на поддержку ускоренного развития всей промышленности, во многом зависит от того, насколько быстро и эффективно будет модернизирован агропромышленный комплекс.

Следует отметить, основной силой развития отрасли является инновационный процесс создания новых видов продукции. Предприятия адаптируются к новым рыночным условиям за счет внедрения гибких производственных технологий, выстраивания отношений с поставщиками и покупателями.

Список литературы:

1. Чененова Р.И., Ченчевич С.Г. Принципы формирования и реализации региональной промышленной политики // Экономика региона. – 2007. – № 3. – С. 72-77
2. Щедрин В. Законодательная база для национальной индустрии // Российская газета. – 2008. – № 4703. – С. 5.
3. Официальный портал органов государственной власти Республики Бурятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.egov-buryatia.ru.
4. Инвестиционный паспорт Республики Бурятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.invest-buryatia.ru.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ МОРСКИХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

© Черкасова Г.Г.*

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

Морской транспорт занимает весомую часть транспортной системы Российской Федерации. По величине грузооборота занимает 4 место после железнодорожного, трубопроводного и автомобильного транспорта. Лидирующее место по значению грузооборота морские перевозки занимают в северных территориях Российской Федерации – на Дальнем Востоке и Крайнем Севере.

* Магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит»

Особенностью морских перевозок является их многофункциональность. Различные виды судов, разработанные для перевозки специфических грузов, хранение которых требует особых условий, обеспечивают налаженный грузооборот между экспортерами и импортерами сырья (нефть, руда, уголь).

В процессе эксплуатации судна судовладелец несет различные расходы. К основным затратам, непосредственно связанным с технологией грузоперевозок и определяющим их себестоимость относятся:

4. Затраты на топливо и смазочные материалы;
5. Оплата портовых сборов и услуг;
6. Заработная плата плавсостава;
7. Амортизация основных средств.

Затраты, прямо или косвенно включаемые в себестоимость, могут быть классифицированные следующим образом:

1. Рейсовые расходы (портовые сборы, топливо, смазочные материалы);
2. Грузовые расходы (стивидорные расходы – портовые услуги, агентская комиссия);
3. Контейнерные расходы (аренда контейнеров, содержание и перемещение загруженных и порожних контейнеров).

В целом, себестоимость перевозок за отдельно взятый период, можно описать следующей формулой:

$$C = \sum P \quad (1)$$

где $\sum P$ – сумма эксплуатационных расходов по содержанию судна, заявленных в течение года, т.е.:

$$\sum P = P_{мс} + P_{пс} + A_m + P_{рем} + P_{прочие} + P_{кос}$$

где $P_{мс}$ – расходы на топливо и смазочные материалы;

$P_{пс}$ – расходы на плавсостав включают в себя основную заработную плату, надбавки за условия работы, доплаты, премии и т.д.;

A_m – амортизационные отчисления подвижного состава;

$P_{рем}$ – расходы на ремонт основного флота (с учетом, что расходы на ремонт осуществляются за счет сформированного резерва);

$P_{прочие}$ – прочие прямые расходы – грузовые, контейнерные расходы, страховые взносы, портовые сборы);

$P_{кос}$ – совокупность косвенных расходов – заработная плата работников флота, напрямую не задействованных в перевозках, заработная плата администрации, амортизация зданий и сооружений и т.д.

С помощью факторного анализа, используя формулу (1), можно рассчитать влияние отдельных видов расходов на изменение себестоимости перевозок. В ходе анализа необходимо сравнить также показатели себе-

стоимости предшествующего и отчетного периодов, базисного и отчетного, плановые и фактические значения. При анализе себестоимости определяется процент выполнения плана как отношение отчетного показателя к запланированному. Помимо этого рассчитывается абсолютное отклонение от плана. Особенно стоит уделить внимание отдельным статьям затрат. Пофакторно анализируя отклонения фактических значений от плана, можно ответить на ряд вопросов:

- адекватен ли план настоящему положению дел?
- рост каких затрат не был спрогнозирован?
- что повлияло на столь высокие отклонения от плана?
- учтена ли была тенденция изменений затрат при планировании?
- какие затраты наиболее отклонились от плановых значений и к чему это привело?

Эффективность работы флота также характеризуется средней себестоимостью перевозок, рассчитываемой как отношение суммы затрат к объему произведенной продукции (оказанных услуг по перевозке грузов). Единицей продукции морских перевозок является 10 приведенных тонно-миль.

Для сравнения в ходе анализа грузоперевозок используют такой показатель, как индексированная себестоимость. В основе расчета данного показателя лежит нормированный постатейный учет затрат. Индексированную сумму затрат рассчитывают исходя из фактического объема перевозок по действующим нормам затрат. То есть затраты на фактический объем работ определяются не как затраты за отчетный период, а как нормы затрат, установленные на предприятии.

Таким образом, индексированная себестоимость является результатом отношения индексированной суммы затрат к фактическому объему перевозок, выраженному в тонно-милях. Индексированное значение себестоимости позволяет оценить допустимое отклонение по данному показателю.

Для более полной характеристики себестоимости следует также рассчитать затраты, приходящиеся на 1 рубль доходов от перевозок.

Кроме того, возможно проводить анализ по каждому судну. Рассчитывая себестоимость перевозок по отдельному судну, в дальнейшем, при отражении себестоимости общего количества перевозок за отчетный период, можно определить, какую долю затрат в общей себестоимости приносит каждое судно, выявить наиболее затратное, а уже затем выяснить по факторному анализу, какой из видов затрат на данном судне завышен и почему.

Такая последовательность анализа довольно трудоемка. Однако, используя данные бухгалтерского учета, можно построить достаточно устойчивую и понятную базу для анализа.

Изменение себестоимости перевозок может быть определено двумя направлениями: общим увеличением затрат за рассматриваемый период и фактическим изменением объема перевозок [1, с. 275].

При общем увеличении затрат с помощью вышеприведенной последовательности анализа, начиная с отдельного судна и заканчивая общим показателем себестоимости всех перевозок, произведенных в отчетный период, возможно провести анализ по каждому направлению следования. То есть, насколько затратными являются рейсы по данному направлению. Однако, не стоит забывать о доходах за рейс, ведь наибольшие затраты могут приносить наибольшие доходы. В целом, такого рода анализ направлении на выяснение высокой затратности и выявление резервов снижения себестоимости.

По второму направлению следует обратить внимание на технико-эксплуатационные характеристики флота. Одним из основных показателей является коэффициент использования грузоподъемности судов (доля или удельный вес использованной грузоподъемности судна), позволяющий определить эффективность использования грузовых характеристик судов, как для отдельного судна, так и для всего флота в целом.

Доля использованной грузоподъемности судов рассчитывается как отношение грузооборота в тонно-милях к пробегу с учетом грузоподъемности судна в тоннаже-милях. Коэффициент будет равен нулю, если судно идет порожним. При высокой загрузке судна показатель будет стремиться к единице [2, с. 42].

Производительность 1 тонны грузоподъемности в единицу времени (в сутки) показывает, какая перевозочная работа в тонно-милях приходится в среднем на 1 тонну грузоподъемности в единицу времени (тоннаже-сутки) [3].

С увеличением показателей грузоподъемности растет производительность флота в целом без повышения длительности пробега. Следовательно, с помощью влияния на эти показатели можно эффективно воздействовать на себестоимость перевозок, так как снижаются постоянные и переменные затраты.

Список литературы:

1. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций. – М.: Академия, 2007. – 320 с.
2. Винников В.В. Экономика и эксплуатация морского транспорта: Экономика морских перевозок. Экономические расчеты на морском флоте. – 2-е издание. – Одесса: Феникс, 2003. – 262 с.
3. www.gks.ru/scripts/free.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

© Черутова М.И.^{*}, Дудина А.В.[♦]

Братский государственный университет, г. Братск

В статье рассматривается законодательство в сфере ЖКХ. В хронологическом порядке представлены законы, отражающие реформирование отрасли. Рассмотрена федеральная целевая программа «Жилище» и ее основные подпрограммы.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – является жизненно важной отраслью для населения. При этом на данный момент состояние ЖКХ можно оценить как критическое. Назрела необходимость кардинальных перемен – реформирования. В основу таких преобразований необходимо положить правовую базу жилищно-коммунального хозяйства.

Поворотным этапом в законодательном регулировании жилищных отношений в России можно считать принятие в декабре 1993 года Конституции Российской Федерации, предусматривающей возможность реализации гражданами права на жилище путем предоставления жилья на условиях договора найма в пределах нормы жилой площади, а также приобретения и строительства жилья за собственные средства без ограничения площади. Статьей 36 Конституции были сняты ограничения на право свободного владения, пользования и распоряжения земельными участками, предназначенными для ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства и индивидуального жилищного строительства.

Федеральным законом «Об основах федеральной жилищной политики», в развитие конституционного права граждан на жилище, были установлены основы правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности и видов использования недвижимости в жилищной сфере.

Принятие Федерального закона «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» обусловило ускорение приватизации жилищного фонда и увеличение слоя частных собственников жилья.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 20.06.1993 № 595 была утверждена Государственная целевая программа «Жилище», определившая принципиальные положения долгосрочной государственной жилищной политики и наметившая конкретные меры по решению следующих основных задач:

^{*} Заведующая кафедрой Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор

[♦] Старший лаборант кафедры Экономики и менеджмента, аспирант по направлению «Экономика и управление народным хозяйством»

- создание правовой базы в целях осуществления жилищной реформы;
- преодоление сокращения объемов жилищного строительства;
- изменение структуры жилищного фонда и жилищного строительства по формам собственности, по источникам финансирования, типам зданий и технологиям их возведения;
- поэтапный перевод жилищной сферы в режим безубыточного функционирования при обеспечении социальной защиты малоимущих групп населения;
- демополизация жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства, структурная перестройка базы стройиндустрии и промышленности стройматериалов, изменение форм организации строительства, а также управления, обслуживания и ремонта жилищного фонда;
- комплексный подход к решению вопросов землепользования и приватизации земли, связанных с жилищной проблемой, развитием инженерной инфраструктуры.

