

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф., председатель
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф., зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц., секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.
Прайссер М.Г., д-р наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.
Коростелкина И.А., д-р экон. наук, проф.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Бархатов А.П., д-р экон. наук, проф.
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф.
Гетьман В.Г., д-р экон. наук, проф.
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф.
Павлова Л.П., д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
 Наугорское шоссе, 40
 (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
 E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс **29503**
 по объединенному каталогу
 «Пресса России»

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Березнев С.В., Кудреватых Н.В. Бедность в России: теория и практика	3
Шаталкин И.А. Выполнение транзакционных функций с использованием новых информационных технологий на примере поиска информации о потенциальном покупателе	16
Скоблякова И.В., Филатова Е.А. Методологические проблемы применения отраслевого подхода к определению высокотехнологического сектора экономики	25
Михайлова М.А. Внешние эффекты: возникновение и последствия	30

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Жигаленкова Г.С. Теоретический подход к оценке эффективности инвестиций в систему переподготовки и повышения квалификации кадров	35
---	----

Научная область использования учетно-аналитических систем

Сунгатуллина Л.Б. Концептуальные основы управленческого контроля расходов на вознаграждения работников	41
Смирнов Е.С. Анализ финансово-результативных показателей коммерческой организации для целей налогообложения	53
Сорокина М.С., Симонов Д.В. Формирование единого учетного пространства как фактор, определяющий процесс оценки добавленной стоимости	61

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Зинченко И.Ю. Варианты оценки результатов управленческой деятельности региональных органов власти	69
Александрин Ю.Н. Оптимизация отраслевой структуры как критерий эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионах	79
Лосевская Е.А. Методология совершенствования формирования социо-эколого-экономического управления территориальными объектами на муниципальном уровне	88

Научное развитие экономики и управления предприятием

Ермолаев Д.В. Некоторые подходы и проблемы в оценке эффективности деятельности государственных унитарных предприятий, входящих в промышленный кластер	94
Макаревич Л.О. Результаты прогнозирования сценариев изменения экономических показателей корпорации	102
Шеховцова Ю.А. Применение методического аппарата теории предельной полезности для оптимизации структуры затрат на обеспечение безопасности экономических систем	111
Дудник А.Е. Совершенствование системы подрядных торгов в Российской Федерации	117

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*

Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*

Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*

Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*

Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Prazzer M.G., *Doc. Sc., Prof.*

Editor-in-chief:

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Korostelkina I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Get'man V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «**Pressa Rossii**» 29503

© State University-ESPC, 2013

CONTENTS

Science of social management and social development

- Bereznev S.V., Kudrevatykh N.V. Poverty in Russia: theory and practice** 3
- Shatalkin I.A. Performance of transaction functions using new information technologies: information search about potential buyer case study**..... 16
- Skoblyakova I.V., Filatova E.A. Methodological problems of application of a sectoral approach to the definition of the high-tech sector**..... 25
- Mikhailova M.A. Externalities: the origins and consequences** 30

Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Zhigalenkova G.S. Theoretical approach to evaluation of efficiency of investments into system of training and retraining of personnel**..... 35

Scientific area of use of registration-analytical systems

- Sungatullina L.B. Conceptual bases of the management control of the expenses of the reward of the staff**..... 41
- Smirnov E.S. Analysis of financial and productive indicators profit organization for tax purposes** 53
- Sorokina M.S., Simonov D.V. Creating a single account of space as a factor in determining the evaluation process of value added** 61

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

- Zinchenko I.YU Options assessment of results of managerial activity of regional authorities** 69
- Alexandrin YU.N. Optimization of industrial structure as a criterion of efficiency of the state support of small business in the regions** 79
- Losevskaja E.A. Methodology improvement of the formation of the socio-ecological-economic management of the territorial objects at the municipal level**..... 88

Scientific development of economy and operation of business

- Ermolaev D.V. Some of the approaches and problems in assessing the effectiveness of state unitary enterprises, included in the industrial cluster**..... 94
- Makarevich L.O. Results forecast scenario changes in economic indicators corporation**..... 102
- Shekhovtsova Y.A. The application of the methodological apparatus of the theory of marginal utility to optimize the cost structure of ensuring the safety of economic systems** 111
- Dudnik A.E. Improvement of the system of tenders in the Russian Federation**..... 117

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 331.2

С.В. БЕРЕЗНЕВ, Н.В. КУДРЕВАТЫХ

БЕДНОСТЬ В РОССИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В статье проведена оценка доходов населения с применением методических подходов концепции абсолютной бедности и субъективной концепции бедности.

Ключевые слова: бедность, доходы, прожиточный минимум.

К числу социальных индикаторов, влияющих на экономическую и национальную безопасность страны в целом и ее регионов в частности, принято относить уровень бедности населения.

Одним из социальных последствий рыночных преобразований 90-х в России стало падение реальных доходов большей части российских граждан и рост их дифференциации, приведших к увеличению численности бедного населения.

Несмотря на значительное число исследований, посвященных различным аспектам бедности, эта проблема остается предметом острых политических и научных дискуссий как в России, так и в мире. Ее основными объектами по-прежнему остаются само понятие «бедность», а также достоверность способов ее измерения.

Оценка и параметрическое выражение уровня бедности напрямую связаны с, так называемой «планкой бедности», которую формирует система социальных стандартов (минимальный уровень заработной платы, минимальный прожиточный уровень, нормы обеспечения жильем и др.), устанавливаемых государством на том или ином этапе социально-экономического развития и, что является важнейшей составляющей текущей и долгосрочной политик государства.

При этом надо иметь в виду, что непосредственно для России имеет место значительная дифференциация регионов по возможностям самообеспечения национальных стандартов, в том числе по причинам внутрирегиональных диспропорций экономического развития и инфраструктурной обустроенности социального характера, а также различиям населения по доходам и даже по возможностям использования финансовых и нефинансовых мер государственной поддержки малообеспеченного населения.

По этим причинам мы наблюдаем широкий разброс, как официальных оценок уровня бедности, так и оценок независимых экспертов и общественно-политических институтов.

Нередко эти социально значимые измерения и оценки используются в целях манипулирования общественным мнением, в том числе в политических целях. Как известно в практике исследования проблем бедности используются преимущественно три основные концепции:

1. Абсолютная концепция бедности. Она базируется на установлении минимального перечня основных потребностей (прожиточного минимума) и размера ресурсов, требуемых для их удовлетворения.

Абсолютная концепция бедности возникла хронологически первой и проведенные в конце 19 в. – начале 20 в. эмпирические исследования бедности в Великобритании опирались именно на нее.

Для определения абсолютно бедного человека необходимо установление границы абсолютной бедности, выраженной в конкретно установленной цифре.

Уровень абсолютной бедности определяется с точки зрения наличия у члена общества минимальных средств, необходимых для физического существования [1].

2. Относительная концепция бедности. Она базируется на соотношении показателей благосостояния с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в конкретной стране.

Основоположником относительной концепции бедности является П. Таунсенд, который рассматривал бедность как состояние, при котором из-за нехватки экономических ресурсов ведение привычного для большинства членов данного общества образа жизни становится невозможным.

Свой анализ бедности он основывал на понятии набора испытываемых лишений, многомерной депривации, которую он понимал как состояние наблюдаемого и доказуемого невыгодного положения индивида, семьи или группы на фоне сообщества, общества или нации в целом [2].

3. Субъективная концепция бедности. Она базируется на оценках материального положения и уровня жизни, сделанных самими опрашиваемыми.

С психологической точки зрения, эта оценка крайне важна. Субъективная концепция предполагает установление черты бедности на основе анализа представлений населения о том, какой объем ресурсов необходим для удовлетворения минимальных потребностей.

Оценка субъективной бедности принципиальна для социальной политики, поскольку те, кто субъективно относят себя к бедным, как правило, претендуют на участие в социальных программах для бедных даже в том случае, если объективно таковыми не являются.

При расчете показателя субъективной бедности обычно ориентируются на субъективную оценку денежных средств семьи и субъективную оценку принадлежности семьи к определенной социальной группе (крайне бедные, бедные, средний класс и пр.) [1].

На наш взгляд, с учетом последствий социально-экономических издержек и достижений переходного периода российского общества 1990-2000 гг., а так же задач текущего и перспективного развития 2013-2030 гг. заслуживают более детального рассмотрения с позиции достоверности и объективности оценок уровня бедности как минимум два взаимодополняющих методических подхода: концепция абсолютной бедности и субъективная концепция бедности.

Совершенно очевидно, что учет и использование максимально достоверных оценок эмпирического характера, а так же субъективных ощущений населения в совокупности исключительно важны для выработки и реализации не декларативной, а подлинно эффективной государственной политики, отвечающей конституционным нормам социального государства.

Опираясь на концептуальные положения методического подхода определения абсолютной бедности, рассмотрим показатели «прожиточный минимум» (табл. 1) и «среднедушевые доходы» в регионах Сибирского федерального округа по состоянию на IV квартал 2012 года.

Обращает на себя внимание разброс значений величины прожиточного минимума ряда регионов от среднероссийского. Это объясняется, как отмечалось выше, региональными различиями, в том числе и уровнем цен в регионах.

Согласно ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ», потребительская корзина – необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания [4].

Таблица 1 – Величина прожиточного минимума за IV квартал 2012 г [3].

Регион	Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц			
	все население	из него по социально-демографическим группам		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Российская Федерация	6705	7263	5281	6432
г. Москва	9747	10998	6752	58424
г. Санкт-Петербург	6613	7352	5126	5803
Сибирский федеральный округ				
Республика Алтай	6505	6817	5507	6263
Республика Бурятия	6766	7292	5423	6241
Республика Тыва*	6523	6950	5228	6303
Республика Хакасия	6199	6589	4913	6248
Алтайский край	6257	6760	4980	6172
Забайкальский край	6784	7278	5251	6559
Красноярский край	7715	8268	5846	7500
Иркутская область	6557	7053	5142	6201
Кемеровская область	5698	6122	4416	5587
Новосибирская область	6989	7565	5489	6808
Омская область	5773	6228	4574	5493
Томская область	7077	7553	5613	6663

* Данные за III квартал 2012 г.

Минимальный набор продуктов питания для основных социально-демографических групп населения различается по зонам, сформированным в зависимости от территориальных факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания. Большая часть территории Сибирского федерального округа входит в 4 зону (за исключением северной части Красноярского края и северная часть Иркутской области, входящим в 1 зону) [5].

Химический состав и энергетическая ценность минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации, относящихся к 4 зоне, установлен в следующих размерах:

- для трудоспособного населения 2532 ккал/сутки;
- для пенсионеров – 2010 ккал/сутки;
- для детей – 2036 ккал/сутки [5].

Надо заметить, что данные показатели значительно ниже калорийности питания среднего советского гражданина (табл. 2).

Таблица 2 – Калорийность питания среднего советского гражданина в 1961–1984 гг., ккал в сутки [6]

Показатель	1961	1965	1970	1975	1980	1984
Энергетическая ценность	3095,3	3213,6	3354,8	3340,6	3378,3	3387,6

Получается, что нормы, заложенные в потребительскую корзину ниже средних значений калорийности питания советского гражданина примерно на 35%.

Учитывая, что рекомендуемые нормы питания значительно выше, можно сделать вывод о том, что идет «подгонка» размера прожиточного минимума по «возможностям», а не по принципу необходимости воспроизводства или, как минимум сохранения человеческого потенциала.

Таким образом, была заложена по сути антисоциальная составляющая политики новой власти, – политика депопуляции.

Минимальный набор продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации по 4 зоне представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Минимальный набор продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации по 4 зоне, кг в год [5]

Продукт	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	131,4	105,6	78,9
Картофель	93	70	83
Овощи и бахчевые	115,2	100	112,8
Свежие фрукты	60	45	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	23,8	21,2	21,7
Мясопродукты	58,5	54	43,8
Рыбопродукты	20	17	20,1
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	240,8	213,8	359,9
Яйца, шт.	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	12,8	10	6
Прочие продукты (чай, соль, специи)	4,9	4,1	3,5

Нельзя не отметить, что «новый» установленный минимальный набор продуктов питания, действующий с 2013 г., претерпел ряд позитивных изменений: значительно возрос размер минимальной нормы потребления овощей и бахчевых, фруктов, мяса, рыбопродуктов. Но, несмотря на это, принятые нормы значительно «недоотягивают» до рекомендуемых норм, утвержденных Приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 593н [7] и нормам разработанным Институтом питания РАМН (табл. 4).

Таблица 4 – Рекомендуемые объемы потребления пищевых продуктов и минимальный набор продуктов питания, используемый для расчета ВПМ в целом по России до 2013 г. [8], кг/год/чел

Продукт	Норма института питания РАМН [9]	Норма Минздравсоц-развития России [7]	трудоспособное население		пенс-онеры	дети	
			мужчины	женщины		0-6 лет	7-15 лет
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	117,0	95-105	177	124,9	119	64,6	112,3
Картофель	117,0	95-100	150	95	90	85	135
Овощи и бахчевые	139,0	120-140	91,8	86,8	96,8	85	120
Фрукты свежие	80,0	90-100	18,6	14,6	13,6	34,4	44,4
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	38,0	24-28	20,8	19,8	18,8	19,7	26,1
Мясопродукты	78,0	70-75	34,8	28	22,7	18,7	33,5
Рыбопродукты	23,7	18-22	14,7	12,7	14,7	8,7	12,5
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	390,0	320-340	217,3	203,5	199,5	279	304,2
Яйца, шт.	260	260	180	150	90	150	180
Масло растительное, маргарин и другие жиры	13,0	10-12	13	11	10,2	7	12
Соль		2,5-3,5	3,6	3,6	2,9	1,8	2,9

Кроме продовольственных товаров, в состав потребительской корзины входят непродовольственные товары и услуги.

С 2013 г. их размер для основных социально-демографических групп населения определяется в соотношении со стоимостью продуктов питания.

Размеры соотношения определяются исходя из удовлетворения потребности основных социально-демографических групп населения в одежде, обуви, товарах культурно-бытового и хозяйственного назначения, предметах первой необходимости, санитарии и лекарств с учетом фактических расходов на непродовольственные товары в малоимущих семьях [5].

При определении размеров соотношения непродовольственных и продовольственных товаров со стоимостью продуктов питания учитываются природно-климатические особенности размещения субъекта.

Субъекты Сибирского федерального округа расположены в зоне с холодным и резко континентальным климатом, для которого установлены следующее соотношение непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания: непродовольственные товары 50-60%, услуги 50-60% [5].

Таким образом, несмотря на вступившие в 2013 году изменения, политика в отношении прожиточного минимума со стороны федеральных органов власти остается достаточно консервативной.

О прожиточном минимуме говорят и пишут много, но подход к его определению остается символическим.

Размер прожиточного минимума является крайне мизерным и не позволяет в достаточной мере удовлетворить потребности поддержания и воспроизводства населения.

Так, при среднероссийском размере прожиточного минимума в сумме 7263 руб., трудоспособный человек в день должен тратить не более 242,1 руб. в день.

Если в Кемеровской области размер прожиточного минимума для трудоспособного населения составляет 6122 руб., то в день – это 207,07 руб.

Если учесть, что стоимость общественного транспорта составляет 12-16 руб., обед – минимум 120 руб., то трудоспособный человек только на работе минимум тратит около 150 руб.

Получается, что, судя по размеру прожиточного минимума, трудоспособному лицу достаточно 57 руб.? А это, как минимум – завтрак и ужин! Но кроме того никто не отменял обязательные платежи!

Нельзя не отметить, что в составе прожиточного минимума на продукты питания приходится около 40%.

Так, в Кемеровской области по состоянию на IV квартал 2012 г. в составе прожиточного минимума трудоспособного человека на продукты питания приходится всего 2307 руб.

Получается, что в день человек на продукты питания должен расходовать 76,9 руб.

Очевидно, что данной суммы не достаточно не только для питания в течение одного дня, но и для одного приема пищи.

Так, если взять среднерозничные цены на комплексный обед, то по самым скромным запросам он обойдется 150-200 руб. (для Кемеровской обл.).

Без розничной наценки на плановую деятельность общественного питания, один обед обходится в 120-150 руб., а это значительно выше, чем предполагается расходовать по нормам в сутки для работающего.

Исходя из данных расчетов трудоспособному человеку только на питание требуется минимум 10800 руб.

Если к данной сумме прибавить стоимость непродовольственных товаров (1192 руб.), услуг (1196 руб.), расходы по обязательным платежам (662 руб.), входящих в минимальную потребительскую корзину (размер которых так же требует дополнительного рассмотрения), то размер прожиточного минимума для трудоспособного лица, проживающего в Кемеровской области по самым скромным расчетам должен составлять 14376 руб.

Динамика среднедушевых денежных доходов населения Сибирского федерального округа представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Денежные доходы населения субъектов Сибирского федерального округа, руб./мес.

Регион	2011 г. [10]	2012 г. [11]
Российская Федерация	20755	22810,7
Сибирский федеральный округ	16568	17960,1
Республика Алтай	13837	14016,8
Республика Бурятия	15715	17180,2
Республика Тыва	10963	11622,4
Республика Хакасия	14223	15984,5
Алтайский край	12500	13506,4
Забайкальский край	15969	17198,4
Красноярский край	20145	21659,5
Иркутская область	16017	17447,0
Кемеровская область	16666	18126,8
Новосибирская область	18244	19437,4
Омская область	17248	19213,6
Томская область	16516	17908,6

В среднем данные значения свидетельствуют о том, что население практически всех территорий имеет доходы выше «рассчитанной» величины рекомендуемого прожиточного минимума. Но нельзя забывать о крайней имущественной дифференциации населения страны (табл. 6).

Данные, представленные в таблице 6, свидетельствуют о наличии значительной имущественной дифференциации населения.

Так, большинство населения с максимальными доходами (более 35 тыс. руб.) проживает в г. Москва (42,4%), в то время как в Сибирском федеральном округе – одной из крупнейшей промышленной территории с численностью населения 19261 тыс. чел., доходы в размере более 35 тыс. руб. по регионам колеблются от 2% до 13,7%, а в среднем по округу составляют 7,3%.

Учитывая, что величина прожиточного минимума в IV квартал 2011 г. в РФ составляла 6209 руб., то официально за чертой бедности проживает около 7,3% населения страны.

В Кемеровской области, где величина прожиточного минимума в IV квартал 2011 г. крайне бедными является 10,3%.

А если взять в расчет, приведенный нами размер необходимых средств на приобретение продуктов питания (10800 руб.), то 41% Сибирского федерального округа являются бедными. В частности, в Кемеровской области их число составляет 37,2% населения. А это более 1 млн. человек! В Сибирском федеральном округе их число превышает 7,8 млн. чел.

Среди субъектов Сибирского федерального округа самая высокая доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума характерна для:

- Республики Тыва (30,6% населения имеют доходы ниже действующей величины прожиточного минимума в IV квартале 2011 г. – 5994 руб.);
- Алтайского края (22,6% – 5870 руб.);
- Республики Бурятия (20,1% – 6229 руб.).

Таблица 6 – Распределение численности населения по величине среднедушевых денежных доходов в 2011 г. (в процентах от общей численности населения субъекта) [10]

Субъект РФ	Величина среднедушевых денежных доходов, руб. в месяц							
	до 3500,0	от 3500,1 до 5000,0	от 5000,1 до 7000,0	от 7000,1 до 10000,0	от 10000,1 до 15000,0	от 15000,1 до 25000,0	от 25000,1 до 35000,0	свыше 35000,0
Российская Федерация	2,8	4,5	8,1	13,4	19,8	24,8	12,1	14,5
г. Москва	0,7	1,4	3,1	6,3	11,7	20,2	14,2	42,4
г. Санкт-Петербург	2,2	3,5	6,3	10,9	17,2	24,2	13,7	22,0
Сибирский федеральный округ	4,8	7,2	11,8	17,2	21,6	21,6	8,4	7,3
Республика Алтай	4,5	7,6	13,0	19,2	23,3	21,1	6,9	4,4
Республика Бурятия	5,2	7,3	11,6	16,9	21,2	21,7	8,6	7,5
Республика Тыва	8,7	11,6	16,7	20,8	21,0	15,2	4,0	2,0
Республика Хакасия	4,6	7,6	12,7	18,6	22,9	21,3	7,3	5,0
Алтайский край	6,0	9,3	14,7	20,2	22,6	18,6	5,5	3,1
Забайкальский край	4,6	6,9	11,3	16,8	21,6	22,3	8,9	7,6
Красноярский край	3,5	5,2	8,8	13,9	19,6	23,8	11,5	13,7
Иркутская область	5,4	7,3	11,5	16,6	20,9	21,6	8,7	8,0
Кемеровская область	4,0	6,3	10,6	16,3	21,6	23,2	9,5	8,5
Новосибирская область	3,4	5,5	9,5	15,2	21,0	24,1	10,6	10,7
Омская область	4,3	6,3	10,4	15,8	21,0	22,9	9,8	9,5
Томская область	3,3	5,8	10,4	16,6	22,5	24,0	9,5	7,9

* Рассчитано авторами

Нельзя не отметить и тот факт, что для России в целом, и ее субъектов в частности, остается проблема дифференциации населения по уровню дохода в зависимости от места работы (табл.7).

Таблица 7 – Среднемесячная начисленная заработная плата за январь 2013 года по регионам Сибирского федерального округа, рублей [12]

	Республики				Края			Области				
	Алтай	Бурятия	Тыва	Хакасия	Алтайский	Забайкальский	Красноярский	Иркутская	Кемеровская	Новосибирская	Омская	Томская
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всего	19126	22841	22458	24601	16266	24295	28688	26328	23134	23125	22383	26273
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8599	11053	5919	10127	10503	6510	14513	20291	12931	11334	12127	14430
Рыболовство, рыбоводство		13412	14571	36200	11420		16687	6875	26441	9307	13784	8464
Добыча полезных ископаемых	19160	32434	36360	27948	23557	31156	59785	40616	36116	29044	48839	60009
Обрабатывающие производства	11123	24141	12730	27426	15840	21518	32800	28335	23225	22026	20833	25158

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	19519	26043	25568	30916	18367	26057	34946	31850	24077	24444	25226	31049
Строительство	14972	13536	7493	22033	16265	21898	28486	22220	19996	19000	31182	23182
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	9560	13800	22109	15722	13134	14245	18360	16465	16640	20246	23700	15476
Гостиницы и рестораны	13015	12842	13023	15743	9720	12986	15447	11837	11451	15010	16152	16512
Транспорт и связь	15506	30784	20917	31854	19596	39577	35113	34124	26549	28716	23052	33345
Финансовая деятельность	100712	64279	140102	67180	45929	74833	54643	63055	43476	47868	41947	56336
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	15037	20179	18068	19254	16328	20783	29733	23612	18807	25471	22605	29226
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	30602	31927	41958	37052	25118	31006	37839	38078	32613	30308	28729	34455
Образование	14008	16681	14714	16887	11805	14913	18387	19262	17868	18972	18095	19117
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	17006	18846	17143	16665	14917	16686	21547	21200	17044	19616	15502	19691
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11011	15813	12412	15338	10848	13761	18926	17360	15380	18779	21553	21169

Наиболее «доходной» является финансовая деятельность, где размер начисленной заработной платы в ряде регионов превышает 100 тыс. руб. Более «скромные доходы» отмечаются в таких отраслях, как образование, здравоохранение, сельское хозяйство и ряд других.

Проведенные авторами исследования и анализ уровня доходов отдельных категорий занятых в отраслях и секторах экономики Кемеровской области по итогам 2011 года, а так же анализ субъективных оценок и ожиданий участников анонимного анкетного опроса по отраслевым и межотраслевым фокус-группам приводится в сводной таблице 8.

Таблица 8 – Результаты анкетирования респондентов по отраслевым и межотраслевым фокус-группам

Количество респондентов	Профессионально-отраслевая принадлежность								Количество и доля доходных уровней в общей численности
	Угольная промышленность – 12 чел.	Металлургия – 6 чел.	Строительный комплекс – 11 чел.	Государственное и муниципальное управление – 5 чел.	Медицина – 18 чел.	Сфера гостиничных и туристических услуг – 8 чел.	Финансовая деятельность – 4 чел.	Другие отрасли – 20 чел.	
Распределение респондентов по уровню доходов в месяц, тыс. руб.									
До 10						2		3	5 чел. / 5,9%
10-15			1	1	6	3		4	15 чел. / 17,9%
15-25	2	1	8	2	11	2		6	32 чел. / 38,1%
25-35	6	1	2	1	1	1	1	4	17 чел. / 20,2%
Более 35	4	4		1			3	3	15 чел. / 17,9%
Доля профессиональных групп в общей численности, %									
	14,3	7,1	13,1	6,0	21,4	9,5	4,8	23,8	

Подбор экспертов осуществлялся по заданным основным целевым характеристикам и условиям:

- по образованию – это специалисты с высшим образованием;
- по стажу работы – не менее 5 лет;
- по возрасту – до 45 лет.

Все респонденты не являются собственниками капитала (среднего и крупного) и преимущественно представляют категорию наемного труда.

Фактически в опросе приняло участие 84 специалиста в возрасте от 26 до 42 лет, в том числе наемных работников – 78 чел. (92,9%), собственников малого бизнеса – 6 чел. (7,1%).

Средневзвешенная заработная плата по сводной фокус-группе составила 23,5 тыс. руб. в месяц. При этом 23,8% – это представители двух низкодоходных групп (до 15 тыс. руб. в мес.), большая часть которых работает в сфере услуг. Еще две доходные группы – от 15 до 35 тыс. руб. в мес. – представляют 58,3% опрошенных. И только 17,9% представляют собой лиц, входящих в доходную группу свыше 35 тыс. руб. в месяц.

В составе доходных групп до 35 тыс. руб. в месяц из 69 человек у 30 человек (43,5%) доходы обременены различного рода обязательствами (ипотека, автокредиты и др.), а в группе с доходами свыше 35 тыс. руб. в месяц такие обременения составили 22%.

Из общего числа опрошенных 49 человек (58,3%) не удовлетворены уровнем оценки их труда работодателями, условиями труда и, при этом, только 5 человек (5,9%) отметили, что они являются членами отраслевых профсоюзов.

Вывод очевиден: даже в этой высокообразованной межотраслевой группе занятых, обладающих профессиональными навыками и опытом работы, почти четверть относится по доходам к категории «бедных - работающих». Еще немногим – более 50% – с доходами 25-35 тыс. руб. в месяц, из которых 44% могут распорядиться на текущие расходы только половиной своих доходов, а другую половину – на расчеты по кредитным долгам. Это означает что, по средним доходам фокус-группы они имеют доходы на текущее проживание менее 15 тыс. руб. в месяц.

Получается, что и согласно концепции субъективной бедности ситуация является недостаточно благополучной даже в категории трудоспособного населения.

Рассматривая вопросы бедности, нельзя не отметить, что отдельной, достаточно большой группой лиц являются пенсионеры, основным доходом которых являются начисленные пенсии.

Абсолютные значения данного показателя свидетельствуют о том, что их размер является недостаточным для нормального существования (табл. 9).

Таблица 9 – Средний размер начисленных пенсий в 2012 г, руб. [11]

Регион	2012 г.
Российская Федерация	9153,6
Сибирский федеральный округ	9090,7
Республика Алтай	8280,6
Республика Бурятия	8534,7
Республика Тыва	8728,9
Республика Хакасия	9020,9
Алтайский край	8497,9
Забайкальский край	8388,5
Красноярский край	9840,8
Иркутская область	9425,0
Кемеровская область	9139,1
Новосибирская область	8997,8
Омская область	8682,3
Томская область	10024,1

Рассматривая вопросы бедности и значительной дифференциации населения в целом, необходимо отметить, что есть население, для которого угрозы бедности являются более острыми и которые являются потенциальной группой лиц, живущих на пороге выживаемости.

Можно выделить следующие группы населения с повышенным риском бедности:

1. Дети, что обусловлено тем, что низкой заработной платы родителей не достаточно для того, чтобы даже просто прокормить ребенка.

Семьи с высокой иждивенческой нагрузкой, как и в предреформенный период, продолжают оставаться в числе тех, кто имеет повышенный риск бедности.

Вместе с тем социально-демографический состав бедного населения обусловлен не только степенью риска попадания отдельных категорий семей в число бедных, но и их представительством в общей численности населения.

Поэтому, несмотря на то, что полные семьи с 1-2 детьми имеют риск бедности ниже среднероссийского уровня, из-за своей многочисленности они составляют самую представительную группу среди бедных семей (34,7%), на которую приходится почти половина общего объема дефицита располагаемых ресурсов.

Проблема снижения уровня бедности в России не может обходить стороной эти по демографическому составу благополучные семьи, хотя по глубине бедности их значительно «превосходят» другие группы домохозяйств [13].

2. Неполные семьи. В данных семьях происходит слияние нескольких факторов бедности, что приводит к частым попаданиям семей этого типа в группу крайне бедных.

По сравнению с полными семьями число детей в материнских семьях относительно ниже (1,37 в среднем на 1 семью по сравнению с 1,6 в полных семьях), они в подавляющем большинстве однопотенные. Но с учетом того факта, что в половине полных семей на двух родителей приходится всего один ребенок, среди неполных семей иждивенческая нагрузка с большей вероятностью продуцирует бедность [13].

Другая проблема – отсутствие работы. Среди неполных семей (в основном это одинокие матери с детьми) около 15% единственных кормильцев не имеют работы, т.е. эти семьи в основном существуют за счет помощи родственников и социальных трансфертов, причем первый источник по своей значимости намного превосходит государственную помощь [14].

3. Многодетные семьи. Это объясняется тем, что, как правило, в многодетных семьях работает один родитель, в то время как второй занимается домашним хозяйством, а размер социальной поддержки не позволяет в полной мере покрыть расходы данной семьи.

4. Одинокие пенсионеры старших возрастов. У пенсионеров, проживающих отдельно и находящихся на полном самообеспечении, повышается вероятность возникновения бедности в сравнении с теми, кто живет в семьях вместе с работающими родственниками.