В целях реализации указанной программы в течение последних 10 лет на федеральном уровне принято более 230 законодательных и иных нормативных правовых актов, регулирующих вопросы, связанные с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством, обеспечением прав собственности и сделками в жилищной сфере в условиях развивающихся рыночных отношений, в том числе:

- Гражданский, Земельный и Градостроительный кодексы Российской Федерации;
- федеральные законы о внесении изменений и дополнений в Жилищный кодекс;
- Федеральный закон «О товариществах собственников жилья»;
- Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и изданные на его основе ведомственные акты;
- Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;
- федеральные законы, предусматривающие предоставление жилья отдельным категориям населения бесплатно или на льготных условиях и многие другие.

Следует особо отметить Указ Президента Российской Федерации «О реформе жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации» от 28.04.97 № 425, предусматривающий изменение системы финансирования жилищно-коммунального хозяйства путем перехода от бюджетного дотирования к оплате жилищно-коммунальных услуг потребителями в полном объеме при условии обеспечения социальной защиты малообеспеченных

семей и экономического стимулирования улучшения качества обслуживания. Данный нормативный акт стал основой для разработки соответствующих региональных программ.

В дальнейшем, данный Указ Президента был дополнен Постановлением Государственной Думы Федерального Собрания РФ «Об обращении Государственной Думы ФС РФ «К президенту РФ В.В. Путину о внесении изменений в концепцию реформы ЖКХ в РФ, одобренную Указом Президента РФ от 28 апреля 1997 г. № 425, и о внесении изменений в Постановление Правительства РФ от 19 ноября 2001 г. № 804 «О федеральных стандартах перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг на 2002 год».

Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002-2010 годы, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 № 675, направлена на продолжение вышеуказанных преобразований в жилищной сфере. В рамках данной программы приняты и реализуются следующие нормативные правовые акты:

- подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации»;
- подпрограмма «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда»;
- подпрограмма «Обеспечение жильем участников ликвидации последствий радиационных аварий и катастроф»;
- подпрограмма «Обеспечение жильем граждан Российской Федерации, подлежащих отселению с комплекса «Байконур»;
- подпрограмма «Обеспечение жильем беженцев и вынужденных переселенцев в Российской Федерации».

Основными целями подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» являлись повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, привлечение инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс, повышение качества предоставления жилищно-коммунальных услуг с одновременным снижением нерациональных затрат, адресная социальная защита населения при оплате жилищно-коммунальных услуг.

За 2002-2004 годы были достигнуты следующие позитивные результаты в выполнении подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации»:

- преодоление снижения надежности работы жилищно-коммунального комплекса после финансового кризиса 1998 года;
- стабилизация финансового положения организаций коммунального комплекса;

- создание законодательной основы проведения реальных рыночных преобразований в жилищно-коммунальном комплексе;
- осуществление перехода к системе персонифицированных социальных счетов граждан по оплате жилых помещений и коммунальных услуг;
- появление на рынке коммунальных услуг организаций частных форм собственности.

В 2003-2004 годах в рамках реализации подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» оказана государственная поддержка в финансировании строительства и реконструкции 240 объектов коммунальной инфраструктуры в 63 субъектах Российской Федерации.

Реконструированы 8975 км сетей водоснабжения и канализации, отопительные котельные общей мощностью 22220 Гкал/ч, очистные сооружения на объектах водоснабжения и канализации общей производительностью 4938 тыс. куб. метров в сутки.

Кроме того, проводились работы по созданию автоматизированных систем управления технологическими процессами городского коммунального хозяйства, а также другие работы.

Вместе с тем позитивного изменения ситуации при реализации подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» достигнуть не удалось. Причинами этого являются низкая эффективность использования бюджетных средств в жилищно-коммунальном комплексе, недостаточное привлечение средств внебюджетных источников для финансирования строительства и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры.

В подпрограмме «Переселение граждан Российской Федерации из ветхого и аварийного жилищного фонда» принимали участие 65 субъектов Российской Федерации.

За счет средств всех источников финансирования в 2002-2004 годах освоено 12,02 млрд. рублей, из них средства федерального бюджета составляют 2,8 млрд. рублей, средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 6,5 млрд. рублей и средства внебюджетных источников – 2,7 млрд. рублей.

Ликвидированы ветхие и аварийные жилые дома общей площадью 630,4 тыс. кв. метров, из них переселено 27100 семей.

Вместе с тем реализация подпрограммы «Переселение граждан Российской Федерации из ветхого и аварийного жилищного фонда» не достигла главной цели – крупномасштабного переселения граждан из ветхих и аварийных жилых домов. Главная причина этого состоит в том, что не были в полной мере использованы рыночные инструменты решения задачи.

Мероприятия по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, предусмотренные входившей в состав федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы на первом этапе (2002-2005 годы) ее реализации подпрограммой «Государственные жилищные сертификаты» на 2004-2010 годы (до 2003 года – федеральная целевая программа «Государственные жилищные сертификаты»), осуществляются на втором этапе (2006-2010 годы) реализации указанной Программы в рамках подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» (Постановление Правительства РФ от 31.12.2005 № 865).

Кроме того, разрабатываются подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» и «Обеспечение жильем отдельных категорий граждан, в том числе молодых ученых».

Таким образом, в результате осуществления намеченных мероприятий на федеральном уровне созданы правовые и организационные основы организации жилищно-коммунального хозяйства, определены приоритетные направления и отработаны механизмы их реализации.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

© Черутова М.И.* , Дудина А.В.♦

Братский государственный университет, г. Братск

В статье уделено внимание вопросам финансирования жилищного фонда. Отражены основные источники финансирования. Приведены мероприятия по совершенствованию эксплуатации жилищного фонда.

Принимаемые за последние десятилетия меры по решению жилищной проблемы привели к значительному возрастанию жилищного фонда городов. Улучшилось инженерное оборудование домов и оснащение их водопроводом, канализацией, газом, лифтом, мусоропроводом и т.д. Жилищный фонд стал главным общественным богатством городов, удельный вес его в общем объеме основных фондов, подведомственных городским самоуправлениям, составляет 70-80 %.

Бюджетные средства в жилищное хозяйство направляются только из территориальных бюджетов, в том числе около 30 % – из региональных бюджетов и 70 % – из местных (рис. 1).

* Заведующая кафедрой Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор

♦ Старший лаборант кафедры Экономики и менеджмента, аспирант по направлению «Экономика и управление народным хозяйством»

В общем объеме территориальных бюджетов расходы на содержание жилищного хозяйства составляют 16 %, в том числе в региональных бюджетах – 11 %, в местных – 19 %. Наблюдается рост этих расходов. Он обусловлен не только увеличением самого жилого фонда, но и повышением качества строений, их технической оснащенности, заработной платы работников.

С ростом этажности, технической оснащенности домов возрастают расходы. Так, затраты на содержание девяти- и шестнадцатиэтажных домов выше, чем затраты на пятиэтажные дома, соответственно на 18 и 23 %. С увеличением объема крупнопанельного домостроения возрастают расходы на капитальный и текущий ремонт. В таких домах эти расходы превышают восстановительную стоимость в 2,5 раза, из них 30 % приходится на текущий ремонт.



Рис. 1. Финансирование жилищного хозяйства

Таким образом, в перспективе с развитием в городах многоэтажного и крупнопанельного строительства расходы на содержание жилищного фонда будут возрастать. Все это свидетельствует о необходимости серьезного подхода к вопросам эффективного использования финансовых ресурсов, направляемых на содержание и ремонт жилых домов. Главной задачей при этом должно быть изыскание путей снижения темпов роста расходов и сокращение их.

В затратах на содержание жилых строений значительную часть занимают расходы на оплату труда, которые составляют более 30 %. Причинами высокого уровня заработной платы в эксплуатационных расходах в жилищном хозяйстве являются слабая механизация работ, отсутствие автоматизации инженерных систем в домах, широкое применение ручного труда.

Снижение роста расходов на содержание жилищного фонда в значительной степени зависит от улучшения организации его эксплуатации.

Расширение объемов жилищного строительства, увеличение технической оснащенности домов, повышение требовательности к качеству услуг, оказываемых жилищным хозяйством, привели к тому, что существующая система организации эксплуатации жилищного фонда, при которой все основные работы по его содержанию осуществляются силами домохозяйств с их низкой материально-технической базой и производительностью труда, тормозит развитие коммерческого расчета в этой отрасли и дает значительные экономические потери.

Основными путями совершенствования системы эксплуатации жилищного хозяйства, выявления резервов снижения уровня эксплуатационных расходов являются:

- механизация и автоматизация производственных процессов;
- создание специализированных организаций, осуществляющих на высоком техническом уровне обслуживание внутридомовых инженерных систем и ремонт зданий;
- концентрация материальных и финансовых ресурсов, выделяемых в эту отрасль;
- совершенствование системы оплаты труда.

Из общего объема средств, выделяемых на содержание жилищного фонда, наибольшая часть направляется на проведение текущего ремонта. Своевременное и в достаточном объеме выделение финансовых и материальных ресурсов на текущий ремонт позволяет содержать жилые дома в технически исправном состоянии.

В перспективе, по мере увеличения материальных и финансовых возможностей общества и в связи с необходимостью проведения более эффективных мер по сохранению жилищного фонда размер средств, выделяемых на текущий ремонт, и их удельный вес в эксплуатационных расходах будут возрастать и могут превысить 50 % эксплуатационных расходов.

Большой объем и высокий удельный вес финансовых ресурсов, ассигнуемых на текущий ремонт, выдвигают задачу повышения эффективности их использования. Вместе с тем в этой сфере жилищного хозяйства имеются возможности наибольших резервов экономии.

Одним из условий сокращения трудовых затрат, повышения эффективности средств, выделяемых на текущий ремонт, является концентрация этих работ в специализированных ремонтно-строительных организациях. Такая концентрация связана с передачей домохозяйствами штата ремонтных рабочих и материальных фондов этим организациям. Домохозяйства освобождаются от ведения этих работ, становятся заказчиками и контролируют объем и качество выполняемых работ.

Создание объединенных диспетчерских служб, специализированных предприятий и передача им на обслуживание технического оборудования домов, проведение текущего и капитального ремонтов жилищного фонда

обеспечат эффективное использование средств, а также снижение расходов жилищного хозяйства.

Создание таких служб возможно и целесообразно при наличии у местных органов власти жилой площади 100 тыс. кв. м и более, т.е. крупных домовладений, где, как правило, уровень эксплуатации выше, а расходы на 1 кв. м жилья ниже. В последнее десятилетие наблюдается интенсивный процесс объединения жилищных организаций главным образом в муниципальном жилищном хозяйстве. Мобилизация доходов – один из важнейших резервов улучшения финансового состояния жилищного хозяйства.

Источниками доходов жилищного хозяйства являются:

- квартирная плата;
- арендная плата;
- сборы с арендаторов на эксплуатационные расходы;
- прочие доходы.

Главные источники доходов – это квартирная и арендная платы. Удельный вес их в доходах достигает 80 %.

Структура источников доходов жилищного хозяйства представлена в виде диаграммы (рис. 2).

В общем объеме доходов, получаемых жилищными организациями, квартирная плата не превышает 55 %. В последние десятилетия улучшилось качество жилищ, их техническая оснащенность и комфортабельность. В то же время функционирует еще и значительная часть старого жилого фонда. Удельный вес домов, построенных более 20-30 лет назад, составляет свыше 30 %. Особенно велик удельный таких зданий в крупных старых городах.



Рис. 2. Источники доходов жилищного хозяйства

Несмотря на проводимые работы по модернизации старого жилищного фонда, условия проживания в старых домах при некоторых их преиму-

ществах ниже, чем в новых. Это отсутствие технических средств, коммунальное заселение и т.д. Квартирная же плата, как в старых, так и в новых домах почти не отличается. Поэтому проблема большей дифференциации размера оплаты за проживание в старом и новом жилищном фонде очень актуальна.

Следующим по значению источником доходов муниципального жилищного хозяйства являются арендная плата и сборы с арендаторов на эксплуатационные расходы домохозяйств. Их доля в доходах составляет около 30 %. Учитывая тенденцию к росту эксплуатационных расходов жилищного хозяйства и исходя из необходимости укрепления его финансового положения, значение арендной платы как источника доходов должно повышаться. Этому должен способствовать ряд мер экономического и организационного характера, в том числе расширение фонда нежилых помещений, увеличение тарифных ставок за пользование ими, укрепление хозрасчета и повышение уровня экономической работы в отрасли.

Повышение рентабельности домохозяйств связано с укреплением коммерческого расчета. Для этого требуется создание определенных условий, в том числе увеличение источников доходов, позволяющих покрывать все эксплуатационные расходы. При переходе на коммерческий расчет и ликвидации дотаций как источника покрытия эксплуатационных расходов улучшится финансовая деятельность домохозяйств, усилится их стремление к эффективному использованию средств и к максимальному выявлению резервов доходов.

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

Секция 17

***ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
В УПРАВЛЕНИИ
ПРЕДПРИЯТИЕМ***

ВОПРОСЫ ИНФОРМИРОВАНИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР НАСЕЛЕНИЕМ БАНКА ДЛЯ СВОИХ СБЕРЕЖЕНИЙ

© Татарина Л.Ю.*

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, г. Абакан

В условиях кризиса актуальным становятся вопросы инвестирования сбережений населения. И приоритетными в данном случае являются вклады различных коммерческих банков в России. Факторами, влияющими на выбор банка, становятся: принадлежность государству, репутация, надежность, уставный капитал и другие. Не малую роль занимает правильное, более полное информирование розничных клиентов о предоставляемых банковских вкладах, что чаще упускается из виду банками, либо преподносится «однобоко» только лишь с целью привлечения.

Соответственно назрела необходимость выработки банками методологических основ изучения последствий и перспектив информирования населения в области денежных накоплений через рынок ссудного капитала, и в частности через банковскую сферу, а также реализовывать концепцию социально ориентированного развития общества и его отдельных элементов.

Изменения в социально-экономических отношениях, произошедшие в результате трансформации российского общества, привели население России к необходимости вырабатывать навыки существования в условиях рынка. Возник и стал бурно развиваться рынок ссудных капиталов, который, с одной стороны, предоставил населению новые возможности получения дохода от сбережений, но, с другой – создал новые риски, управление которыми представляется достаточно трудным для большей части населения.

По мнению доктора экономических наук Белозёрова Сергея Анатольевича к числу основных факторов, определяющих современный сберегательный процесс относятся [1]:

- Политическая и экономическая стабильность государства, социально-экономическая ориентированность его политики. Этот фактор оказывает понижающее воздействие на уровень сбережений. Наличие надежных социальных и экономических гарантий для граждан дает возможность уверенно смотреть в будущее и не делать запасов на «черный день».
- Финансовая стабильность государства. Этот фактор изменяет структуру сбережений и оказывает двоякое действие: увеличивает размер организованных (банковских) сбережений и уменьшает

* Заведующий кафедрой Финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент

объем неорганизованных (латентных) сбережений. Суммарный объем сбережений уменьшается, так как исчезает необходимость в компенсации потерь доходов от инфляции, создании резервов для преодоления финансовых кризисов, снижаются инвестиционные риски и появляются новые возможности для предпринимательской деятельности.

- Инфраструктурно-рыночные особенности стереотипов потребления, сложившихся в данной стране, регионе и т.д. Здесь играют большую роль реклама новых товаров и услуг, эффект «демонстрации» потребительских стандартов средствами массовой информации, а также наличие гибких финансовых инструментов (например, кредит), позволяющих удовлетворять потребности в жилье, отдыхе и т.д. Использование этих инструментов обуславливает значительное снижение объема реальных сбережений.
- Культурно-исторические и природно-климатические особенности структуры потребления. Этот фактор также снижает возможности формирования сбережений у населения.

Существующая система «полноценного» информирования (либо же полное его отсутствие) в России привели население к низкому уровню востребованности человеческого капитала, а соответственно к неадекватному оптимизму по поводу денежных накоплений

До кризиса существовал большой выбор предложений кредитных и депозитных ресурсов, для клиентов существовали три сектора инвестирования сбережений: наличные средства, банковские депозиты и недвижимость (примерно в равных долях).

По данным всероссийского опроса 54,3 % респондентов указали в качестве решающего фактора для выбора банка его принадлежность государству, известность банка привлекла 25,2 % вкладчиков. Репутация банка оказалась значимой для 17,9 % вкладчиков во всероссийском опросе. Значимым фактором для высокодоходной группы является и участие банка в системе страхования вкладов: данный фактор отметили 23,6 % опрошенных против 11,9 % в общероссийской выборке, а также крупный размер банка – на этот фактор указали 29,4 % респондентов высокодоходных групп, 13,8 % ответили оставшиеся группы населения.

Близкое местоположение банковского отделения и большое количество пунктов обслуживания по городу привлекают всех вкладчиков, однако и здесь удельный вес респондентов, отметивших в ответах эти факторы, выше в высокодоходных группах, но колеблется от 11,3 % до 16,8 %, что подтверждает довод о переориентировании отечественных банков с индивидуального обслуживания на пакетное, решении вопросов повышения конкурентоспособности на потребительском рынке с практическими вопросами роста эффективности путем снижения затрат, увеличения диффе-

ренциации рисков, расширения спектра предлагаемых услуг. Наиболее существенную роль в банковском обслуживании населения будет играть применение банками модели «финансового супермаркета» (активно используемой европейскими банками), где можно получить широкий комплекс банковских продуктов при минимуме затрат и высоком качестве. Наиболее «продвинутые» банки для завоевания населения сегодня совершенствуют модели сервисного обслуживания, через работу с сотрудниками корпоративных клиентов банка, реализацию интернет-банкинга, предложение клиенту услуги, позволяющей сделать продукт более функциональным, дистанционные телефонные продажи, SMS-услуги.

Цена вклада в качестве фактора выбора банка была выделена среди 22,5 % населения в общероссийском опросе и 37,7 % из высокодоходных групп. Очевидно, что столь небольшая значимость данного фактора в общем опросе может объясняться стандартным продуктовым предложением различных банков, ввиду чего решающее значение приобретают факторы надежности банков, такие как участие государства в капитале, участие банка в системе страхования вкладов.

Современные методы ценообразования на банковские продукты практически сводятся к трем: установлению цены исходя из цен конкурентов, величины спроса или производственных затрат. Метод ценообразования на основе уровня цен конкурентов – самый примитивный, хотя и самый распространенный в банковском ритейле способ. Однако его применение ограничено тем, что погоня за ценовым лидером для большинства банков означает снижение нормы прибыли при имеющихся затратах. Существенным аргументом противников такого метода определения цен является то, что здесь, как и в случае установления цены на основе себестоимости, игнорируется фактор их эластичности. Более естественными методами определения цен на услуги банковского ритейла считаются те, которые ориентированы на спрос (исключая искусственное «вздувание» спроса за счет недооценки составляющих риска в структуре цены предложения) [3].

Нельзя не отметить, что полученные результаты соответствуют представлениям о гораздо большей требовательности состоятельных граждан в выборе банка для открытия вклада (табл. 1).

Однако, учитывая перспективу наращивания объемов вкладов населения в 2010 году в России в структуре пассивов, банкам придется столкнуться с двумя видами ограничений [2].

Во-первых, ухудшение материального положения населения приведет к сокращению объема сбережений.

Во-вторых, на фоне кризиса падает доверие населения к банкам, что, в частности, подтверждается результатами исследования НАФИ «Доверие финансовым институтам, привлекательность финансовых инструментов: индексы и рейтинги», проведенного в феврале 2009 г. По сравнению с де-

кабрем 2007 г. доля респондентов, чье доверие к банкам уменьшилось, выросла почти в три раза – с 8 до 21 %. Напротив, с 16 до 5 % сократилось количество тех, чье доверие к банкам выросло. 60 % опрошенных своего отношения к банкам не изменили: 33 % не доверяли и не доверяют, 24 % – как и прежде, доверяют банкам (в 2007 г. – 24 и 22 % соответственно).