5. Молодые семьи (в случае появления ребенка). Проблемы повышенного риска бедности молодых семей после рождения ребенка, прежде всего, связаны с двойной иждивенческой нагрузкой: появление ребенка и уход матери от активной профессиональной деятельности по крайней мере на 1,5 года официального оплачиваемого отпуска.

Размер выплат по уходу за ребенком, не может компенсировать отсутствие заработка женщины в бюджете семьи. Это свидетельствует о том, что молодые семьи при планировании рождения ребенка все в большей степени рассчитывают на собственные материальные возможности.

В период официального отпуска женщины стараются найти работу, которая была бы совместима с необходимостью ухода за маленьким ребенком: работа на дому, работа на несколько часов в день.

Кроме того, по сравнению с концом 1980-х гг. молодые мужчины используют появившиеся возможности для дополнительного заработка и поиска более высокооплачиваемой работы [13].

6. Семьи, имеющие в своем составе инвалидов. Недостаточное развитие сети услуг для инвалидов заставляет одного из взрослых членов семьи (в основном женщин) покидать профессиональную сферу для ухода за инвалидами, а это повышает степень социальной нагрузки на работающих в семье.

Низкий уровень пенсии по инвалидности на фоне расширения платности медицинского обслуживания мало компенсирует отсутствие второго заработка в семье. Поэтому пенсионеры-инвалиды оказываются даже в более тяжелых материальных условиях по сравнению с пенсионерами по старости.

Особенно бедственное положение отмечается в семьях с детьми-инвалидами, затем идут инвалиды трудоспособных возрастов, тогда как старшие контингенты оказываются в менее тяжелом положении из-за пенсионеров – инвалидов войны, имеющих гораздо более высокий уровень пенсий и дополнительные льготы.

Основная часть инвалидов приходится на трудоспособный возраст: это либо инвалиды с детства, либо получившие инвалидность в результате несчастного случая (в том числе на производстве) или заболевания. Для большей части инвалидов остаточная трудоспособность позволяет трудиться в определенных условиях, однако их занятость, даже частичная, сопряжена с трудностями как при поиске такой работы, так и в связи с транспортной недоступностью рабочих мест [13].

Проблема очевидной бедности значительной части населения Сибири и ее субъектов требует разработки политики, направленной на сокращение бедности не по принципу латания дыр, а посредством выстраивания системы по ее постепенному смягчению, предполагает комплексное рассмотрение проблем бедности.

Приоритеты проводимой политики, направленной на сокращение бедности, во многом определяются тем, какие группы населения отличаются повышенным риском бедности и кто составляет большинство бедного населения.

В общей системе мер, направленных на смягчение бедности, к приоритетным относятся те, которые будут, с одной стороны, способствовать выведению из бедности многочисленных категорий бедных семей, а с другой – направлены на поддержку наиболее бедных групп населения.

Одним из важнейших инструментов борьбы с бедностью является размер прожиточного минимума. Очевидно – назрела и перезрела необходимость пересмотреть подход к прожиточному минимуму. В случае позитивных изменений и подходы к региональной политике по вопросам бедности будут более совершенные. Рывки здесь неуместны, но темпы приближения к «нормальным» для жизни минимальным нормам должны быть выше!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Информационно-аналитические материалы Государственной Думы. Аналитический вестник 2009 г. Выпуск 11. Проблема бедности в Российской Федерации. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://iam.duma.gov.ru>. (Дата обращения: 07.04.13).
2. Townsend, P. Measuring Poverty // British Journal of Sociology. - 1954. - 5(a).
3. По данным официальных сайтов территориальных органов статистики.
4. ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ» от 24.10.97 №134 – ФЗ (с изменениями от 03.12.12 № 233-ФЗ) [Текст] // СПС «Гарант»
5. Постановление Правительства РФ от 28.01.2013 № 54 «Об утверждении методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации» [Текст] // СПС «Гарант»
6. Мендкович Н. Питание в СССР в эпоху застоя (1960-1980 гг.) / Актуальная история. Научно-публицистический журнал. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://actualhistory.ru>. (дата обращения 11.03.2011).
7. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 593н «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания» [Текст] // СПС «Гарант»
8. Федеральный закон Российской Федерации «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации в 2011-2012 годах» от 08.12.2010 № 332-ФЗ [Текст] // СПС «Гарант»
9. О санитарно-эпидемиологической обстановке в Кемеровской области в 2009 году: Государственный доклад [Текст]. – Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кемеровской области, 2010. – 218 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели 2012. Статистический сборник [Текст]. – М.: Росстат, 2012. – 990 с.
11. Социально-экономическое положение Сибирского федерального округа в 2012 году [Текст]. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013. – 84 с.
12. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru>. Дата обращения: 08.04.13.
13. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник [Текст] / Под ред. В.К. Сенчагова. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
14. Овчарова, Л. Почему дети в России самые бедные [Текст] / Л. Овчарова // Российская газета. – 19 авг. – 2003.

Березнев Сергей Васильевич

Кузбасский Государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово
Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Отраслевая экономика»
650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, 28
Тел.: +7 (3842) 39-69-24
E-mail: knv.fk@yandex.ru

Кудреватых Наталья Владимировна

Кузбасский Государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, 28
Тел.: +7 (3842) 39-69-33
E-mail: knv.fk@yandex.ru

S.V. BEREZNEV, N.V. KUDREVATYKH

POVERTY IN RUSSIA: THEORY AND PRACTICE

In article the assessment of the income of the population with application of methodical approaches of the concept of absolute poverty and the subjective concept of poverty is carried out.

Key words: poverty, income, living wage.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Informacionno-analiticheskie materialy Gosudarstvennoj Dumi. Analiticheskij vestnik 2009 g. Vypusk 11. Problema bednosti v Rossijskoj Federacii. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://iam.duma.gov.ru>. (Data obrashhenija: 07.04.13).
2. Townsend, P. Measuring Poverty // British Journal of Sociology. - 1954. - 5(a).
3. Po dannym oficial'nyh sajtov territorial'nyh organov statistiki.
4. FZ «O prozhitochnom minimume v RF» ot 24.10.97 №134 – FZ (s izmenenijami ot 03.12.12 № 233-FZ) [Tekst] // SPS «Garant»
5. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 28.01.2013 № 54 «Ob utverzhdenii metodicheskikh rekomendacij po opredeleniju potrebitel'skoj korziny dlja osnovnyh social'no-demograficheskikh grupp naselenija v sub#ektah Rossijskoj Federacii» [Tekst] // SPS «Garant»
6. Mendkovich N. Pitanie v SSSR v jepohu zastoja (1960-1980 gg.) / Aktual'naja istorija. Nauchno-publicisticheskij zhurnal. Jelektronnyj resurs. – Rezhim dostupa: <http://actualhistory.ru>. (data obrashhenija 11.03.2011).
7. Prikaz Ministerstva zdravoohraneniya i social'nogo razvitija Rossijskoj Federacii ot 2 avgusta 2010 g. № 593n «Ob utverzhdenii rekomendacij po racional'nyh normam potrebleniya pishhevych produktov, otvechajushhim sovremennym trebovanijam zdorovogo pitaniya» [Tekst] // SPS «Garant»
8. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii «O potrebitel'skoj korzine v celom po Rossijskoj federacii v 2011-2012 godah» ot 08.12.2010 № 332-FZ [Tekst] // SPS «Garant»
9. O sanitarno-jepidemiologicheskoy obstanovke v Kemerovskoj oblasti v 2009 godu: Gosudarstvennyj doklad [Tekst]. – Upravlenie Federal'noj sluzhby po nadzoru v sfere zashhity prav potrebitelej i blagopoluchija cheloveka po Kemerovskoj oblasti, 2010. – 218 s.
10. Regiony Rossii. Social'no-jekonomicheskie pokazateli 2012. Statisticheskij sbornik [Tekst]. – M.: Rosstat, 2012. – 990 s.
11. Social'no-jekonomicheskoe polozhenie Sibirskogo federal'nogo okruga v 2012 godu [Tekst]. – M.: Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki, 2013. – 84 s.
12. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Novosibirskoj oblasti. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://novosibstat.gks.ru>. Data obrashhenija: 08.04.13.
13. Jekonomicheskaja bezopasnost' Rossii: Obshhij kurs: Uchebnik [Tekst] / Pod red. V.K. Senchagova. – 2-e izd. – M.: Delo, 2005. – 896 s.
14. Ovcharova, L. Pochemu deti v Rossii samye bednye [Tekst] / L. Ovcharova // Rossijskaja gazeta. – 19 avg. – 2003.

Bereznev Sergey Vasilyevich

Kuzbass State technical University named after T. F. Gorbachev, Kemerovo
Doctor of economic Sciences, Professor of the Department «Sectoral Economics»
650000, Russia, Kemerovo, ul Spring, 28
Ph.: +7 (3842) 39-69-24
E-mail: knv.fk@yandex.ru

Kudrevatykh Natalya Vladimirovna

Kuzbass State technical University named after T. F. Gorbachev, Kemerovo
Candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department «Finance and credit»
650000, Russia, Kemerovo, ul Spring, 28
Ph.: +7 (3842) 39-69-33
E-mail: knv.fk@yandex.ru

И. А. ШАТАЛКИН

ВЫПОЛНЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ФУНКЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ О ПОТЕНЦИАЛЬНОМ ПОКУПАТЕЛЕ

В статье дается характеристика выполнения транзакционных функций с использованием новых информационных технологий. Характеристика дается на примере поиска информации о потенциальном покупателе с точки зрения скорости поиска и качества результатов. Методологией служат классификации транзакционных издержек, предложенные Т. Эггертссоном, Э.Г. Фуруботном и Р. Рихтером, наблюдение, эксперимент. Автор приходит к выводу, что новые информационные технологии позволяют быстро осуществлять транзакционные функции, при этом качество результатов является средним или низким.

***Ключевые слова:** транзакционные издержки, информационные технологии, способы снижения, издержки поиска информации.*

Транзакционные издержки – это «издержки эксплуатации экономической или социальной системы» [6]: они включают в себя затраты на поиск потенциальных покупателей, актуальной информации о них, составление контрактов, проведение переговоров и др. [8].

Согласно исследованию Е. М. Григорьевой, доля частного транзакционного сектора в России за период с 1996 по 2005 гг. выросла в 1,9 раза: с 19,33% до 36,59% ВВП [1].

Согласно исследованию Дж. Уоллиса и Д. Нортона, доля транзакционного сектора в США за период с 1870 по 1970 гг. выросла в 2,1 (1,9) раза: с 26,09% (24,19%) до 54,71% (46,66%) ВВП [9].

Минимизация транзакционных издержек является одной из ключевых идей новой институциональной экономики [7].

Как отмечает Р.Г. Коуз, «многое из происходящего в экономике создано либо для сокращения транзакционных издержек, либо чтобы сделать возможным то, что невозможно просто в силу их существования» [3], при этом «новшества, подобные телефону и телеграфу» являются одним из способов снижения транзакционных издержек [2].

А.Е. Шаститко указывает, что «новые информационные и коммуникационные технологии сокращают переменные транзакционные издержки» [8].

Актуальным представляется вопрос о том, насколько качественно и быстро транзакционные функции могут выполняться с использованием новых информационных технологий.

Целью настоящей работы выступает определение качественных и скоростных характеристик поиска информации о потенциальном покупателе с использованием новых информационных технологий.

Исходя из указанной цели, основными задачами работы являются:

- определение текущего уровня использования информационных технологий при поиске информации о потенциальном покупателе;
- выявление возможностей для использования новых информационных технологий при поиске информации о потенциальном покупателе;
- проведение эксперимента по поиску информации с применением новых информационных технологий.

Научная новизна работы заключается в следующем:

- выявлены возможности для использования новых информационных технологий при поиске информации о потенциальном покупателе;

- определены качественные и скоростные характеристики поиска информации о потенциальном покупателе с использованием новых информационных технологий;
- разработана методика исследования и характеристики выполнения транзакционных функций с использованием новых информационных технологий.

Современные предприятия активно используют информационные технологии в своей деятельности (в том числе при поиске информации о потенциальном покупателе).

К традиционно используемым технологиям, в частности, относятся интернет, телефонная связь, а также информационная система управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM).

Интернет и телефонная связь используются для поиска и/или проверки информации, а система CRM – для ее хранения и быстрого доступа. Несмотря на то, что предприятия активно используют информационные технологии, не все их возможности оказываются задействованными в полной мере.

Способы осуществления транзакционных функций, при которых информационные технологии используются на современном уровне, мы будем называть традиционными; способы осуществления транзакционных функций, при которых используются новые информационные технологии, мы будем называть автоматизированными.

Возможности для использования новых информационных технологий.

Рассмотрим традиционные и автоматизированные способы поиска информации о потенциальном покупателе.

1. Поиск информации через интернет. При традиционном способе поиском информации занимается секретарь, который работает в интернете с каталогом организаций. Как правило, секретарь ищет информацию об официальном названии потенциального покупателя, его адресах, номерах телефонов и т. п.

Секретарь просматривает организации в каталоге и при помощи копирования и вставки (Ctrl + C, Ctrl + V) переносит найденную информацию в систему CRM.

Интернет позволяет быстро находить необходимую информацию, система CRM – быстро сохранять ее, а в дальнейшем – быстро получать необходимые данные.

В настоящее время разработаны технологии, которые позволяют в автоматизированном режиме, во-первых, находить информацию, во-вторых, переносить ее в CRM.

Автоматизированный способ предполагает, что поиском в интернете и переносом информации в CRM занимается компьютер, а секретарь лишь проверяет результаты работы компьютера и при необходимости дополняет найденную компьютером информацию.

2. Поиск информации по телефону. При традиционном способе поиском информации по телефону занимается секретарь, который обзванивает организации и озвучивает вопросы наподобие: «Как называется ваша организация?», «По какому адресу вы находитесь?», «Как зовут генерального директора?» и т. д.

Следует отметить, что поиск информации по телефону, как правило, осуществляется после поиска информации через интернет (чтобы совершить телефонный звонок следует, как минимум, знать номер телефона).

Поиск информации по телефону, с одной стороны, восполняет пробелы в ранее полученной информации (в интернете не всегда содержится полная информация), с другой стороны, позволяет ее проверить (в интернете не всегда содержится достоверная и актуальная информация).

В силу вышеописанных причин поиск информации по телефону правильнее было бы называть поиском и проверкой информации, но для краткости здесь и далее будет использоваться словосочетание «поиск информации».

Для поиска информации по телефону используется телефонная связь, которая позволяет быстро соединиться с нужным предприятием, а также система CRM, которая обеспечивает быстрый доступ к найденным ранее первичным данным и быструю корректировку и/или дополнение указанных данных.

В настоящее время разработаны алгоритмы генерации человеческого голоса, которые позволяют при помощи компьютера совершать звонки и задавать вопросы.

Автоматизированный способ предполагает, что обзвоном организаций занимается компьютер, а секретарь прослушивает полученные ответы, переносит их в систему CRM и перезванивает в те организации, которые либо не дали ответа на вопрос компьютера, либо дали неполный ответ.

Таким образом, при поиске информации современные предприятия активно используют информационные технологии, но не все их возможности оказываются задействованными в полной мере.

Новые информационные технологии позволяют осуществлять транзакционные функции с меньшим участием человека, что является возможностью для снижения транзакционных издержек.