Таблица 1

Факторы, влияющие на выбор банка (по вкладам) в октябре 2008 г, в %

Факторы	Опрос высокодоходных групп	Всероссийский опрос
Принадлежность банка государству	45,6	54,3
Известность банка	38,5	25,2
Цена вклада	37,7	22,5
Хорошая репутация банка	32,9	17,9
Близкое местоположение банковского отделения	31,9	27,2
Банк крупный	29,4	13,9
Участие банка в системе страхования вкладов	23,6	11,9
Рекомендации третьих лиц	21,3	8,6
Удобство распоряжения средствами	17,5	25,2
Большое количество пунктов обслуживания	16,8	11,3
Предоставляемый широкий спектр услуг	12,5	5,3
Среди вкладчиков банка есть люди, которым я доверяю	8,1	6,0
Я открыл срочный вклад в том банке, в котором он у меня уже был	6,8	8,6
Наличие среди сотрудников банка знакомых	2,8	0,7
Банк иностранный	2,0	2,0
Другое	2,4	2,0
Затрудняюсь ответить	0,3	0,7

Источник: [2].

В целом россияне думают, что сейчас скорее плохое (55 %), нежели хорошее (19 %) время, чтобы хранить деньги в банках. 26 % затрудняются ответить [4].

Распространенные трудности по привлечению сбережений населения в банки с предоставлением пакетного обслуживания обусловлены целым рядом причин, важнейшей из которых является низкий уровень благосостояния большей части семей, кроме того, незначительна часть дохода, которая может быть направлена на сбережения и использована для инвестиций. Другой важной причиной является отсутствие у населения теоретических и практических знаний о возможностях банков в России. Третьей же причиной, является реалии современной России, которая активно включается в общемировое информационное пространство посредством освоения и развития телекоммуникационных технологий. Поэтому, сегодня банковскому сектору экономики необходима методологическая основа изучения последствий и перспектив информирования населения в области

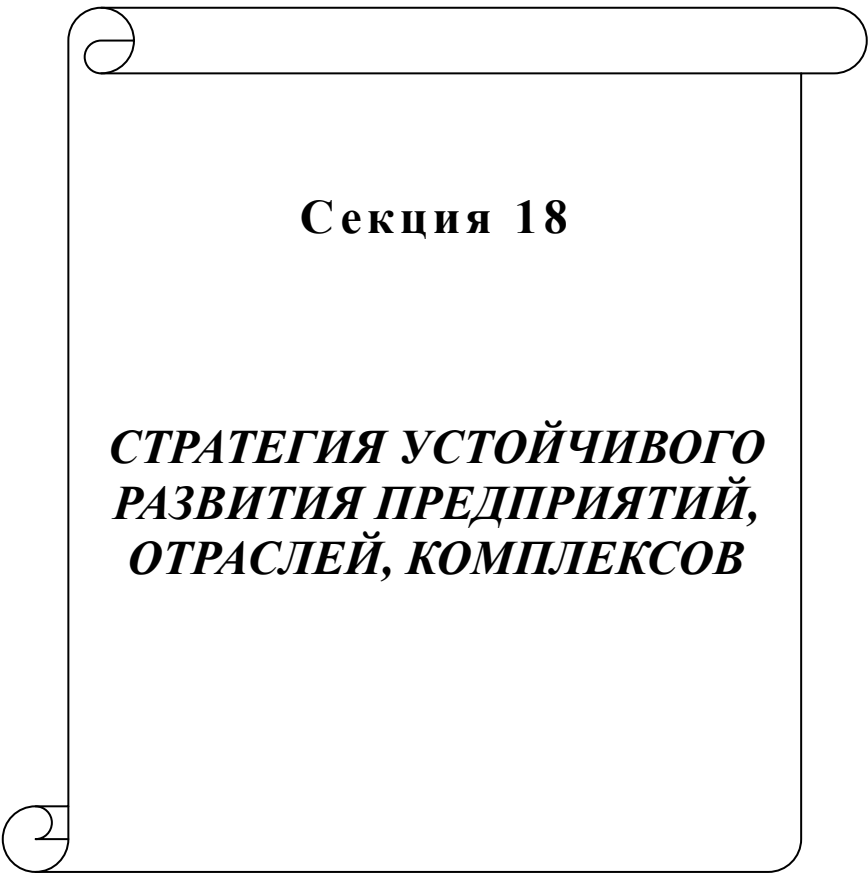
денежных накоплений через рынок ссудного капитала, а в частности через банковскую сферу.

Банки разрабатывают маркетинговые стратегии для своих розничных продуктов и прибегают к более массовым средствам рекламы. Поскольку теперь они имеют дело с потребителями, читающими разные газеты, смотрящими различные программы, посещающими разные места, в отличие от вполне однозначной целевой группы, которая была раньше. Отдельные продукты требуют отдельных средств и методов продвижения, а также информирования. И реклама только, например, в центральных СМИ уже не приносит необходимого эффекта.

Банковскому сообществу в России прежде всего в целях эффективного привлечения сбережений населения необходимо сформировать и поэтапно, с учетом всех внешних факторов, реализовывать концепцию социально ориентированного развития общества и его отдельных элементов.

Список литературы:

1. Белозеров С.А. Финансы домашних хозяйств: сущность, структура, управление: дисс. ... д-ра. экон. наук: 08.00.10. – М.: РГБ, 2007. – (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).
2. Гусева А.Л. Влияние кризиса на банковскую розницу // Банковский ритейл. – 2009. – № 2 / Консультант Плюс.
3. Исин Ж.М. Ценовая стратегия и оценка рисков в банковском ритейле // Банковский ритейл. – 2009. – № 2 / Консультант Плюс.
4. www.nacfin.ru/novosti-i-analitika.

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 18

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ

РЕЙДЕРСТВО. АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНЫХ ВОЙН И МЕР ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ РЕЙДЕРСКИМ ЗАХВАТАМ

© Лебединский П.А.*

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

В современной экономической жизни России уверенно укоренилось понятие рейдерство. Масштабы данного вида бизнеса лишь увеличиваются год от года. В статье проанализированы факторы ослабляющие защиту предприятий, находящихся под угрозой поглощения, и приведен ряд мер, как превентивного так и экстренного характера.

Под рейдерством понимается особый вид враждебного поглощения, при котором ценные активы компании подвергаются атаке и распродаются, и бизнес перестает существовать. До сих пор не существует четкого юридического и экономического определения рейдерства. Вместе с тем, «рейдерство» это особый вид экономической деятельности, прибыль которого по разным оценкам составляет от 100 до 500 процентов вложенных средств.

По интенсивности атаки и соблюдения законов рейдерство делят на три группы:

Белое – законное поглощение компании, синоним слияниям и поглощениям (M&A).

Серое – ситуации, когда очень трудно разобраться, кто прав, а кто виноват. Обычно с формальной точки зрения всё происходит в соответствии с законом, что оказывается возможным ввиду несовершенства законодательства. Случаи «серого» рейдерства нередко сопряжены с подкупом должностных лиц и подделкой документов.

Чёрное – откровенно силовой, явно незаконный захват собственности.

Достоверных статистических данных о числе рейдерских захватов нет, но по оценочным данным число таких поглощений составляет порядка 70 000 в год.

Тенденции увеличения числа недружественных поглощений в целом в стране сохраняется.

В настоящее время поглощаются предприятия, средняя стоимость которых \$ 10-30 млн.: в большинстве случаев у них не хватает средств на оплату услуг защиты, и они стали предлагать активы.

Борьба с рейдерством в России пока ведется крайне неэффективно, прежде всего, вследствие отсутствия уголовной ответственности за применение противоправных рейдерских схем захвата.

* Студент кафедры Экономической кибернетики

Эффективное противостояние рейдерским захватам в России пока практически невозможно по целому ряду причин макроэкономического характера.

Коррупция, несовершенство законодательной базы, фактическое отсутствие независимой судебной власти привели к тому, что в России сегодня «дешевле» отнять бизнес, нежели приобрести его.

Потенциальным объектом атаки рейдеров является практически любая российская компания, причем главным макроэкономическим фактором, обеспечивающим развитие рейдерства, является концентрация капитала, особенно в таких отраслях как торговля, пищевая промышленность, связь, легкая промышленность, сельскохозяйственное производство, сфера услуг.

В качестве примера назовем только наиболее громкие случаи – попытка рейдерского захвата сельхозугодий в Краснодарском крае фермера В.Т. Слюсаренко (площадью 12000 га); рейдерский захват Новосибирского авиаремонтного завода (НАРЗ), бумажной фабрики «Восход» и известного книжного магазина «Библио-Глобус» в Москве; конфликт вокруг крупнейшего российского производителя и экспортера синтетического аммиака «Тольяттиазот» (более 7 % мирового рынка аммиака).

Кроме макроэкономических выделяют факторы, действующие на уровне предприятия. К ним относятся:

1. Слабый собственник:

- распыленность пакета акций;
- внутренние конфликты и разногласия собственников;
- противоречия между менеджментом и основными акционерами;
- наличие на предприятии сильной неформальной оппозиции топ-менеджеров или собственников;
- доступность сведений компрометирующего характера о топ-менеджерах и акционерах;
- наличие неподконтрольной кредиторской задолженности;
- неэффективное использование предприятием своих активов;
- использование незарегистрированных в установленном порядке товарных знаков;
- включение компании в перечень предприятий, подлежащих реформированию, преобразованию и ликвидации.

2. Допускаемые компанией нарушения действующего законодательства:

- нарушение требования закона при создании предприятия;
- нарушение законодательства в процессе консолидации пакета акций, при проведении дополнительной эмиссии акций;
- нарушение законодательства при заключении сделок с акциями / долями, крупных сделок;

- игнорирование прав и экономических интересов миноритарных акционеров;
- нарушение таможенного законодательства, трудового законодательства;
- нарушение природоохранных и технических норм и правил;
- применение агрессивных схем оптимизации налоговых платежей.

Все вышеперечисленные факторы могут служить достаточно эффективным инструментом в руках рейдера при организации недружественного поглощения. Соответственно все методы защиты можно разделить на превентивные и экстренные.

Превентивные меры применяются компанией до появления непосредственной угрозы, их цель – минимизировать риски недружественного захвата.

К таким мерам относятся:

- постоянный мониторинг внешнего информационного поля;
- надежная система защиты инсайдерской информации компании;
- своевременное внесение изменений в учредительные и внутренние корпоративные документы компании, направленные на минимизацию возможности перехвата корпоративного контроля;
- постоянная работа с акционерами;
- защита владельцев от утраты акций;
- проведение политики способствующей формированию положительной мотивации на развитие компании у менеджеров и управленцев;
- контроль долговой нагрузки и управление кредиторской задолженностью;
- реализация схем по защите активов компании.

К экстренным мерам относятся меры защиты, применяемые после начала рейдерского захвата. При этом нужно подчеркнуть, чем раньше компания начнет реагировать на начавшийся захват, тем выше ее шансы на ее сохранение. К числу таких мер относятся:

- добровольное блокирование операций по лицевому счету акционера;
- организация контркупки собственных акций;
- дополнительная эмиссия акций по закрытой подписке;
- организация замыкающих опционов (lock-up option) или опционов помощи (leg-up option);
- размещение поглощаемым обществом неконвертируемых акций и облигаций;
- приобретение обществом ранее размещенных собственных облигаций;

- использование резервного фонда или иных фондов;
- организация скупки акций предприятия агрессора;
- срочный вывод активов;
- уменьшение экономической привлекательности компании за счет отчуждения имущества и обременения долговыми обязательствами;
- организация встречных исков и обращение в вышестоящие инстанции;
- организация информационной войны против компании-агрессора;
- обращение в правоохранительные надзорные органы, в специальные государственные структуры, к полномочиям которых относится борьба с рейдерством.

Список литературы:

1. Рейдерство: гражданско-правовые и уголовно-правовые аспекты / Н.Г. Никонова, К.Э. Добрынин, К.В. Крутильников. – М.: Юрид. центр Пресс, 2009.
2. Противодействие рейдерским захватам / П.А. Астахов. – М.: Эксмо, 2007.
4. Рейдерство (недружественный захват предприятий). Практика современной России / М.И. Фаенсон, А.А. Пиманова. – М.: АЛЬФА-ПРЕСС, 2007.
5. Примеры захвата собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ya2b.ru/ya2b/articles/elements/23006.
6. www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=857720.
7. Рейдерство.com.
8. www.vedomosti.ru/newspaper/2010/02/08.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

© Моторина Н.И.*

Таганрогский технологический институт
Южного федерального университета, г. Таганрог

Анализируя основные направления по устойчивому развитию приоритетных отраслей промышленности, мною разработана модель устойчивого экономического развития бизнеса, которая содержит комплекс организационно-экономических мер, позволяющих сформиро-

* Студент кафедры Экономики

вать инфраструктуру развития промышленности, внедрить эффективные технико-технологические управленческие решения. Данная модель будет способствовать выполнению основных задач социально-экономического развития региона, росту темпов промышленного производства, рациональному использованию ресурсной базы региона.

Социально-экономическое развитие региона, повышение уровня жизни его населения во многом зависит от устойчивого экономического развития региональной экономики, где важнейшая роль отводится промышленности. На современном этапе экономического развития промышленности региона, я считаю, что важная роль должна отводиться государству, которое посредством разработки эффективных экономических механизмов и регуляторов подготовит фундамент для устойчивого развития приоритетных отраслей и предприятий промышленности.

Для сохранения стабильных темпов роста объемов промышленного производства, оптимизации структуры промышленного производства в сторону увеличения производства продукции с высокой добавленной стоимостью и внедрением новейших технологий, производительной занятости, что в свою очередь обеспечит экономическую безопасность и стабилизацию экологической ситуации в регионе, необходима следующая система мероприятий: использование системы государственного регулирования и поддержки развития приоритетных отраслей промышленности; внедрение новейших научно-технических разработок научно-исследовательских институтов, в области рационального использования региональных ресурсов; применение положительного опыта экономически развитых стран в области устойчивой тенденции роста ВВП, темпов производства и благосостояния нации [1].

Процесс экономического развития любого предприятия (отрасли) промышленности невозможно рассматривать только с одной стороны (микроэкономика или государственная промышленная политика), необходимо изучить и систематизировать все факторы оказывающее непосредственное влияние на становление и функционирование деятельности хозяйствующего субъекта промышленности в регионе.

Сознавая сложность и многомерность объекта исследования, следует признать, что комплексная оценка факторов оказывающих влияние на развитие региональной экономики возможна лишь в условиях многокритериального подхода, предполагающего учет множества факторов, влияющих на процессы экономического развития отраслей и предприятий промышленности, данные факторы классифицированы на пять групп (рис. 1).

Основными направлениями по устойчивому развитию приоритетных отраслей промышленности, с учетом рационального потребления ресурсов региона, и использования при этом более совершенных механизмов функционирования региональной экономики являются:

- увеличение доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции, в общем объеме промышленной продукции;
- качественное обновление основных производственных фондов за счет инновационной активности, ускоренной амортизации основных средств и т.д.;
- приведение выпускаемой продукции предприятиями региона в соответствие с международными стандартами;
- направление бюджетных средств, выделяемых на поддержку промышленности, в первую очередь на решение стратегических задач технического перевооружения, приобретения новых технологий, разработки новых видов продукции, а не на субсидирование текущей деятельности (пополнение оборотных средств и т.д.);
- повышение квалификационного уровня основных категорий занятых в промышленности работников, привлечение высококвалифицированных кадров в промышленность;
- повышение качества менеджмента на предприятиях хозяйственного комплекса, в настоящее время недостаточно внимания на промышленных предприятиях региона уделяется современным методам управления;
- ориентация деятельности предприятий не только на конечные результаты, но и на проблемы охраны окружающей среды, с увеличением доли финансирования мероприятий направленных на рациональное использование региональных ресурсов в общем объеме инвестиций.

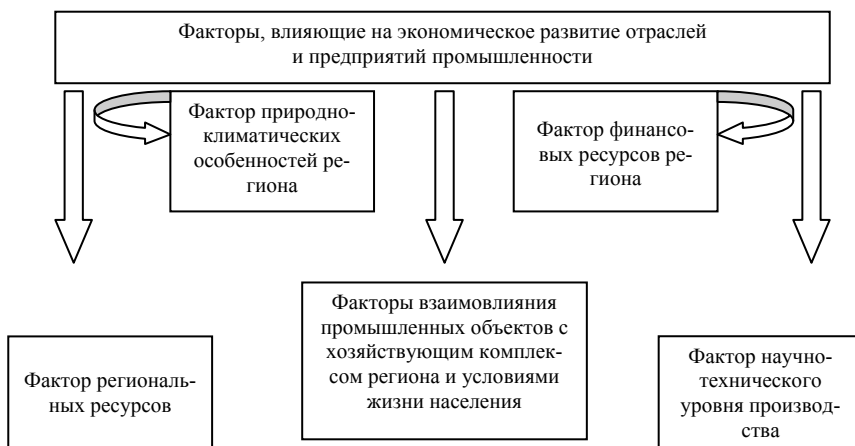


Рис 1. Факторы экономического развития отраслей и предприятий промышленности

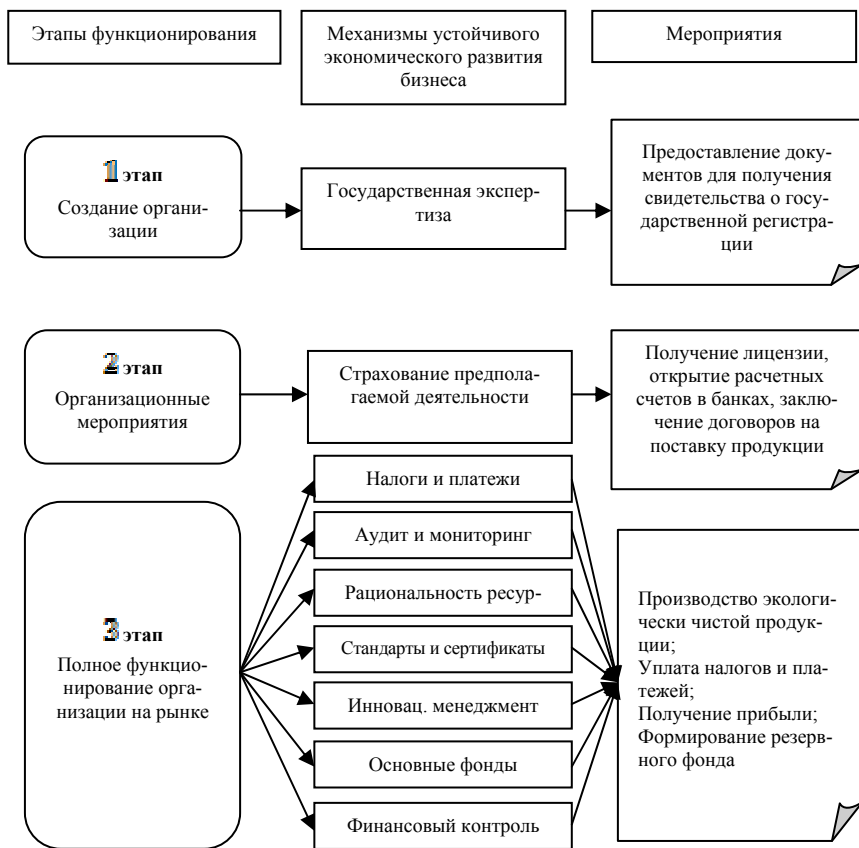


Рис. 2. Модель устойчивого экономического развития бизнеса

Переход страны к устойчивому развитию возможен лишь при условии последовательного решения ряда принципиальных задач управления, таких как стабилизация экономической ситуации, формирование новой модели хозяйствования, широкое распространение ресурсосберегающих методов управления предприятиями и отраслями промышленности. Одной из таких схем является модель устойчивого экономического функционирования организаций на рынке (рис. 2), которая содержит комплекс организационно-экономических мер, позволяющих сформировать инфраструктуру развития промышленности, внедрить эффективные технико-технологические управленческие решения на базе подготовки нормативно-правового обеспечения этих решений на первых этапах, и реализацию конкретных инвестиционных и структурных решений устойчивого разви-

тия отраслей и предприятий. Данная модель будет способствовать выполнению основных задач социально-экономического развития региона, росту темпов промышленного производства, рациональному использованию ресурсной базы региона.