Характеристика выполнения транзакционных функций с использованием новых информационных технологий.

1. Поиск информации через интернет. При проведении эксперимента алгоритм искал информацию о названии организации, номерах ее телефонов и факса, а также адресе, при этом адрес разбивался на страну, субъект федерации, населенный пункт и улицу.

Эксперимент проводился на базе справочника промышленных предприятий «Metaprom» [5]; алгоритм обработал 1 499 организаций из каталога.

Алгоритм по очереди открывал страницы каталога «Metaprom», считывал по заданным атрибутам необходимую информацию и сохранял результаты в базу данных.

Эксперимент показал, что в среднем поиск информации об одной организации занимает 0,687 сек., за минуту алгоритм способен найти информацию о 87,3 организациях, а для того, чтобы найти информацию о 100 организациях, алгоритму требуется 68,699 сек.

Качество работы алгоритма зависит от двух факторов.

Во-первых, в каталоге может быть представлена как полная, так и неполная информация (например, может отсутствовать номер факса).

Во-вторых, результат алгоритма может содержать или не содержать ошибки (например, в результате будут отсутствовать имеющиеся в каталоге данные).

Классификация результатов работы алгоритма в зависимости от указанных факторов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация результатов работы алгоритма поиска информации через интернет¹

		Первичные данные	
		Полные	Неполные
Работа алгоритма	Без ошибок	Без ошибок (все данные)	Без ошибок (не все данные)
	С ошибками	Ошибка алгоритма	

Алгоритм работает без ошибок в 70,3% случаев (в 54,6% случаев первичные данные являются полными, в 15,7% – неполными), в оставшихся 29,7% случаев алгоритм находит не все представленные данные (рис. 1).

¹ Составлено автором.

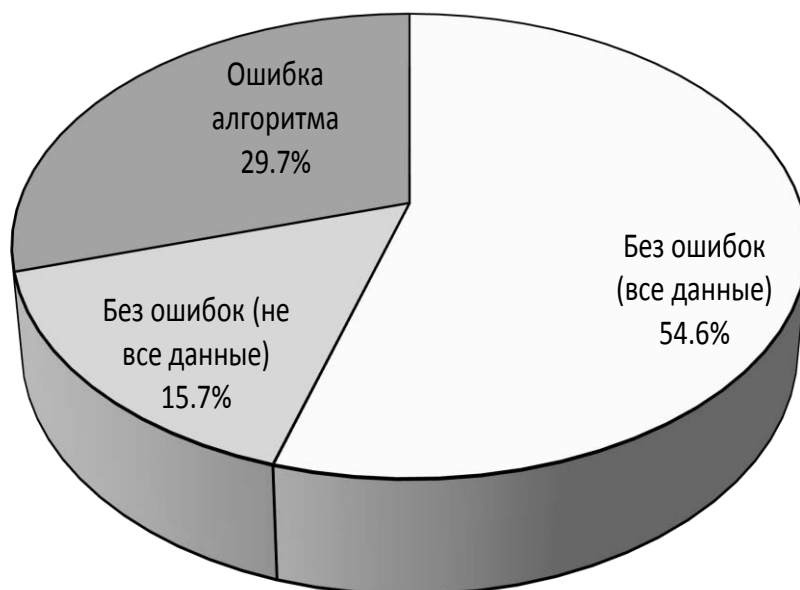


Рисунок 1 – Качество поиска информации алгоритмом через интернет¹

Чаще всего алгоритм не находит информацию сразу о нескольких полях (56,0%), улице, на которой расположена организация (14,4%), и стране (13,9%).

Реже всего алгоритм не находит информацию о городе (4,7%), номере факса (2,2%) и названии организации (0,7%) (рис. 2).

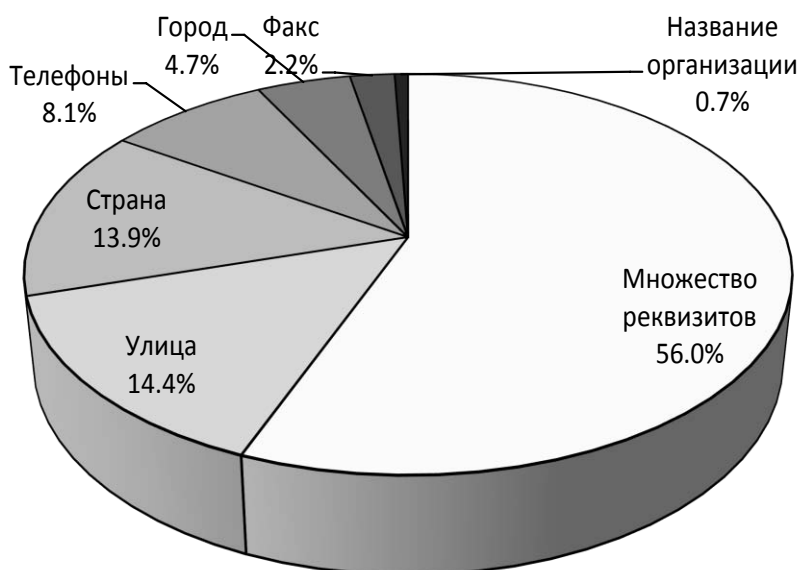


Рисунок 2 – Ошибки алгоритма при поиске информации через интернет²

2. Поиск информации по телефону. При проведении эксперимента алгоритм совершил 3 165 звонков по 914 организациям, информация о которых была найдена ранее во время поиска информации через интернет.

¹ Составлено автором.

² Составлено автором.

Алгоритм делал звонок в организацию, дожидался, пока сотрудник снимет трубку, задавал вопрос, записывал ответ, после чего завершал соединение.

Если соединение не удавалось установить (линия занята, ошибка в номере и т. д.), то алгоритм повторял попытку через 15 минут, но не более 5 раз.

Если трубку брал не человек (т. е. факс или автоответчик), то алгоритм больше не звонил по этому номеру телефона.

Алгоритм задавал один из 4 видов вопросов: о названии организации; об адресе, по которому расположена организация; о ФИО и должности руководителя организации; о ФИО и телефоне начальника отдела охраны труда.

Алгоритм задавал вопросы либо записанным человеческим голосом, либо при помощи генератора голоса. Также алгоритм задавал вопросы, либо представившись (т. е. назвав некоторое вымышленное имя), либо не представляясь (т. е. задавая вопрос сразу же после приветствия).

Эксперимент показал, что один звонок в среднем занимает 21,700 сек., при этом звонок, когда трубку берет человек, длится в среднем 36,480 сек., а звонок, когда трубку никто не берет или берет не человек (факс либо автоответчик), – в среднем 18,993 сек.

Звонок, при котором трубку берет человек, состоит из времени соединения, гудков, озвучивания вопроса и прослушивания ответа, причем большая часть времени (51,2%) уходит непроизводительно (на соединение, прослушивание гудков и озвучивание вопроса).

Неуспешный звонок (трубку не взяли либо взял не человек) состоит из времени соединения (35,8%) и гудков (64,2%).

В среднем (учитывая как успешные звонки, когда трубку берет человек, так и неуспешные) 87,3% времени уходит на подготовительную часть (совершение неуспешных звонков, время соединения, прослушивание гудков, задавание вопроса) и лишь 12,7% на запись ответа¹ (рис. 3).

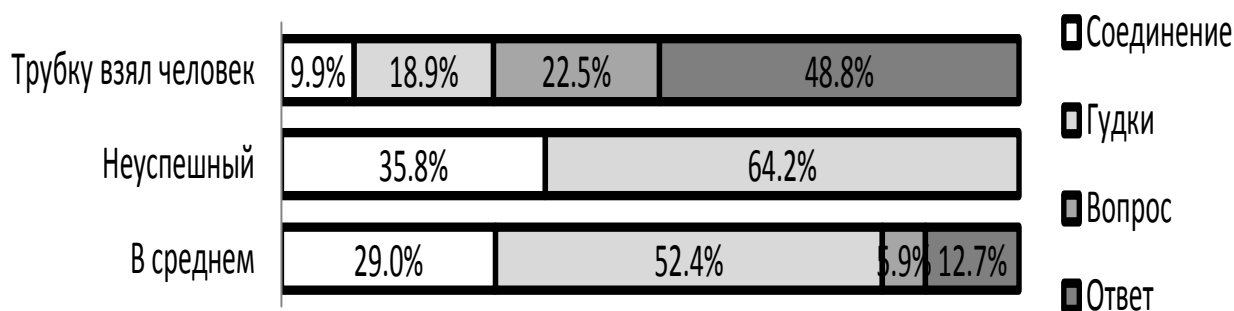


Рисунок 3 – Структура телефонного звонка²

На один звонок, в результате которого трубку берет человек, приходится 5,5 неуспешных звонков: человек берет трубку лишь в 15,5% звонков.

В 40,4% случаев происходит ошибка соединения (линия занята, сбой на линии, номер набран неверно и т. д.), еще в 40,1% трубку никто не берет. В 4,0% случаев трубку берет факс либо автоответчик (рис. 4).

¹ При традиционном способе непроизводительно используется 92,3% общего времени звонка: более высокая доля непроизводительно используемого времени связана с тем, что при традиционном способе человек тратит в среднем 39,4% времени на набор номера телефона.

² Составлено автором.

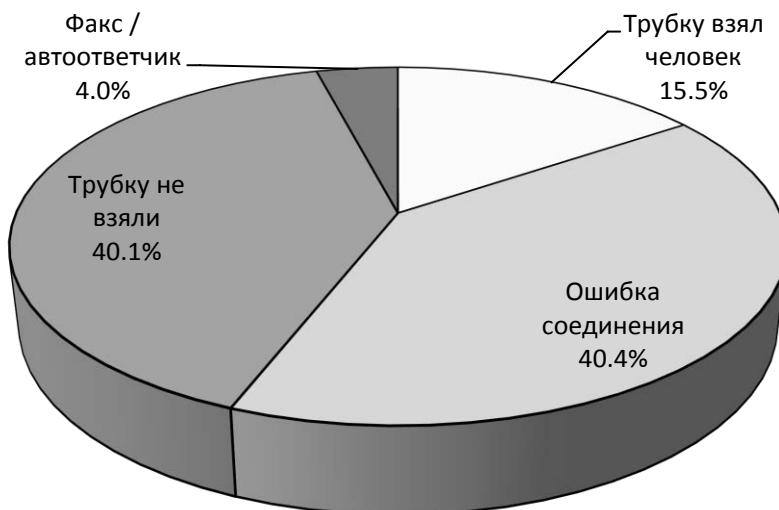


Рисунок 4 – Результат соединения¹

Эксперимент показал, что при общении с компьютером 39,2% собеседников дают полный ответ на заданный им вопрос, 13,9% – отвечают частично, 46,9% – не дают ответа вообще (рис. 5)

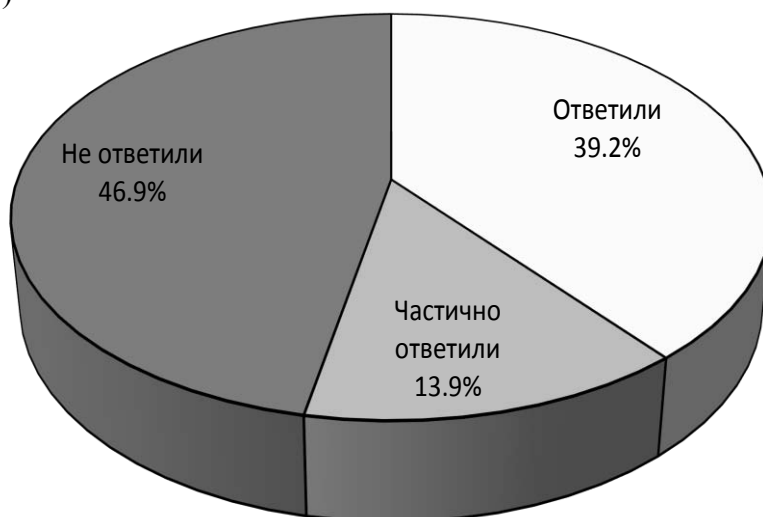


Рисунок 5 – Качество ответов собеседников на вопросы алгоритма²

Наиболее часто полный ответ звучал при вопросе о ФИО и должности руководителя (52,7%), наиболее редко – при вопросе и ФИО, и телефоне начальника отдела охраны труда (19,4%).

Собеседники чаще давали ответ, когда слышали человеческий голос в записи (44,0%), а не генератор голоса (36,4%); когда компьютер называл вымышленное имя (41,3%), а не начинал вопрос сразу же после приветствия (37,1%) (рис. 6-8).

¹ Составлено автором.

² Составлено автором.

Вид вопроса	Ответили	Частично ответили	Не ответили
ФИО и должность руководителя	52.7%	9.1%	38.2%
Адрес организации	50.0%	16.4%	33.6%
Название организации	45.5%	5.7%	48.9%
ФИО и телефон начальника отдела охраны труда	19.4%	19.4%	61.2%

Рисунок 6 – Качество ответов по видам вопросов (текст вопроса)¹

Вид вопроса	Ответили	Частично ответили	Не ответили
Запись голоса человека	44.0%	15.7%	40.3%
Генерация голоса	36.1%	12.7%	51.2%

Рисунок 7 – Качество ответов по видам вопросов (генерации голоса / запись голоса человека)²

Вид вопроса	Ответили	Частично ответили	Не ответили
Представившись	41.3%	12.8%	45.9%
Не представившись	37.1%	14.9%	48.0%

Рисунок 8 – Качество ответов по видам вопросов (с озвучиванием / без озвучивания вымышленного имени)³

Эксперимент показал, что новые информационные технологии позволяют быстро осуществлять поиск информации о потенциальном покупателе. Качество результатов при этом является средним или низким (70,3% при поиске информации через интернет и 39,2% при поиске информации по телефону).

Выводы и направления дальнейшей работы.

Современные предприятия активно используют информационные технологии при поиске информации о потенциальном покупателе.

Как правило, предприятия используют интернет и телефонную связь для получения и проверки данных, а систему CRM для хранения и модификации информации.

Тем не менее, не все возможности информационных технологий оказываются задействованными в полной мере.

В частности, незадействованными являются алгоритмы поиска данных в интернете, их переноса в CRM, обзвона организаций, генерации человеческого голоса.

Эксперимент показал, что вышеназванные алгоритмы позволяют быстро осуществлять поиск информации о потенциальном покупателе, однако качество результатов является средним или низким.

Алгоритм поиска через интернет способен за минуту найти информацию о 87,3 организациях, при этом качество его работы является средним: в 70,3% случаев в результате работы алгоритма отсутствуют ошибки.

¹ Составлено автором.

² Составлено автором.

³ Составлено автором.

Алгоритм поиска информации по телефону способен звонить в организации и задавать различные вопросы. Среднее время одного звонка при автоматизированном способе составляет 21,7 сек. Указанный способ позволяет сократить непроизводительно используемое время секретаря: при традиционном способе секретарь в среднем тратит 92,3% времени звонка на набор номера, прослушивание гудков и т.д.

Качество работы алгоритма является низким: лишь 39,2% собеседников дают полные ответы на вопросы, задаваемые алгоритмом.

В дальнейшем следует выявить качественные и скоростные характеристики поиска информации с использованием традиционных технологий, оценить сокращение транзакционных издержек при использовании новых технологий (по сравнению с традиционными).

Необходимо выявить качественные и скоростные характеристики выполнения других транзакционных функций (проведения переговоров, защиты прав и т. д.) с использованием традиционных и новых информационных технологий, выявить величину, на которую новые технологии позволяют сократить транзакционные издержки.

Следует разработать математическую модель, позволяющую дать оценку изменения величины транзакционных издержек после внедрения новых информационных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Григорьева, Е.М. Возникновение рынков транзакционных услуг [Текст] / Е.М. Григорьева // Государственная служба. – 2008. – № 1. – С. 116-119.
2. Коуз, Р.Г. Природа фирмы [Текст] / Р.Г. Коуз // Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 36-57.
3. Коуз, Р.Г. Фирма, рынок и право [Текст] / Р.Г. Коуз // Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 7-35.
4. Кувалдина, Т.Б. Затраты и расходы в учетной системе коммерческих организаций [Текст] / Т.Б. Кувалдина // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 13. – С. 70-73.
5. Промышленность России: промышленный интернет-портал Metaprom.ru – поставщики металла и оборудования [Электронный ресурс]. – Индустриальный портал, 2004-2012. – Режим доступа: <http://www.metaprom.ru>
6. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст] / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер / пер. с англ. под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздова. – СПб: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
7. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А.Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
8. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты [Текст] / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 408с.
9. Wallis J. J., North D. C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth; ed. S. L. Engerman, R. E. Gallman. – Chicago: National Bureau of Economic Research, Inc, 1986. – P. 95-162.

Шаталкин Игорь Александрович

Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск
Аспирант, Кафедра экономической теории и менеджмента
185910, Республика Карелия, г. Петрозаводск, пр. Ленина, 33
Тел.: (814-2) 57-64-71
E-mail: ishatalkin@gmail.com

I.A. SHATALKIN

PERFORMANCE OF TRANSACTION FUNCTIONS USING NEW INFORMATION TECHNOLOGIES: INFORMATION SEARCH ABOUT POTENTIAL BUYER CASE STUDY

The article gives velocity and qualitative characteristics of performance of transaction functions with using of new information technologies. The characteristic is based on the example of information search about potential buyer. The analysis methodology is based on the transaction costs classifications by T. Eggertsson, E. G. Furubotn and R. Richter, experiment, observation. The author concludes that new information technologies allow to perform transaction functions rapidly, but the quality of outcome is middle or low.

Keywords: *transaction costs, information technologies, reduction methods, search costs.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Grigor'eva, E.M. Vozniknovenie rynkov transakcionnyh uslug [Tekst] / E.M. Grigor'eva // Gosudarstvennaja sluzhba. – 2008. – № 1. – S. 116-119.
2. Kouz, R.G. Priroda firmy [Tekst] / R.G. Kouz // Firma, rynek i pravo. – M.: Novoe izdatel'stvo, 2007. – S. 36-57.
3. Kouz, R.G. Firma, rynek i pravo [Tekst] / R.G. Kouz // Firma, rynek i pravo. – M.: Novoe izdatel'stvo, 2007. – S. 7-35.
4. Kuvaldina, T.B. Zatraty i rashody v uchetnoj sisteme kommercheskih organizacij [Tekst] / T.B. Kuvaldina // Buhgalterskij uch. – 2009. – № 13. – S. 70-73.
5. Promyshlennost' Rossii: promyshlennyj internet-portal Metaprom.ru – postavshhiki metalla i oborudovaniya [Jelektronnyj resurs]. – Industrial'nyj portal, 2004-2012. – Rezhim dostupa: <http://www.metaprom.ru>
6. Furubotn, Je.G. Instituty i jekonomicheskaja teorija: Dostizhenija novej institucional'noj jekonomicheskoi teorii [Tekst] / Je.G. Furubotn, R. Rihter / per. s angl. pod red. V. S. Kat'kalo, N. P. Drozdova. – SPb: Izdat. dom Sankt-Peterb. gos. un-ta, 2005. – 702 s.
7. Shastitko, A.E. Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija [Tekst] / A.E. Shastitko. – 3-e izd., pererab. i dop. – M.: Jekonomicheskij fakul'tet MGU, TEIS, 2002. – 591 s.
8. Jeggertsson, T. Jekonomicheskoe povedenie i instituty [Tekst] / T. Jeggertsson. – M.: Delo, 2001. – 408s.
9. Wallis J. J., North D. C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth; ed. S. L. Engerman, R. E. Gallman. – Chicago: National Bureau of Economic Research, Inc, 1986. – P. 95-162.

Shatalkin Igor Aleksandrovich

Petrozavodsk state university, Petrozavodsk
Postgraduate, Economics and management department
185910, Republic of Karelia, Petrozavodsk, PR Lenina, 33
Ph.: (814-2) 57-64-71
E-mail: ishatalkin@gmail.com

УДК 338.45:6[:001.895

И.В. СКОБЛЯКОВА, Е.А. ФИЛАТОВА

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОТРАСЛЕВОГО ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Для определения высокотехнологичного сектора в современных экономических исследованиях используется два подхода: отраслевой, основанный на фиксации перечня отраслей и специализации деятельности, и продуктовый, идентифицирующим критерием в котором является производство определенных видов изделий или разработка технологий. В данной статье рассмотрены особенности отраслевого состава высокотехнологичного сектора.

Ключевые слова: высокотехнологичный сектор, отраслевой подход, уровень наукоемкости.

Декларирование приоритета высокотехнологичного производства присуще современному государственному управлению экономическим развитием России.

Подтверждением этому служат многочисленные государственные программы поддержки предприятий, разрабатывающих и внедряющих инновации, реализация проектного подхода к инновационному развитию (например, «Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года», «Россия-2050»), совершенствование нормативно-правового регулирования инновационной деятельности.

При этом методология определения границ высокотехнологичного сектора в национальной экономике не является общепризнанной, что вызывает определенные затруднения при проведении и сопоставлении результатов исследований, посвященных оценке данного фактора экономического роста.

Отраслевой подход к определению высокотехнологичного сектора экономики предполагает включение в его состав отраслей народного хозяйства на основе индикаторов инновационной активности, наукоемкости и перспективности коммерческого освоения.

Проблема официального определения сферы высоких технологий начала разрабатываться в конце 1980-х – начале 1990-х годов в качестве одного из направлений исследовательской деятельности Организации экономического сотрудничества и развития [1].

Методология отраслевого подхода была ориентирована на включение в наукоемкий сектор производственных отраслей.

Скорость научно-технического прогресса являлась ключевым фактором изменчивости состава высокотехнологичного сектора.

Перспективность и коммерческая привлекательность освоения новых технологий с течением времени переводила их в разряд традиционных, менее технологичных отраслей, что определяло необходимость систематической корректировки перечня отраслей, входящих в сектор.

Так, в 1990-х годах из состава высокотехнологичного сектора вышли включаемые ранее отрасли производства электрических машин и научных приборов, в 2001 году высокотехнологичным было вновь признано производство научных приборов, специализирующееся на изготовлении медицинских, оптических и точных приборов (табл. 1).

Рекомендации ОЭСР дополняются и детализируются на уровне национальной социально-экономической статистики. Статистическая служба Европейского союза Eurostat обособленно формирует информацию по сектору новейших технологий и сектору высоких технологий.

В состав первого включается производство офисной и вычислительной техники, оборудования для радио, телевидения, связи и медицинской техники, средств измерений, оптических приборов.

К высокотехнологичным отраслям относятся химическая, автомобильная и аэрокосмическая промышленность, производство машин, оборудования, электрических машин и аппаратов [3].

Таблица 1 – Отраслевой состав высокотехнологичной промышленности в соответствии с рекомендациями ОЭСР [2]

1985 г.	1995 г.	2001 г.
Высокотехнологичное производство		
1. Аэрокосмическое производство. 2. Офисные машины и компьютеры. 3. Фармацевтическая промышленность. 4. Электронные средства коммуникации. 5. Производство научных приборов. 6. Производство электрических машин и приборов.	1. Аэрокосмическое производство. 2. Офисные машины и компьютеры. 3. Фармацевтическая промышленность. 4. Электронные средства коммуникации.	1. Производство летательных и космических аппаратов. 2. Производство офисной, бухгалтерской и техники. 3. Производство радио, средств связи и телекоммуникаций. 4. Фармацевтическая промышленность. 5. Производство медицинских, оптических и точных приборов.

Современная статистическая методология в странах Евросоюза предусматривает в составе высокотехнологичного сектора и сегмента высокотехнологичных наукоемких услуг.

Система индикаторов инновационной и научно-исследовательской активности дополняет отраслевой подход, интегрируя его с продуктовым и позволяя формировать информацию о состоянии хай-тэк сектора на микроэкономическом уровне.

Методология отделения высокотехнологичного сектора от прочих сегментов народного хозяйства в настоящее время не является общепризнанной и в России.

А.А. Лаптев предлагает определять высокотехнологичные компании как коммерческие и государственные организации, которые, ввиду уникальности создаваемых ими товаров и услуг, вынуждены решать не столько задачу интеграции в уже существующие структуры мирового рынка, сколько самостоятельно и практически с нуля создавать свои собственные субрынки, апеллируя при этом к «фьючерсным» потребностям покупателей своих товаров и услуг [4].

В качестве основных особенностей, характеризующих компании высокотехнологичного сектора, ученый обращает внимание на следующее:

1. Залогом рыночной успешности и экономической эффективности высокотехнологичной компании является не только ее способность предложить на рынке принципиально новые товары и услуги, но и гармонизация ее коммерческих целей со стратегическими интересами государства в области инновационной политики. При этом четко должна прослеживаться ориентация не только на стабильное, но и на прогрессирующее развитие мировой экономики.

2. Уровень наукоемкости высокотехнологичных компаний, выраженный в доле затрат на исследования и разработки в результатах производства, должен составлять не менее 3,5%.

3. Используемая компанией в своем производстве базовая технология или их совокупность входит в действующий на момент выведения на рынок ее товаров или услуг национальный «Перечень критических технологий» [5].

В экономической литературе приводятся и другие подходы к отраслевому структурированию высокотехнологичного комплекса.

В частности, по сходству конечных видов производимой продукции и технологических процессов, выделяются следующие его элементы: авиаракетно-космический комплекс (АРКК); радиоэлектронный комплекс (РЭК); наукоемкий сектор химической промышленности; атомная промышленность и прочие.

Такой функциональный подход отражает неоднородность организаций, входящих в состав комплекса.

Т.П. Николаева характеризует высокотехнологичный комплекс следующими основными признаками:

- сравнительно высокими и стабильными затратами на НИОКР на протяжении длительного времени;
- стабильным количеством высококвалифицированных работников, занятых исследованиями и разработками, удельный вес которых в общей численности занятых превышает среднеотраслевые значения;
- относительно частой сменой не только ассортимента выпускаемой продукции, но также методов и технологий их производства;
- более высокой, чем в среднем по отрасли, нормой амортизации активной части основного капитала [6].

Приведенные особенности высокотехнологичного комплекса дают представление о его природе и позволяют констатировать целесообразность его тесной взаимосвязи с приоритетами государственной инновационной политики.

Таким образом, аналитический аспект исследуемой проблемы раскрывается в отсутствии системы единых критериев, позволяющих объективно оценить состояние высокотехнологичного сектора российской экономики, провести адекватные международные и межрегиональные сравнения.

С точки зрения формирования аналитических показателей усугубляет проблему и методология национального статистического учета.

Компании, традиционно представляющие высокотехнологичный сектор российской экономики, с точки зрения зарубежной практики вовсе не относились бы к таковым ввиду их низкой инновационной активности, отсутствия способности генерировать субрынки на основе «фьючерсных» потребностей со стороны платежеспособных покупателей в условиях глобализации экономики и прочих требований.

К одной из основных методологических проблем относится и отсутствие системы индикаторов оценки эффективности инновационной среды.

По нашему мнению, на сегодняшний момент перспективными высокотехнологичными секторами российской промышленности можно считать следующие:

- авиационная промышленность;
- ракетно-космическая промышленность;
- военно-техническая промышленность;
- химическая промышленность;
- судостроение;
- электронная промышленность;
- промышленность средств связи;
- био- и нанотехнологическая отрасль.

Такой выбор обусловлен тем, что часть отраслей из представленного списка является наследниками оборонно-промышленного комплекса СССР и во многом ориентированы на производство высокотехнологичной продукции, другая часть активно поддерживается

современной российской властью и рассматривается в качестве приоритетов инновационного развития.

Создание и коммерциализация новых технологий в глобальной гонке конкурентоспособности являются ключевыми факторами экономического роста, производительности труда, социальной защиты, и, как правило, источником высокой добавленной стоимости.

Методологические проблемы применения отраслевого подхода к определению состава высокотехнологичного сектора должны решаться с учетом национальных приоритетов научно-технического развития с учетом международной практики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Classification of high technology sectors and products Doc. DSTI/EAS/IND/STPP(95) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.oecd.org>.
2. Статистические индикаторы высокотехнологичного сектора: исследование Национального института статистики Испании [Текст] // High Technology Indicators: General Methodology. – Madrid: INE, 2011. – p. 11.
3. Eurostat (1998). Employment in High Technology Manufacturing Sectors at the Regional Level. Doc. EUROSTAT/A4/REDIS/103\$ Eurostat (1999). Regional Distribution of Employment in High Technology Sectors, "Statistics in brief" series.
4. Лаптев, А.А. Высокотехнологичные компании как локомотивы нарождающейся инновационной Экономики России [Текст] / А.А. Лаптев // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 3. Часть 2. Редкол.: Пивоваров Ю.С. (отв. ред.) и др. – М.: ИНИОН РАН, 2008. – С. 411- 418.
5. Перечень критических технологий Российской Федерации, утверждённый Указом Президента РФ от 7 июля 2011 года № 899 [Текст] // СПС «Гарант».
6. Николаева, Т.П. Высокотехнологичный комплекс и его роль в инновационном процессе [Текст] / Т.П. Николаева // Инновации. – 2011. - №9. – С. 52-57.

Скоблякова Ирина Васильевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

Филатова Е.А.

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

I.V. SKOBYLAKOVA, E.A. FILATOVA

METHODOLOGICAL PROBLEMS OF APPLICATION OF A SECTORAL APPROACH TO THE DEFINITION OF THE HIGH-TECH SECTOR

For modern economic studies, the definition of the high-tech sector is carried out by an exhaustive listing the activity branches (branch approach) and products, criterion in which is a production determined type product or development technology. The article will be accented attention on sector approach high-tech sector and its particularity.