Таким образом, для устойчивого экономического развития промышленности региона необходим комплекс мер направленных на формирование динамичного и конкурентоспособного промышленного регионального рынка, ориентированного на использование инноваций, и обеспечивающих, в конечном счете, интеграцию региона в современную мировую экономику.

Список литературы:

1. Зарницына К. Управление стратегическими проектами на уровне предприятия и региона // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 1.
2. Макаров Л. Региональная стратегия экономического роста – 2015. – Вологда, 2007.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК В РЕГИОНЕ

© Савина М.В.*

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Выполнена оценка реализации плана стратегического развития АПК в регионах ПФО, на основе которой выявлены недостатки функционирования российского АПК и предложены пути их преодоления. Рассмотрено применение конкурентных стратегий на предприятиях пищевой промышленности.

Агропромышленный комплекс (АПК) представляет собой сложную систему, функционирование которой происходит под влиянием различных закономерностей, как экономического, социального, так и биологического характера. На состояние АПК негативное воздействие оказывает слабая управляемость народным хозяйством и его инертность. Это связано с отсутствием высококвалифицированных кадров, способных адекватно и быстро реагировать на предлагаемые правительством преобразования, а также не-

* Аспирант кафедры «Экономика и организация агропромышленных производств»

обходимых при этом стратегий, концепций и программ развития, рассматривающих АПК как единый комплекс сельского хозяйства и перерабатывающих производств. Подобная ситуация приводит к нерациональному использованию финансовых ресурсов государства и муниципалитетов.

При неверной трактовке положения самого предприятия и рассмотрении его в одностороннем аспекте формируется ошибочное заключение об отсутствии необходимости в стратегическом планировании, прогнозировании и, в конечном счете, стратегическом мышлении. Однако, мировой опыт показывает, что в условиях международной конкуренции наиболее устойчивыми к изменениям внешней среды предприятиями, как отдельного государства так и мировой экономики в целом, оказываются именно компании со стратегическим управлением, разработанными долгосрочными планами эффективного функционирования и четко сформулированными целями, задачами и миссией.

В пищевой промышленности большинство российских предприятий ориентированы лишь на внутренний рынок, причем он ограничен даже не рамками государства, а максимум – областью, в которой функционирует фирма. Ежегодно сельхозпроизводители сталкиваются с проблемой отсутствия рынка сбыта сельхозпродукции, при этом предприятия пищевой промышленности закупают импортное сырье для производства пищевых продуктов. С одной стороны их привлекает более низкая цена, а с другой – более качественное сырье. На федеральном уровне пытаются разрешить данный парадокс, посредством финансирования аграрного сектора, но точечная помощь не приводит к желаемому результату.

Рассмотрим пример производства томатной пасты, сырьем для которой должны быть томаты. Себестоимость 1 кг томата на полях Саратовской области в октябре 2009 года составляла 11,5 руб., в то время как цена реализации украинских томатов составляла 4,5 руб. Безусловно данный факт говорит о нерациональном способе производства томатов на территории Саратовской области, но в первую очередь это недостаток стратегического мышления у производителей. В данном случае следует отметить, что большинство производителей томатной пасты используют в качестве основного сырья томатный порошок, импортируемый из Турции. Следовательно, выращивание томатов в промышленных масштабах должно быть ориентировано на производство такого порошка и предварительной оценке экономической эффективности функционирования такого инвестиционного проекта.

На практике же колхоз занимается выращиванием томатов, с целью их реализации куда-нибудь не ниже собственной себестоимости, а в конце производственного цикла сталкивается с неготовностью потребителей приобретать такой товар. Именно в этот момент поступают обращения в государственные органы различных уровней за оказанием помощи произ-

водителю. Со стороны государственных органов обычно следует либо субсидирование, либо беспроцентное кредитование таких производителей. И так происходит ежегодно в нашей стране. Возникает вопрос: «Почему это происходит и носит системный характер?»

Безусловно любую проблему, в том числе и экономическую, следует решать в самом ее начале, а не ликвидировать последствия ошибочных решений. Тут на помощь приходит стратегическое мышление руководства предприятия, которое позволяет находить наиболее рациональные и экономически выгодные пути дальнейшего развития. Первое, что руководству следует определить – это конкурентную стратегию развития компании, поскольку победа в конкурентной борьбе позволяет, в конечном итоге, наиболее благоприятно существовать предприятию на рынке товаров и услуг.

Особенностью предприятий пищевой промышленности, где руководством применяется стратегическое управление, является присутствие в них иностранного капитала. Поэтому цели таких предприятий носят зачастую глобальный характер и не учитывают специфику российской внешней среды. Например, стратегия компании «Coca-cola» направлена на достижение устойчивой позиции в условиях гиперконкуренции, тогда как российский рынок продуктов питания не является полностью освоенным, что подтверждает стратегия компании «Продукты питания», российского производителя замороженных полуфабрикатов под торговыми марками «Золотой Петушок» и «Домашняя Сказка», которая ставит перед собой цель владеть российским рынком удобных продуктов.

Также следует отметить, что практически у всех российских предприятий пищевой промышленности отсутствуют собственные сельскохозяйственные источники сырья. Казалось бы это очевидно, что любое предприятие стремится к получению продукции высокого качества, что подтверждают высокие требования предприятий-переработчиков к приобретаемому сырью. Однако, каждый переработчик выдвигает свои требования и сельхозпроизводитель не может, а зачастую ему не выгодно, обеспечивать все требования сразу. Поэтому он вынужден сам перерабатывать свою продукцию и реализовывать ее на региональных рынках. В данном случае мы имеем парадоксальную ситуацию, в которой предприятия пищевой промышленности приобретают импортное сырье, а не снижают свои издержки развитием регионального рынка сельского хозяйства. С другой стороны с мелкие сельхоз производители, включаясь в процесс переработки, не могут обеспечить производство высококачественной продукции в больших количествах.

Агропромышленный комплекс Самарской области представляет собой многоукладную систему, в которую входят хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм и форм собственности, относящиеся к различным направлениям и видам деятельности. Среди них есть

признанные лидеры российского агробизнеса, определяющие общероссийские тенденции развития отраслей и рынков. К их числу относятся закрытые акционерные общества «СВ-Поволжское» и «Северный Ключ» (производство свинины), и общество с ограниченной ответственностью «Вега» (картофель, овощи), фермерские хозяйства Медведева и Кудряшова, государственное унитарное предприятие Самарской области «Новокуровское», федеральное государственное унитарное предприятие «Племенной завод «Кряж» и сельскохозяйственный производственный кооператив «Прогресс» (производство молока, выращивание племенного молодняка крупного рогатого скота молочного направления), ФГУП «Племенной завод «Дружба» (мясное овцеводство), открытое акционерное общество «Тольяттинская птицефабрика» и ОАО «Птицефабрика «Безенчукская» (мясо птицы), ГУП «Жигулевские сады» (плодоовощная продукция).

Самарская область исторически является крупным центром аграрной науки и обладает значительным агроинновационным потенциалом. На территории области функционирует 10 научно-исследовательских учреждений сельскохозяйственного профиля. К числу наиболее востребованных и конкурентоспособных продуктов самарской аграрной науки относятся высокопродуктивные и устойчивые сорта сельскохозяйственных культур, куйбышевская порода овец, современные ресурсосберегающие системы производства в условиях зоны рискованного земледелия, производительные сельскохозяйственные машины и оборудование. В стратегической перспективе научно-инновационные разработки аграрного профиля могут стать одним из наиболее востребованных и конкурентоспособных продуктов агроиндустриального кластера экономики Самарской области.

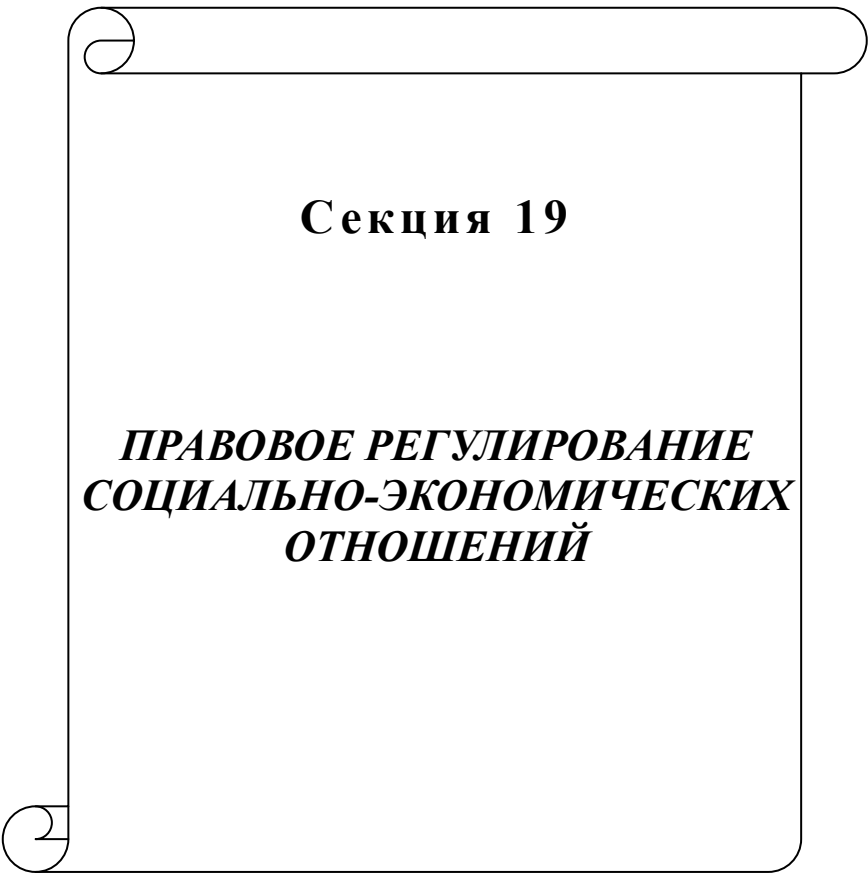
Высокий уровень платежеспособного спроса самарцев и благоприятный инвестиционный климат сделали регион привлекательным для крупных отечественных и зарубежных компаний. На развитие агропромышленного производства ежегодно выделяется около 8 % расходной части областного бюджета. Основными направлениями региональной аграрной политики являются расширение материальной базы АПК, содействие технологической модернизации отрасли, привлечение финансовых ресурсов, решение социальных и кадровых проблем в сельской местности.