Keywords: high-tech sector, branch approach, intensities in R&D.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Classification of high technology sectors and products Doc. DSTI/EAS/IND/STPP(95) [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.oecd.org>.
2. Statisticheskie indikatory vysokotekhnologichnogo sektora: issledovanie Nacional'nogo instituta statistiki Ispanii [Tekst] // High Technology Indicators: General Methodology. – Madrid: INE, 2011. – p. 11.
3. Eurostat (1998). Employment in High Technology Manufacturing Sectors at the Regional Level. Doc. EUROSTAT/A4/REDIS/103\$ Eurostat (1999). Regional Distribution of Employment in High Technology Sectors, "Statistics in brief" series.
4. Laptev, A.A. Vysokotekhnologichnye kompanii kak lokomotivy narozhdajushhejsja innovacionnoj Jekonomiki Rossii [Tekst] / A.A. Laptev // Rossija: tendencii i perspektivy razvitija. Ezhegodnik. Vyp. 3. Chast' 2. Redkol.: Pivovarov Ju.S. (otv. red.) i dr. – M.: INION RAN, 2008. – S. 411- 418.
5. Perechen' kriticheskikh tehnologij Rossijskoj Federacii, utverzhdjonnyj Ukazom Prezidenta RF ot 7 ijulja 2011 goda № 899 [Tekst] // SPS «Garant».
6. Nikolaeva, T.P. Vysokotekhnologichnyj kompleks i ego rol' v innovacionnom processe [Tekst] / T.P. Nikolaeva // Innovacii. – 2011. - №9. – S. 52-57.

Skoblyakova Irina Vasilievna

Federal state educational institution «University - unpk»

Doctor of economic Sciences, Professor, head. the Department «Economic theory and management»

302020, Orel, Haygorckoe W., 40

Ph.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

Filatova E.A.

Federal state educational institution «University - unpk»

Postgraduate student of the Department «Economic theory and management»

302020, Orel, Haygorckoe W., 40

Ph.: (4862) 41-58-04

E-mail: econte@ostu.ru

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В данной статье рассмотрена такая экономическая категория, как «внешние эффекты», дана ее полная характеристика, а также показано какие ученые занимались исследованием проблемы внешних эффектов и к каким выводам они пришли.

***Ключевые слова:** внешние эффекты; интернализация; предельные издержки; выгоды; рынок.*

Решения физических лиц, домашних хозяйств и компаний относительно потребления, производства и инвестиций нередко затрагивают людей, не принимающих непосредственного участия в данной операции. Иногда эти косвенные эффекты ничтожно малы. Но когда они достигают значительного размера, они могут создавать проблемы, – это то, что экономисты называют внешними эффектами. Внешние эффекты входят в число основных причин вмешательства органов государственного управления в экономическую сферу [1].

Более подробно раскроем понятие категории «внешние эффекты» и рассмотрим к каким последствиям они приводят.

В создании теории внешних эффектов решающую роль сыграл британский экономист Артур Пигу. Эта теория изучает случаи, когда выгоды или издержки экономической деятельности затрагивают третьих лиц. Издержки, которые возлагаются на третьих лиц, называются отрицательным внешним эффектом, другими словами – это стоимость использования ресурса, не отраженная в цене продукта.

Отрицательные внешние эффекты могут быть результатом, как производства, так и потребления товаров, обмениваемых на рынке.

Когда третьи лица получают выгоду от деятельности, в которой не принимают непосредственного участия, эта выгода именуется положительным внешним эффектом, т.е. это полезность, не отраженная в ценах.

Проблема внешних эффектов, будучи частью экономической теории благосостояния, превратилась в область весьма активных научных изысканий после появления работы Пигу в начале XX века.

Существуют стандартные примеры, иллюстрирующие разновидности внешних эффектов. Загрязнение окружающей среды – типичный пример отрицательного внешнего эффекта. Допустим, что химическая компания, расположена на берегу реки. В качестве побочного продукта производства она сбрасывает в реку отходы и не возмещает наносимый этим ущерб. При наличии отрицательного внешнего эффекта альтернативная стоимость использования реки для сброса отходов не будет включена в состав предельных издержек производства продукции данной фирмы. Следовательно, предельные издержки использования реки не будут включены в цену продукции [2].

Ущерб, наносимый сбросом отходов, включает потерю выгод или полезности, связанной с использованием реки в рекреационных и коммерческих целях. Например, чем больше загрязнена река, тем меньше выгоды от использования ее для рыболовства, меньше ее полезность для купания, катания на лодке и для других альтернативных целей. Если бы удалось организовать переговоры о возмещении ущерба продавцами химической продукции и теми, кому наносится ущерб, например, рыбаками или отдыхающими, то цены на химическую продукцию возросли бы.

Существует большое число других примеров отрицательных внешних эффектов: дополнительная машина на оживленном шоссе увеличит перегруженность движения тем, что сократит скорость, с которой другие водители могут управлять безопасно, и тем, что увеличит вероятность дорожного происшествия. Когда еще один рыбак приступает в ловле

рыбы в каком-либо пруду, он может сократить количество рыбы, которую другие рыбаки смогли бы поймать. Если существует несколько нефтяных скважин, пробуренных в одном и том же нефтяном бассейне, то извлечение дополнительного количества нефти из одной из скважин может уменьшить количество нефти, которую можно добыть из других [3].

Еще один из примеров – когда фермер выкачивает для полива воду из реки прежде, чем она достигнет дикой природы, тем самым он уменьшает поток воды, достигающий заболоченного места, которое, в свою очередь, уменьшает площадь земли, доступной для водоплавающих птиц и сокращает их количество, что уменьшает полезность орнитологов [4].

Сторонники неоклассической экономической теории признавали, что проявления неэффективности, связанные с внешними эффектами, представляют собой вид «сбоя рыночного механизма».

Принятие решений на основе механизмов частного рынка не дает эффективных результатов с точки зрения общего благосостояния. Эти экономисты рекомендовали использовать государственное вмешательство для устранения воздействия внешних эффектов.

В своей работе «Экономика благосостояния» в 1920 году британский экономист Артур Пигу предложил, чтобы правительства облагали загрязнителей налогом в размере, эквивалентном ущербу, причиненному другим сторонам. Введение такого налога позволило бы достичь таких же результатов работы рынка, как те, что имели бы место в случае достаточной интернализации всех издержек загрязнителями.

Еще один способ регулирования внешних эффектов, получивший широкое распространение, – законодательное регламентирование допустимого объема деятельности (например, законы, запрещающие шумные собрания в определенное время суток).

Положительный внешний эффект возникает, когда какие-то выгоды от экономической деятельности получают те, кто не принимает в ней непосредственного участия. Рассмотрим для примера сферу образования.

Выгоды получения образования носят во многом частный характер: потребитель знаний становится более производительным работником и, таким образом, может претендовать на более высокую зарплату. Но, помимо этой частной выгоды, образование обеспечивает также и положительные внешние эффекты. Один из таких эффектов заключается в том, что более образованное население представляет собой более информированный электорат, который способен привести к власти лучшее правительство, что принесет выгоды всему населению. Другой внешний эффект проявляется в том, что в более образованном обществе снижается число тяжких преступлений. Третий состоит в том, что более образованное население поощряет технический прогресс и распространение его достижений и, таким образом, способствует повышению продуктивности и общему росту доходов [5].

Другой пример, если вы доставляете удовольствие соседям, поддерживая свой сад и лужайку в привлекательном виде, вы создаете положительный внешний эффект, если соседи не платят за получаемое удовлетворение. Возможно, третьи лица не отказались бы взять на себя часть ваших расходов на садоводство. Но существование внешнего эффекта позволяет им получать выигрыш от ваших усилий бесплатно.

Аналогично вывозка мусора приносит выгоду не только продавцам и покупателям этой услуги. Если бы ваш сосед отказался от услуг мусорщика, вы и другие соседи, возможно, изъявили бы желание взять на себя часть издержек по вывозу мусора, поскольку вы выиграли бы от вывоза мусора с участка соседа.

Обеспечение пожарной безопасности – еще один вид деятельности, создающий положительные внешние эффекты. Если вы живете в многоквартирном доме или группе стоящих вплотную зданий, вы бесплатно получаете выгоду от усилий ваших соседей по обеспечению пожарной безопасности, хотя возможно, вы не отказались бы содействовать им.

В случае положительных внешних эффектов традиционная реакция государства заключается в том, чтобы субсидировать соответствующие виды деятельности или законодательно предписывать их выполнение. Например, правительство США субсидирует научные исследования в области альтернативных источников энергии.

Начальное образование, которое, как считается, сопровождается положительными внешними эффектами, увеличивая число информированных граждан, во многих странах является обязательным (а также субсидируется государством).

В 1930-х годах Лайонел Роббинс подверг критике анализ Пигу. Роббинс указал на то, что, поскольку полезность не подлежит измерению, некорректно сравнивать уровни полезности различных людей, как того требует теория Пигу. Роббинс рекомендовал взять за основу для экономической теории благосостояния критерий улучшения по Парето.

Экономическая политика будет считаться однозначно оптимальной, если улучшит положение хотя бы одного человека (причем по его собственной оценке), не ухудшив при этом положение всех остальных.

Роббинс считал, что если предположить, что люди обладают равной способностью к удовлетворению, экономическая наука все же может рекомендовать определенные меры государственного вмешательства.

В 1956 году в статье «К реконструкции экономической теории полезности и благосостояния» Мюррей Ротбард поставил под вопрос идею оправданности экономического вмешательства на основе теории благосостояния. Он показал, что лишь на основе предпочтения, продемонстрированного в действии, можно определить, что действительно имеет ценность для субъекта, а все попытки дедуцировать ценности с помощью математических формул без проявления их в действии бесперспективны. Только когда люди демонстрируют свои предпочтения посредством обмена, можно с полной уверенностью сказать, что, по мнению каждой из сторон, последующее положение будет для нее более выгодным, нежели предыдущее. Поскольку метод Пигу подразумевает введение налогов и субсидий в законодательном порядке, без добровольного обмена, то полученные таким способом цифры не более чем догадки [6].

Следующим ударом по интервенционистской теории благосостояния стала опубликованная в 1960 году статья будущего лауреата Нобелевской премии Рональда Коуза «Проблема общественных издержек».

Коуз показывает, что до тех пор, пока права собственности четко определены, а трансакционные издержки невысоки, вовлеченные в некую ситуацию стороны всегда могут договориться о решении, в котором будут учтены любые внешние эффекты.

Возьмем описанный выше случай с загрязнением реки химической компанией. Если люди, живущие ниже по течению, располагают правом собственности на реку, компании придется вести с ними переговоры, чтобы на законном основании избавляться от отходов производства с помощью принадлежащей им собственности.

Нельзя сказать точно, к какому решению пришли бы заинтересованные стороны: компания могла бы закрыться, местные жители согласились бы на оплату переезда, она построила бы очистные сооружения или просто компенсировала ущерб пострадавшим от загрязнения. Можно утверждать, что в рамках системы добровольного обмена каждая сторона продемонстрирует, что предпочитает найденное решение ситуации, имевшей место до переговоров. В конце концов, каждая сторона может сохранить статус-кво, отказавшись от переговоров.

Кроме того, отметим, что в соглашении, достигнутом в результате переговоров, будут учтены известные только им «конкретные обстоятельства времени и места».

Владелец химической компании может знать о существовании альтернативного ресурса для производства, который не загрязняет реку. Местные жители, не исключено, давно в курсе, что река распространяет мерзкий запах и без компании, а значит, наилучшим вариантом для них будет переезд. В отличие от непосредственных участников регулирующие органы, как правило, не способны учитывать столь специфические

подробности. Высокие транзакционные издержки в состоянии сильно затруднить ведение переговоров о возможном решении проблемы.

В подобных случаях оптимальное решение вновь предполагает наличие четко сформулированных прав собственности. К примеру, фабрике, чья деятельность ведет к загрязнению воздуха на довольно обширном пространстве, весьма сложно договориться с каждым, кого это затрагивает.

В этом случае целесообразно определить права собственности таким образом, чтобы каждый человек имел право на то, чтобы на территории его собственности концентрация переносимых по воздуху загрязняющих веществ не превышала предельно допустимых уровней.

Анализ конкретных ситуаций показывает гибкость добровольного обмена в отношении потенциальных внешних эффектов.

Один из наиболее распространенных примеров положительных внешних эффектов в экономической науке – выращивание фруктовых деревьев и пчеловодство. Садоводы обеспечивают выгоду пчеловодам в период цветения деревьев. Пчеловоды же приносят пользу садоводам, обеспечивая опыление [7].

Стандартная теория утверждает, что ни одна из сторон не имеет стимулов к тому, чтобы принимать во внимание выгоду другой стороны.

Следовательно, количество фруктовых садов и пчеловодов должно быть «недостаточным».

Однако экономист Стивен Чен, изучив ситуацию в соответствующих регионах, обнаружил, что заинтересованные стороны довольно эффективно учитывают внешние эффекты, заключая договоры о взаимном увеличении производства до желаемых показателей.

Как указывает Чен, экономистам стоило лишь заглянуть в телефонный справочник «Желтые страницы», чтобы найти там рубрику «Услуги по опылению».

Определенную роль в регулировании потенциальных внешних эффектов играет общественное давление.

Если человек не покрасит свой дом, соседи начнут проявлять недовольство. Его могут не пригласить на очередную соседскую вечеринку. Хайек утверждает, что те, кто ценит свободу, должны предпочитать общественное давление, направленное против «ненормативного» поведения по сравнению с прямыми и безоговорочными запретами. Под «ненормативным», в данном случае, подразумевается всего лишь поведение, которое многие не одобряют, но которое отнюдь не нарушает чьих-либо прав на жизнь или собственность. Если человеку очень хочется покрасить свой дом в розовато-лиловый цвет, он вправе не обращать внимания на насмешливые взгляды и ухмылки соседей. Однако если цвет домов регламентируется государством, то у него связаны руки.

Таким образом, рассмотрев такую экономическую категорию как внешние эффекты можно сделать следующие выводы: во-первых, было выяснено, что внешние эффекты – это издержки или выгоды полезности от рыночных операций, не отраженные в ценах; во-вторых, внешние эффекты бывают двух основных видов – это отрицательные (негативные) и положительные (позитивные) внешние эффекты; в-третьих, в зависимости от вида внешних эффектов проявляются их последствия, как благоприятные в случае положительных, так и негативные в случае отрицательных; в-четвертых, в статье было показано, какие ученые внесли наибольший вклад в развитие теории внешних эффектов, в частности британский экономист Артур Пигу, а также лауреат Нобелевской премии Рональд Коуз.

Рассмотрев различные взгляды экономистов на данную проблему следует отметить, что однозначного решения так и не найдено, поэтому для достижения успеха в решении задачи снижения внешних эффектов необходимо использовать все предложенные, как дополнение друг друга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Helbling, T. What are externalities? / T. Helbling // Finance & development. – 2010. – Vol.47, №4. – P. 48 – 49.
2. Хайман, Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. [Текст] / Д.Н. Хайман. - Т. 2. – Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 384 с.
3. Стиглиц, Дж. Ю. Экономика государственного сектора [Текст] / Дж. Ю. Стиглиц; пер. с англ. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА–М, 1997. – 720 с.
4. Zilberman, D. Negative externalities and policy / David Zilberman. – Berkeley: School of Public Policy, University of California at Berkeley, 2002. – 28 p.
5. Mankiw, N. G. Principles of Microeconomics / N. Gregory Mankiw. – 5-e ed. – Mason: – Sth-W, rn College Pub., 2008 – 544 p.
6. Callahan, G. Economics for real people. An introduction to the austrian school / Gene Callahan. – 2nd edition. – Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2004. – 352 p.
7. Бусыгин, В.П. Микроэкономика – третий уровень [Текст] / В.П. Бусыгин, Е.В. Желободько, А.А. Цыплаков. – Новосибирск: НГУ, 2003. – 704 с.