Рыночный потенциал и инвестиционную привлекательность Самарской области по достоинству оценили такие транснациональные организации, как пивоваренная компания «Балтика», концерны «Данон», «Нестле», «Вимм-Билль-Данн». Они разместили свои производственные подразделения на территории области и наращивают свое бизнес-присутствие в регионе. Высокий уровень потребительского спроса вызвал существенное усиление влияния инорегиональных агентов на продовольственный рынок Самарской области.

Вышеперечисленные преимущества делают агропромышленный комплекс Самарской области привлекательным объектом для инвестирования и создают предпосылки для его инновационного развития в стратегической перспективе. Однако, отсутствие стратегической программы развития пищевой промышленности в комплексе АПК приводит сельхозпроизводителей к поискам рынков сбыта своей продукции, что существенно снижает объемы их производства и производительность. При этом предприятия пищевой промышленности Самарской области используют импортное сырье, зачастую гораздо дороже российских аналогов, тем самым повышая цены на продукты питания и тормозя развитие сельского хозяйства области.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник, 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009.
2. Самарский статистический ежегодник, 2008: стат. сб. / Самарастат. – Самара, 2009.
3. Сельское хозяйство Самарской области, 2009. стат. сб. / Самарастат. – Самара, 2009.

A decorative border resembling a rolled-up scroll, with rounded corners and a horizontal line across the top. The left side features two circular elements that look like the ends of the scroll.

Секция 19

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ЗАКОНА О ГОСЗАКУПКАХ В ОТНОШЕНИИ НАУКОЕМКИХ ТОВАРОВ

© Гаухберг Л.Д.* , Леванов М.Д.♦

Пермский государственный университет, г. Пермь

Федеральный закон «о размещении госзаказов» призван сократить бюджетные расходы и уменьшить коррупцию в сфере государственных закупок. Однако он не решает всех проблем, связанных с закупками наукоемких товаров.

Федеральный закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», вступивший в силу с начала 2006 года, призван упорядочить проведение государственных закупок.

Согласно этому закону государственные закупки возможно проводить в форме закрытых и открытых конкурсов (торгов, тендеров), отличие которых состоит в том, что в открытом тендере любой поставщик имеет право подать конкурсную заявку, тогда как в закрытом принимают участие поставщики, получившие специальное приглашение.

Так же предусматривается упрощенный порядок проведения торгов, такой как запрос котировок и закупка из единственного источника. Это обосновано в двух случаях: если существует только один поставщик данного товара, например поставщик электроэнергии, или в случае чрезвычайных ситуаций, когда необходимо осуществить работы (получить товары или услуги) в кратчайшие сроки [1].

Вокруг данного закона почти сразу возникло большое количество споров. Сторонники реформы говорят о возможностях реальной конкуренции за госзаказ, в ходе которой многочисленные группы предпринимателей малого и среднего бизнеса получают возможность бороться за муниципальный или государственный заказ. Обеспечение реальной конкуренции в этой области, уже позволило государству сэкономить значительные суммы. В 2006 г. экономия бюджетных средств составила 107 млрд. рублей, в 2007-м – 168 млрд. рублей, а в 2008 году – уже 220 млрд. рублей.

Однако закон не лишен недостатков, одним из которых является то, что он не предусматривает первоначальное разделение товаров на специализированные группы, в результате чего сложнее оборудование торгуется по тем же правилам, что и уборочные услуги.

* Студент кафедры Национальной экономики и экономической безопасности

♦ Студент кафедры Национальной экономики и экономической безопасности

Проблемы, касающиеся торгов в сфере наукоемкого оборудования, могут быть разделены на две группы:

- проблемы характерные для всех предметов торгов;
- проблемы характерные только для наукоемких товаров.

Среди общих проблем, прежде всего, называют разнообразные нарушения правил аукционов. По данным Федеральной антимонопольной службы в 2009 году 16 % аукционов прошли с нарушениями, в 25 % случаев под нарушением понимается «установление незаконных требований к участникам размещения заказа или к заявке на участие в торгах», а в 10 % «необоснованный отказ в допуске участника размещения заказа», в остальных присутствуют такие нарушения, как «установление порядка оценки, критериев, значимости критериев, противоречащих закону», «использование конкурсной комиссией критериев (их значимости или порядка оценки), отличающихся от указанных в конкурсной документации» [2]. Необходимо отметить, что все эти нарушения являются разнообразными проявлениями коррупции.

Таким образом, даже после значительной реорганизации поле для неlegalной деятельности остается еще достаточно большим.

В частности, в законе не прописаны штрафные санкции за нарушения при проведении самого аукциона или при исполнении контракта. Согласно кодексу об административных правонарушениях максимальный размер взыскиваемой суммы 50 тыс. рублей, что является несоизмеримо малой величиной по сравнению с многомиллионными контрактами на поставку.

О возможных коррупционных действиях в сфере госзакупок было известно еще до принятия закона, и практически сразу после его выхода стали приниматься меры для снижения количества сделок, проводимых с нарушениями.

В соответствии с поправками к ФЗ-№94 участники торгов обязаны размещать информацию на официальных сайтах, что делает ее доступной для заинтересованных поставщиков. Кроме того, в законе содержатся жесткие критерии отбора конкурсных заявок, которые раньше устанавливали заказчики, что должно препятствовать практике других конкурсантов.

Следующим этапом борьбы с коррупцией в рамках этого направления стало создание единого интернет сайта для размещения необходимой информации, но коррумпированные заказчики находят способы обойти даже такой серьезный барьер:

- зашифровывают названия требуемых товаров, делая их невидимыми для поиска (в частности это подмена кириллических букв латинскими сходного написания);
- назначают точное время, которое невозможно соблюсти (либо переносят его в последний момент);

- прописывают технические характеристики «уникального товара» (техническое задание прописано настолько четко, что под него подходит изделие одной фирмы) [3];
- действуют от несуществующего лица, срывая торги (производя демпинг).

Несмотря на уже принятые меры, сфера госзакупок по-прежнему остается достаточно закрытой и непрозрачной.

Среди специфических проблем, характерных только для наукоемких товаров можно выделить следующие:

Во-первых, на практике, единственным критерием, который определяет результаты госзакупки, является минимальная цена, заявленная в контракте. И если для стандартизированных товаров, таких как предметы мебели или посуда данного критерия может быть достаточно, то для станков и машин должна применяться целая система параметров. При проведении конкурсов необходимо учитывать качество товара, его конкурентоспособность и характеристики. В конечном итоге необходимо учитывать и расходы на эксплуатацию: у более дешевого варианта они могут оказаться более высокими и весь выигрыш по цене будет нивелирован затратами на обслуживание [4].

Во-вторых, техническое задание не всегда составляется людьми, которые будут непосредственно работать с приобретаемым оборудованием. Составление технического задания требует определенных навыков, понимания технической тематики, что не входит в компетенцию чиновников. Из-за этого приобретается продукция, которая формально удовлетворяет требованиям задания, но не подходит для выполнения задач, поставленных перед ней [5].

Институт госзакупок закрепленный федеральным законом должен содействовать процессу модернизации экономики России. Однако вместо этого у наукоемких производств возник ряд вышеперечисленных проблем. Более того, осенью 2009 г. министром образования и науки А. Фурсенко было заявлено о том, что закон «О госзакупках» вообще не подходит для закупок наукоемкой продукции, и потребовал вывести ее из-под действия закона «О госзакупках». Сейчас готовится ряд законопроектов вносящих поправку в закон и регламентирующих куплю-продажу наукоемких товаров.

В частности предлагаются следующие меры:

- Многоуровневая система контроля и мониторинга, которая должна снизить уровень коррупции.
- Расширение многообразия способов торгов и размещения заказов. Действующие способы, такие как конкурс и аукцион, где победитель фактически определяется минимальной ценой, не всегда подходят для эффективного решения проблемы, поставленной заказчиком.

- Расширение системы критериев, определяющих победителя конкурса. Цена не должна являться единственным критерием для закупок наукоемких товаров.
- Заказчик и поставщик должны обсудить техническое задание: решает ли предлагаемое оборудование требуемые задачи, затраты на дальнейшую эксплуатацию, качество продукции. Для этого закрепляется механизм двухэтапных конкурсов: первый этап – обсуждение технических аспектов, второй этап – непосредственно конкурс.
- Проверка наличия у производителя необходимой материальной производственной базы, введения квалификационных ограничений. Данные меры позволят отсеивать некачественные товары, что особенно важно для инновационных отраслей.

Существуют и мнения, что данный закон невозможно исправить до конца и необходимо создать новый.

Федеральный закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» установил порядок проведения госзакупок, но он оказался не до конца продуман, в результате чего подавляющее большинство сделок совершалось с нарушениями, а наукоемкая продукция, требующая проведения особых процедур, оказалась приравнена к стандартизированным товарам.

Несовершенство законодательства в области государственных закупок замедляет проведение научных исследований и производство инновационных изделий, а потому улучшение правовой среды должно стать одной из приоритетных задач в краткосрочном периоде.