Михайлова Марина Александровна

Белорусский государственный экономический университет
Аспирант кафедры экономической теории
220070, Республика Беларусь, г. Минск, пр. Партизанский 26
Тел.: (+375 17) 209-88-18
E-mail: marichka_mih@mail.ru

M.A. MIKHAILOVA

EXTERNALITIES: THE ORIGINS AND CONSEQUENCES

This article examines the economic category, such as "externalities", is given its full characteristic, and shows how scientists have been investigating the problem of externalities, and what conclusions they came from.

Keywords: externalities; internalizing; marginal cost; benefits; market.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Helbling, T. What are externalities? / T. Helbling // Finance & development. – 2010. – Vol.47, №4. – P. 48 – 49.
2. Hajman, D. N. Sovremennaja mikroekonomika: analiz i primenenie. V 2-h t. [Tekst] / D.N. Hajman. - T. 2. – Per. s angl. – М.: Finansy i statistika, 1992. – 384 s.
3. Stiglic, Dzh. Ju. Jekonomika gosudarstvennogo sektora [Tekst] / Dzh. Ju. Stiglic; per. s angl. М.: Izd-vo MGU: INFRA–M, 1997. – 720 s.
4. Zilberman, D. Negative externalities and policy / David Zilberman. – Berkeley: School of Public Policy, University of California at Berkeley, 2002. – 28 p.
5. Mankiw, N. G. Principles of Microeconomics / N. Gregory Mankiw. – 5-e ed. – Mason: – Sth-W, rn College Pub., 2008 – 544 p.
6. Callahan, G. Economics for real people. An introduction to the austrian school / Gene Callahan. – 2nd edition. – Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2004. – 352 p.
7. Busygin, V.P. Mikroekonomika – tretij uroven' [Tekst] / V.P. Busygin, E.V. Zhelobod'ko, A.A. Cyplakov. – Novosibirsk: NGU, 2003. – 704 s.

Mikhailova Marina Aleksandrovna

Belarusian state economic university
Postgraduate student Department of Economic Theory
220070, Republic of Belarus, Minsk, ave. Partizanskiy 26
Тел.: (+375 17) 209-88-18
E-mail: marichka_mih@mail.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 331.108.45

Г.С. ЖИГАЛЕНКОВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СИСТЕМУ ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ

В статье рассмотрены теоретические аспекты процесса обучения, приводится описание сущности инвестиций и понятие их эффективности. Изложено описание процесса переподготовки и повышения квалификации кадров на промышленном предприятии. Выявлены проблемные моменты при оценке эффективности инвестиций, затраченных в обучение.

Ключевые слова: обучение, инвестиции, эффективность инвестиций.

Современные организации постоянно находятся в развитии в соответствии с быстро меняющимися условиями внешней среды.

В связи с данным процессом повышение квалификации кадров и их переподготовка занимают в организации ключевое место.

На своевременное развитие персонала регулярно выделяется определенный объем инвестиций, эффективность которых должна оцениваться и поддаваться анализу.

Обучение – это специально организованный, управляемый процесс взаимодействия учителей и учеников, направленный на усвоение знаний, умений и навыков, формирование мировоззрения, развитие умственных сил и потенциальных возможностей обучаемых, выработку и закрепление навыков самообразования в соответствии с поставленными целями [1].

Повышение квалификации – расширение знаний, умений, навыков в целях приведения их в соответствие с современными требованиями производства, а также для стимулирования профессионального роста.

Целью повышения квалификации работников является обновление их теоретических и практических знаний в соответствии с потребностями организации на данный период времени.

В практике сложились две формы обучения персонала организации: на рабочем месте и вне его.

Обучение на рабочем месте является более дешевым и оперативным, характеризуется тесной связью с повседневной работой и облегчает вхождение в учебный процесс работников, не привыкших к обучению в аудиториях.

Важнейшими методами обучения на рабочем месте являются: метод усложняющихся заданий, смена рабочего места, направленное приобретение опыта, производственный инструктаж, использование работников в качестве ассистентов, метод делегирования части функции и ответственности.

Обучение вне рабочего места более эффективно, но связано с дополнительными финансовыми затратами и отвлечением работника от его служебных обязанностей. При этом сознательно меняется среда и работник отрывается от повседневной работы.

Важнейшими методами обучения вне рабочего места являются:

- чтение лекций;
- проведение деловых игр;
- разбор конкретных производственных ситуаций;
- проведение конференций и семинаров;

- формирование групп по обмену опытом;
- создание кружков качества.

Процесс обучения на промышленном предприятии можно рассмотреть на примере Открытого Акционерного Общества Энгельсского опытно-конструкторского бюро «Сигнал» им. А.И. Глухарёва, которое входит в состав Государственной корпорации «Ростехнологии», является акционером ОАО «Авиапром», членом Ассоциации «Союз Авиационного Двигателестроения» (АССАД).

Основной вид деятельности предприятия: разработка, производство и ремонт датчиков, сигнализаторов, манометров и систем измерения давления для объектов авиационной, ракетно-космической техники, наземных газотурбинных установок, входящих в состав ГПА, ГТЭС и для других объектов ВВТ и народного хозяйства.

Численность персонала организации на начало 2013 года составила 611 человек.

Предприятие наукоемкое, 37% сотрудников имеют высшее образование, несмотря на преобладание рабочих специальностей, что говорит о довольно высокой компетентности работников, при этом средний разряд рабочих на предприятии – 5.

На предприятии преобладает категория рабочих, однако в последнее время наблюдается рост числа специалистов в связи с обновлением номенклатуры и внедрением продукции в объемы производства.

Потребность в обучении персонала в ОАО ЭОКБ «Сигнал» определяется на основании анализа оперативного и стратегического плана организации, результатов оценки и аттестации персонала, изменений бизнес-процессов, изменения состояния человеческих ресурсов.

На основании проведенных анализов, заявок на обучение персонала от структурных подразделений, приоритетности направлений обучения и развития сотрудников менеджеров по персоналу формирует проект годового плана и бюджета обучения на следующий календарный год, предварительно проводя мониторинг рынка образовательных услуг с целью подбора наиболее эффективных учебных программ с учетом финансовых возможностей предприятия.

В ОАО ЭОКБ «Сигнал» им. А.И. Глухарева обучение и развитие персонала проводится по нескольким направлениям в зависимости от его категории:

- для руководящего персонала;
- переподготовка, повышение квалификации, допуски специалистов и ИТР;
- повышение квалификации рабочих.

На предприятии регулярно проводится как внутреннее, так и внешнее обучение: за 2012 год на повышение квалификации и переподготовку сотрудников затрачено более 400 000 рублей, обучено 25% от общей численности персонала.

Внутреннее обучение произошло в 184 случаях, зачастую в виде курсов целевого назначения для руководящего состава, курсов целевого назначения для ИТР и специалистов, производственно-технических курсов для рабочих, при освоении смежных профессий для рабочих.

За 3 года количество сотрудников с высшим образованием увеличилось на 6 %, что показывает эффективную работу организации по обучению и развитию персонала инженерно-технических специальностей.

Внешнее обучение присутствовало в 41 случае, рост данного показателя увеличился на 2,5 % по сравнению с 2011 годом.

К внешнему обучению на промышленных предприятиях относят долгосрочные академические программы, специальные программы учебных центров (курсы переподготовки, повышения квалификации, тренинги, семинары), обучение и аттестация сотрудников, проходящих обязательное периодическое обучение.

Именно во внешнее обучение организация распределяет больший объем инвестиций, эффективность которых представлена в литературе в качестве экономической категории, отражающей взаимообусловленность затрат общественного труда, вкладываемого в

производство, и получения от этого эффекта, материальных благ и услуг, необходимых обществу для его существования и развития. Эффективность определяется как соотношение между затратами и результатами.

Значимый вклад в оценку результативности обучения внес Дональд Киркпатрик, данная модель оценки обучения содержит в себе элементы как результативности, так и эффективности – выделяется четыре уровня измерений:

- реакция;
- знания;
- поведение;
- результаты.

Оценка результатов фокусируется на организационных улучшениях, которые могут быть напрямую связаны с обучением – долговременная оценка, некоторые организации выделяют ресурсы, необходимые для выполнения мониторинга на четвертом уровне.

В 1991 году Джек Филипс добавил в эту систему пятый уровень с названием возврат на инвестиции (ROI), благодаря которому можно подсчитать пятый уровень определив доход, принесенный учившимся подразделением, за вычетом затрат на тренинги и семинары (прямые расходы на оплату преподавателя, аренду помещения, недополученная прибыль из-за отсутствия сотрудников на рабочем месте) и разделив его на данные затраты.

Этот уровень, прежде всего, подразумевает, что человек, производящий оценку эффективности тренинга, должен оценить конечный результат работы компании, а также иметь навыки для оценки затрат и прибыли компании.

Полученную величину отслеживают в динамике, которая показывает как соотносятся расходы на подготовку кадров и доходы предприятия, однако точного измерения отдачи в рублях таким способом получить невозможно.

Натуралистический подход Губа основывается на взаимном сотрудничестве заинтересованных лиц.

Модель Брюса Аарона, которая носит название «Модель V» основывается на подходе, который используется в области информационных технологий при разработке программного обеспечения.

Изменение экономических показателей предприятия не зависит напрямую от результатов проведенного обучения, на совокупный доход влияет множество факторов:

- маркетинг;
- ценовая политика;
- конъюнктура рынка;
- действия конкурентов;
- вкусовые предпочтения потребителей;
- кадровые перестановки.

Определить конкретную долю прибыли, которая была получена благодаря проведенному обучению, практически невозможно.

В настоящее время в связи с разнообразием подходов к развитию и обучению персонала выделяется различные формы и методы оценки.

Выделяют традиционные модели оценки результатов развития человеческих ресурсов, которые предусматривают наличие некоторых уровней, на которых производится оценивание, такие, как модель, предложенная Бакли и Кейплом, основанная на работах Уайтлоу и Киркпатрика.

Оценка эффективности повышения квалификации и переподготовки кадров может производиться поэтапно и в течение длительного времени.

Для руководства организации важно, чтобы инвестиции, направленные на процесс обучения, были рентабельны, причем эффект обучения должен сказаться на организационном климате и производительности труда в кратчайшие сроки.

В большинстве случаев оценка проводится во время обучения, сразу по окончании, а также по истечению некоторого времени после завершения программы обучения.

Изучаются организационные улучшения, которые напрямую связаны с развитием кадров.

Оптимизировать затраты на обучение можно путем внедрения новых методов обучения, например, дистанционного обучения.

Благодаря телекоммуникационным технологиям обучение персонала стало возможным проводить на расстоянии.

Обучение может происходить без отрыва от производства, таким образом, предприятие сможет не нести дополнительные издержки, связанные с выплатой командировочных расходов и заработной платы работнику, подменяющего обучающегося. А также, важно отметить, что стоимость дистанционного обучения в разы ниже традиционных методов повышения квалификации.

Некоторые организации производят расчет эффективности повышения квалификации кадров на основе метода экспертных оценок, которые определяются на основе факторов успешности компании в целом. Данные критерии проранжированы, каждому из которых присвоен свой коэффициент, показатели являются довольно приблизительными, однако доказательны и связаны с конкретной суммой.

Для расчета экономической эффективности вложенных инвестиций в систему переподготовки и повышения квалификации кадров на предприятии возможно включение в систему критериев оценки обучения таких показателей, как финансово-экономические и социальные величины: соотношение прибыли и затрат на обучение, процент выполнения поставленных задач по объемам продаж, привлечению клиентов, уровень удовлетворенности обучением и работой в компании, результаты аттестаций.

Объем инвестиций работодателя в дополнительное образование сотрудников определяется ожидаемым эффектом в виде дополнительной прибыли от их деятельности на новом уровне компетентности, например, при реализации инновационного проекта с участием обученных специалистов с учетом требуемой квалификации.

Эта часть прибыли (Pr) в общем случае коррелирует с числом обученных специалистов (X) и их уровнем компетенции (Y) и может быть выражена формулой [2]:

$$Pr = FI(X, Y)$$

Цель работодателя при формировании заказа на обучение состоит в получении дополнительной прибыли от деятельности обученного специалиста.

Общий объем прибыли можно записать как:

$$\Phi(N, K) = N \cdot C(K),$$

где N – количество единиц продукта;

K – уровень качества продукта;

C – цена продукта качества K .

При такой постановке величина прибыли увеличивается с ростом квалификации специалиста до U_{β} , поэтому работодатель заинтересован в увеличении компетенций специалистов до U_{β} , а их числа до X_{β} .

Эффект, получаемый работодателем при увеличении уровня компетентности специалистов $\Delta U = U_{\beta} - U_{\alpha}$ при фиксированном объеме продаж (N), равен:

$$\Delta \Phi(N, \Delta K) = N \cdot C(\Delta K),$$

где $\Delta C(K)$ – увеличение цены единицы продукции за счет повышения уровня ее качества на величину ΔK .

Необходимо, чтобы эффект $\Delta\Phi(N, \Delta K)$, получаемый работодателями от деятельности специалистов с новыми профессиональными компетентностями, был не меньше затрат, связанных с обучением работника $\Delta\Phi_{оц}(X_v, Y_v)$, связанных с дополнительным повышением уровня компетентности этих специалистов до Y_v , таким образом:

$$\Delta\Phi(N, \Delta K) \geq \Delta\Phi_{оц}(X_v, Y_v).$$

Если данное неравенство выполняется, то для реализации согласованного взаимодействия необходимо, чтобы затраты вуза были не меньше дополнительной прибыли за счет обучения и компенсировались за счет этой прибыли. В классической литературе по экономической оценке инвестиций отмечается, что инвестиционная программа является экономически эффективной при условии, что ее доходность, риск и неопределенность сбалансированы в приемлемой для инвестора программе пропорции.

Экономическая эффективность определяется [3]:

$$\text{ИП} = \text{Доходность} + \text{Риск} + \text{Неопределенность}.$$

Меняя профессиональную направленность подготовки, уровень квалификации, а также осуществляя первичную подготовку для конкретных рабочих мест, организация может обеспечить наиболее полное соответствие структуры работников структуре рабочих мест с учетом всего спектра требований, предъявляемых последними к качеству рабочей силы.

Система переподготовки кадров должна учитывать как интересы предприятия в более быстром заполнении вакантных рабочих мест, экономии на издержках, так и интересы рабочего – получить полноценную профессиональную переподготовку. Отсюда и требования к гибкости процесса обучения и развития персонала, к способности быстро менять содержание, методы, организационные формы в соответствии с потребностями производства и ситуацией на рынке труда. Современным компаниям важно уделять внимание обучению и развитию персонала, способам проведения данного процесса с учетом оптимального распределения финансовых ресурсов.

Таким образом, однозначного подхода к оценке эффективности инвестиций, вложенных в систему переподготовки и повышения квалификации кадров нет, однако общим параметром становится выполнение стратегической цели предприятием.