Список литературы:

1. ФЗ №94 от 21.07.2005 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Доклад о результатах деятельности органов Федеральной антимонопольной службы России при осуществлении контроля за соблюдением законодательства о размещении заказов за IV квартал 2009 года и за 2009 год.
3. Интервью с Кириллом Кабановым, председателем Национального антикоррупционного комитета от 14.10.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.echo.msk.ru.
4. Шохина Е. Инновации вне закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.expert.ru (дата обращения 25.02.2010).
5. Васильева Ю. Конкурс в два этапа. Закон о государственных закупках опять поправят // Российская Бизнес-газета. – 2009. – № 731 (47).

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И СТРАТЕГИЯ 2020: СЦЕНАРИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© Трухачёв В.В.*

Российский университет Дружбы народов, г. Москва

В статье автор рассматривает новые векторы политики России как форму реализации национальных интересов России, и исходя из современных условий, иллюстрирует примерные сценарии развития страны и общества в целом. Так же даются примерные рекомендации для более эффективного воплощения в жизнь данных проектов и делается вывод о том, что от продуманного и взвешенного сценария развития зависит место России на мировой арене в эпоху глобальной трансформации

Чтобы выполнить задачи «Стратегии-2020» и других приоритетных национальных проектов и достичь мирового уровня экономического развития, нам нужно добиться таких темпов роста можно только на основе существенного роста инвестиций и инноваций.

Нынешние темпы роста недостаточны для того, чтобы решить эти амбициозные задачи. Так, чтобы достигнуть 4-кратного повышения производительности труда, нам нужно повысить среднегодовые темпы роста производительности труда с нынешних 5-6 % до 12 % в год [1].

Это трудная, но вполне реальная задача. И в «Стратегии-2020» лидеры нашего государства обозначили развитие человека абсолютным национальным приоритетом. При этом ключевые стратегии являются всего лишь ориентирами, но не инструментариями. Как нам представляется, основной движущей силой в реализации долгосрочных национальных проектов Российской Федерации является коалиция всех участников модернизационного процесса.

Создание достаточно большой и долгосрочной коалиции для модернизации в условиях демократии – задача чрезвычайно сложная, и если на старте сильный лидер может сыграть здесь важную роль, то в дальнейшем возрастает значение общественных сил. Технократическая реализация реформ и стратегий имеет свои границы – рано или поздно голос больших общественных групп должен быть услышан.

В странах с устойчивой демократией и сформировавшейся рыночной экономикой имеется консенсус по вопросу о базовых принципах общественного и государственного устройства; соответствующие представления разделяет подавляющее большинство граждан, независимо от партийных различий. В российских условиях, где консенсус по подобным вопросам

* Аспирант кафедры Информационных технологий в образовании

до сих пор не сложился, возникает необходимость учитывать интересы многих общественных групп, которые могут существенно различаться или даже противоречить друг другу. При этом имеющиеся в стране политические партии на сегодняшний день не способны справиться с задачей консолидации и выражения групповых интересов [2].

Следует иметь в виду, что набор ожиданий общества, характер притязаний отдельных групп может существенно видоизменяться под воздействием политических интересов и при изменении ситуации. Поэтому в реальных условиях коалиции могут быть подвижны и менять свою конфигурацию. Соответственно, проведение в жизнь той или иной стратегии предполагает формирование и поддержание соответствующей широкой коалиции, которая могла бы в течение длительного времени поддерживать модернизационный выбор, наиболее желательный, но, к сожалению, не самый вероятный сценарий развития России.

Исходя из особенностей социально-экономического развития и нынешних политических условий представляется, что события в России могут развиваться по различным сценариям [6]. Сценарий «рантье» – попытка жить на ренту. Различные группы общества охотно поддерживают подобную стратегию постольку, поскольку федеральные власти продолжают раздачу ресурсов. При таком сценарии модернизация не оказывается в центре проблем, а при этом ресурсов может не хватить на всех, а в случае внешнего шока (падение экспортных доходов, финансовые потрясения) серьезно повышается риск перераспределительного конфликта.

Нео-мобилизационный сценарий базируется на концентрации ресурсов на важнейших – предположительно правильно отобранных – направлениях, например, реализации инфраструктурных проектов, повышении экономического влияния России в мире. Он предполагает существенное участие государственного бюджета и государственных компаний и институтов развития, а также полупринудительное частно-государственное партнерство. Главной проблемой этого подхода является низкая эффективность большого государства при высокой концентрации ресурсов, которые к тому же надо еще поддерживать в течение длительного времени.

Инерционный сценарий представляет собой скорее тактический, чем стратегический, по существу, оппортунистический режим «пожарной команды». Это постоянное маневрирование между популизмом с раздачей субсидий и частичной мобилизацией, а также попыткой продолжать реформы рыночных институтов, с тем, чтобы удовлетворять интересы различных общественных групп при решении наиболее актуальных тактических задач. Этот сценарий не дает больших шансов на стратегический успех, но позволяет отвечать на запросы наиболее сильных общественных коалиций или гасить возникающие угрозы.

Модернизационный сценарий на словах пользуется широкой поддержкой и практически не имеет противников, но при этом все понимают его по-своему. На сегодняшний день данная стратегия наиболее трудна для всех участников, и потому вероятность ее осуществления, как это ни странно, не слишком велика. Модернизационный сценарий предполагает значительные издержки для части акторов, причем позитивные эффекты для страны и экономики носят отложенный характер и требуют терпения и от граждан, и от элит. Модернизация невозможна без укрепления гражданского общества, совместного прогресса институтов рынка и государства, повышения эффективности бизнеса. Поскольку на осуществление проекта модернизации страны и обретения ею нового места в мире уйдет время, равное жизни целого поколения, большая коалиция, которая составит базу поддержки этого проекта, должна просуществовать в течение длительного периода (возможно, с изменениями в составе).

Если возникновение и сохранение такой коалиции возможно (что вовсе не очевидно), то такой сценарий является более надежной опорой модернизации, чем «благожелательный диктатор». Сочетание глубоких проблем России, ее огромных национальных амбиций и последствий всеобъемлющего кризиса вызывает закономерный скептицизм в отношении реалистичности модернизационного сценария.

Три первых сценария ведут страну в тупик, причем каждый из них сопряжен с собственной группой рисков. Хотя они не создают немедленной критической угрозы, но и не решают основной проблемы страны – общей модернизации и выхода на новый уровень развития. Ни государство, ни бизнес, ни гражданское общество не могут выбраться наверх поодиночке. Только осознав свое единство в попытке трансформации, Россия может претендовать на лидерские позиции в мире.

В качестве резюме нашего исследования предлагаем краткие рекомендации по осуществлению приоритетных национальных проектов:

- Программы нацпроектов должны разрабатываться и реализовываться не под конкретные администрации, а под рыночные механизмы, в которых задействованы конкретные люди, то есть каждый из нас, со своими реальными проблемами и видением ситуации. Только тогда, они будут читаемы и понятны. Роль же государственного чиновника в этой новой модели должна быть сведена к тезису «От экономики контроля и директив, к экономике создания стимулов для развития».
- Для создания механизмов выполнения реформирования страны не требуется изобретать что-то принципиально новое – надо лишь конструктивно использовать уже наработанное в других странах, их успешный опыт, и учесть их ошибки.

- Переход от нацпроектов к более масштабным стратегическим документам, таким как – «Стратегия 2020» – это не просто обещание того, как хорошо мы будем жить в 2020 году, купаясь в потоке «нефтедолларов», это программа действий по достижению того, что мы должны делать, чтобы перейти от ресурсоориентированной модели к инновационной модели экономики, где главным локомотивом развития и успеха будет малое и среднее предпринимательство. Такой характер действий требует радикальных и качественно новых решений прежде всего в области постепенного изменения основных институтов общества.

Таким образом, мы стоим на той позиции, что невозможно говорить о будущем России, о реализации «Стратегии-2020» без консолидации независимых институтов самого общества, без дальнейшего укрепления государственности, без четкого механизма реализации национальных интересов. Мы не имеем в виду тоталитарность, диктат власти. Мы имеем в виду эффективное управление страной. Сегодня очевидно, что, введя новые критерии оценки эффективности власти, мы сделали только первый шаг. Далее нам нужно разобраться с социальными приоритетами и эффективностью методов государственного строительства «для человека». Сегодня граждан России это действительно волнует, потому что с этим связана реализация их прав.

В свою очередь, невозможно говорить о позитивных реформах в слабом государстве. Возможно, кому-то нужно, чтобы Россия оставалась слабой, но нельзя постоянно заявлять о том, что у нас что-то не так, как в Европе или в США, не предлагая реальной программы улучшения. Мы должны изучать опыт других стран, для того, чтобы взять оттуда все самое ценное и прогрессивное и с помощью этого опыта решать собственные насущные задачи, укрепляя позиции высококонкурентоспособного на мировой арене государства.

Список литературы:

1. Выступление В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года», 8 февраля 2008 г. [Электронный ресурс] / Веб-сайт партии «Единая Россия». – Режим доступа: www.edinoros.ru.
2. Веб-сайт «Национальные проекты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rost.ru.
3. Веб-сайт Президента РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kremlin.ru
4. Веб-сайт газеты «Ведомости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vedomosti.ru

5. Веб-сайт газеты «Коммерсант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kommersant.ru

6. Стенограмма совместного заседания секций Форума «Стратегия-2020» [Электронный ресурс] / Веб-сайт «Российская нация». – Режим доступа: www.rosnation.ru.

7. Стенограмма заседания секции «Наша демократия» Форума «Стратегия-2020» [Электронный ресурс] / Веб-сайт «Российская нация». – Режим доступа: www.rosnation.ru.

8. Стенограмма заседания секции «Что такое инновации?» Форума «Стратегия-2020» [Электронный ресурс] / Веб-сайт «Российская нация». – Режим доступа: www.rosnation.ru.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XI Международной научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
Часть 3

Подписано в печать 15.03.2010. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 18,8 Печ. л. 16,4 Заказ 03162010

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru/>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!