В целом, повышение квалификации кадров играет важную роль, так как в процессе обучения работник приобретает новые теоретические знания, необходимые для осуществления трудовой деятельности, а так же происходит повышение способности персонала адаптироваться к изменяющимся экономическим и производственным условиям, что позволяет организации более успешно решать проблемы, связанные с новыми направлениями деятельности и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности. При этом повышается уровень лояльности персонала к организации, снижается уровень текучести кадров.

Обучение позволяет поддерживать интерес сотрудников к корпоративным ценностям и приоритетам развития организации.

При оценке эффективности инвестиций важно рассматривать не только количественные показатели, но и качественные.

Повышение квалификации и переподготовка кадров играет важную роль, так как в процессе обучения работник приобретает новые теоретические знания, необходимые для осуществления трудовой деятельности, повышается уровень лояльности персонала к организации, снижается уровень текучести кадров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коджаспирова, Г.М. Педагогический словарь для студентов высш. и сред. педагог. завед. [Текст] / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: «Академия», 2002. – С.94-95.
2. Дровяников, В.И. Экономико-математический механизм управления согласованным взаимодействием структур бизнеса и вуза при реализации компетентного подхода к обучению кадров [Текст] / В.И. Дровяников, И.Н. Хаймович // Экономические науки. – 2009. – № 8 (57). – С. 301-302.
3. Файрушина, М.А. Методика оценки экономической эффективности инвестиционных программ энергетических компаний с учетом факторов риска и неопределенности [Текст] / М.А. Файрушина, В.В. Шлычков // Экономические науки. – 2011. – № 3(76). – С. 117-121.

Жигаленкова Галина Сергеевна

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Аспирант кафедры «Экономическая теория и экономика труда»

410054, Саратов, ул. Политехническая, 77

Тел.: (8452) 99-85-35.

E-mail: jigalenkovagalina@mail.ru

G.S. ZHIGALENKOVA

THEORETICAL APPROACH TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF INVESTMENTS INTO SYSTEM OF TRAINING AND RETRAINING OF PERSONNEL

The article deals with the theoretical aspects of the training process, a description of the essence of the concept of investment and efficiency. Outlined description of training and skills development in an industrial plant. Identified areas of difficulty in evaluating the performance of investment spent in training.

Keywords: education, investment, investment efficiency.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kodzhaspirova, G.M. Pedagogicheskij slovar' dlja studentov vyssh. i sred. pedagog. zaved. [Tekst] / G.M. Kodzhaspirova, A.Ju. Kodzhaspirov. – М.: «Академия», 2002. – С.94-95.
2. Drovjannikov, V.I. Jekonomiko-matematicheskij mehanizm upravlenija soglasovannym vzaimodejstviem struktur biznesa i vuza pri realizacii kompetentnostnogo podhoda k obucheniju kadrov [Tekst] / V.I. Drovjannikov, I.N. Hajmovich // Jekonomicheskie nauki. – 2009. – № 8 (57). – С. 301-302.
3. Fajrushina, M.A. Metodika ocenki jekonomicheskoi jeffektivnosti investicionnyh programm jenergeticheskikh kompanij s uchetom faktorov riska i neopredelennosti [Tekst] / M.A. Fajrushina, V.V. Shlychkov // Jekonomicheskie nauki. – 2011. – № 3(76). – С. 117-121.

Zhigalenkova Galina Sergeevna

Saratov state technical University named after Y.A. Gagarin

Postgraduate student of the Department «Economic theory and labor Economics»

410054, Saratov, Politekhničeskaja street, 77

Phone: (8452) 99-85-35.

E-mail: jigalenkovagalina@mail.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.471

Л.Б. СУНГАТУЛЛИНА

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ НА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКОВ

В статье изложены теоретические положения управленческого контроля расходов на вознаграждения: цели, задачи, принципы. Предложена концептуальная схема композиционного построения системы контроля расходов на вознаграждения. Выделены цели и объекты видов управленческого контроля по времени осуществления. Раскрыты особенности согласования контрольных показателей по иерархическим уровням управления расходами на вознаграждения.

Ключевые слова: управленческий контроль, управленческий учет, бухгалтерская управленческая отчетность, расходы на вознаграждения.

В современных реалиях усиления конкурентных отношений и бурного развития производственных и информационных технологий, влекущих рост высокопроизводительного труда, управление расходами на вознаграждения работников значительно изменяется, что определяет и порождает модификацию их контрольных систем.

В условиях развития рыночных механизмов управленческий контроль над расходами на совокупные вознаграждения приобретает характер фундаментальной основы реализации политики и практики вознаграждения персонала, распределения, размещения и использования бизнес-ресурсов на трудовые и поощрительные вознаграждения сотрудников, и гарантией эффективного функционирования компании в целом.

Управленческий контроль является одной из важнейших композиционных составляющих управленческого учета расходов на вознаграждения работников, объединяющий совокупность способов и приемов, обеспечивающих сопоставление действительной информации о численности и квалификации персонала, времени рабочего цикла, выработки, сумм и видов вознаграждения с установленными стандартами с целью обеспечения решения управленческих задач.

Цели и задачи управленческого контроля расходов на финансовые и нефинансовые формы вознаграждения обуславливаются его ролью в системе оперативного управленческого учета.

Современная концепция оперативного управленческого учета расходов на совокупные вознаграждения экстрагирует контроль с целью формирования экономической информации о состоянии объекта управления, позволяющей оценивать и грамотно использовать ресурсы компании, направляемые на вознаграждения персонала. При этом критически важным элементом системы управления эффективностью бизнеса становится контроль расходования средств на суммарные вознаграждения в контуре управленческого учета, позволяющий отслеживать отклонения и проблемные ситуации, и способствующий менеджменту экономического субъекта вырабатывать взвешенные оперативные решения.

Реализация главной цели управленческого контроля расходов на трудовые, бонусные и социальные поощрения осуществляется посредством исполнения следующих установок:

- верификация (проверки) согласованности повышения расходов на основное и дополнительное вознаграждение эффективности деятельности работников. Соблюдение данной тенденции свидетельствует о связи трудового вознаграждения сотрудников с

результатами работы, удовлетворении потребностей работников в вознаграждении за их достижения, значимости высокоэффективного труда для компании и информировании персонала о том, что результативная деятельность будет вознаграждена;

- установление соразмерности увеличения расходов на постоянное и переменное вознаграждение уровню компетентности, навыков, умений и знаний сотрудников. Поддержание этой линии подтверждает важность оплаты труда в зависимости от способностей работников и их поощрение за повышение квалификации, обеспечение органической взаимосвязи между ростом трудового и поощрительного вознаграждения и навыками персонала, применения более обширного спектра навыков и знаний сотрудников при выполнении трудовых заданий;

- определение пропорциональности роста расходов на вознаграждения финансового и инвестиционного характера сроку службы работников. Следование данному курсу демонстрирует аргументированное и обоснованное установление вознаграждений, зависящих от продолжительности службы сотрудников в компании: вознаграждения по окончании трудовой деятельности, выходные пособия за счет финансовых результатов, дополнительные виды страхования (медицинские услуги, страхование жизни, страхование от безработицы и т.п.).

Вышеизложенные предвосхищенные результаты управленческого контроля расходов на монетарные и контаминационные (смешанные) виды вознаграждения конкретизируются, следующими задачами:

- систематическое отслеживание правильности составления и своевременного поступления документов по трудовому вознаграждению работников (рапорты, маршрутные листы, наряды, сменные задания, ведомости о выработке, таблицы учета рабочего времени, доплатные листки, листки о простое, акты о браке и др.);

- выверка соответствия начисленных сумм основного (базового) вознаграждения количеству и качеству произведенной продукции, установленным сдельным расценкам и действующей системе стимулирования эффективности деятельности;

- проверка соразмерности начисленных сумм основного трудового вознаграждения количеству отработанного времени, принятым тарифным ставкам и существующей системе мотивирования работников к высокоэффективному труду;

- детальное отслеживание целодневных и внутрисменных простоев, опозданий на работу и ухода с рабочего места ранее установленного времени с целью сокращения компенсационных выплат за нерезультативную работу для целей бизнеса;

- выявление работы сверх нормального рабочего времени (сверхурочные работы, работа в выходные и праздничные дни), влекущие дополнительные компенсационные выплаты сотрудникам;

- установление отклонений от нормальных условий труда вследствие нарушения предписанного производственного процесса по зависящим от отдельных сотрудников причинам и не зависящим от персонала обстоятельствам с целью сокращения расходов на выплаты, требующих дополнительных издержек труда;

- проверка оплаты частичного брака по вине работника и полного или частичного брака по вине работодателя и иным причинам для снижения расходов на вознаграждения за нерезультативную деятельность;

- наблюдение за регулированием очередных отпусков работников, учебных отпусков и их согласование с планом производства и/или сезонных колебаний выпуска продукции для оптимизации расходов за неотработанное время;

- проверка соответствия фактической численности сотрудников плановым расчетам, исходя из трудоемкости производства продукции (для нормируемых работ) и штатного расписания (для ненормируемых работ) для предупреждения текучести кадров, а, следовательно, и дополнительных расходов на вознаграждения инвестиционного характера

(обучение и подготовка персонала, повышение квалификации);

- отслеживание изменения численности работников по категориям, профессиям, квалификации, образованию, стажу работы, полу, возрасту и иным признакам ввиду воздействия данных факторов на расходы на контаминационные (смешанные) виды вознаграждения (дополнительное образование, социальные бенефиты, вознаграждения по окончании трудовой деятельности, медицинское страхование и т.п.).

Характер целеполагания управленческой информации генерирует многообразие форм и видов управленческого контроля, поэтому для успешного управления следует найти конструктивное решение между общими подходами к информационному обеспечению формирования расходов на трудовые, бонусные и социальные вознаграждения и их индивидуальными особенностями.

На рисунке 1 представлена рекомендуемая концептуальная модель управленческого контроля расходов на совокупные вознаграждения работников, как единого целого, выражающая композиционные закономерности реализации контрольного процесса.

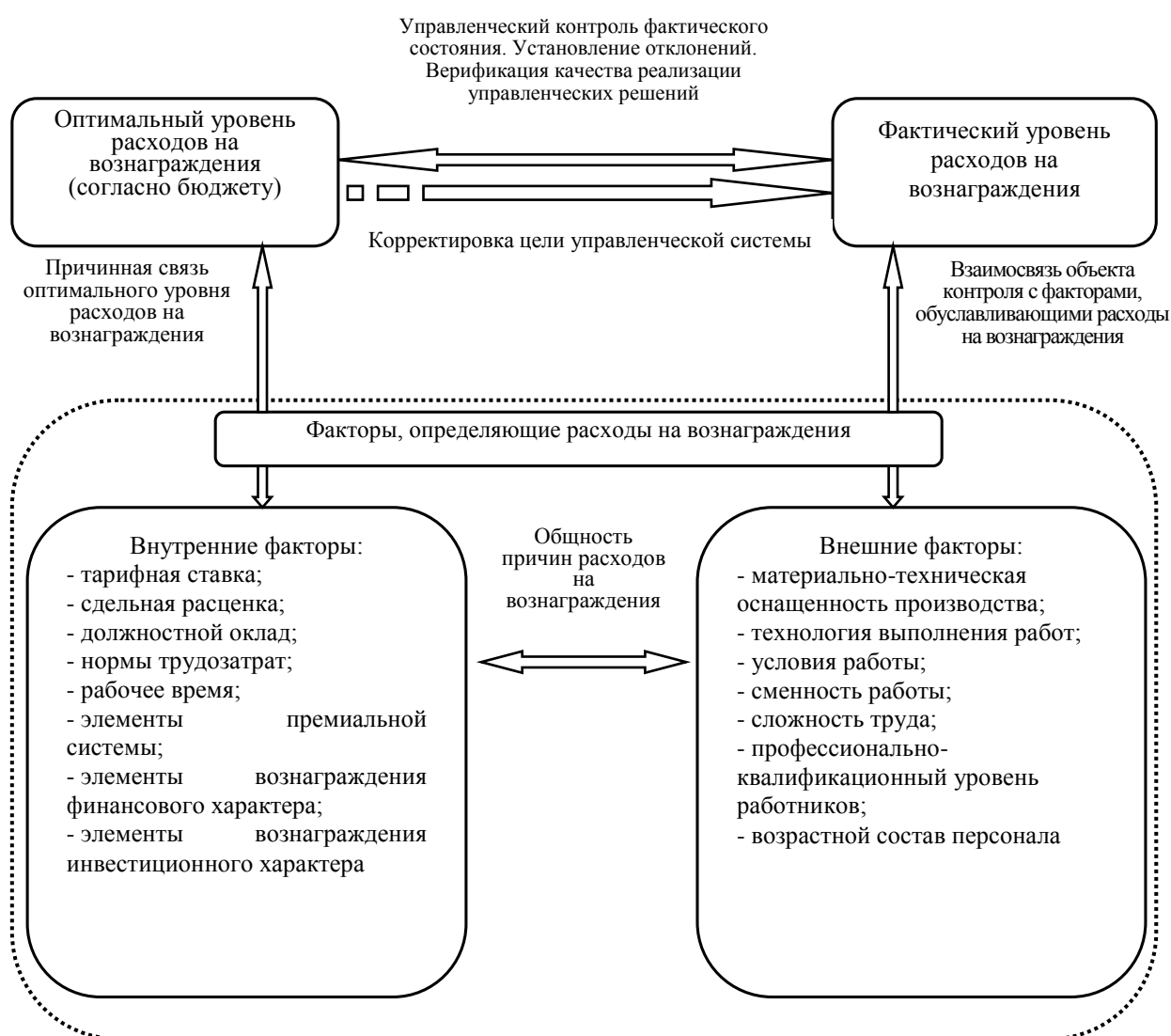


Рисунок 1 – Предлагаемая концептуальная модель системы управленческого контроля расходов на вознаграждения работников

Согласно символическому обобщению, составляющего систему управленческого контроля расходов на монетарные и контаминационные (смешанные) виды вознаграждения можно выделить две основные фазы, включаемые в данный процесс.

Начальная фаза – это установление совокупности причин и их взаимосвязи при формировании данных расходов.

Рассматривая, контрольные аспекты, следует отметить, что на настоящей стадии операцией является выявление отклонений внешних и внутренних факторов и их влияние на величину расходов на трудовые и социально-экономические поощрения.

На конечной фазе определяется успех реализации поставленных целей в части распределения и использования средств на вознаграждения работников. Сопоставляются фактические расходы на вознаграждения с бюджетом, обнаруживаются отклонения и оценивается качество исполнения управленческих решений.

При необходимости может быть инициировано принятие новых решений с вариантами корректирующих воздействий, соответствующими последствиям выраженных отклонений.

Из этого следует, что управленческий контроль расходов на вознаграждения является средством организации обратной связи, благодаря чему менеджмент организации получает информацию о состоянии объекта управления и ходе выполнения управленческих решений. Это позволяет своевременно реагировать на происходящие отклонения в организации труда и использовании ресурсов на его вознаграждения.

Информация, генерируемая в рамках управленческого контроля потребления ресурсов на вознаграждения работников, должна отвечать определенным правилам и условиям, и соответствующим принципам.

По нашему суждению, в основе контроля для целей оперативного управления расходами на трудовые и социально-экономические вознаграждения персонала лежат следующие принципы:

1. Непрерывность функционирования. Постоянное и надлежащее функционирование контроля рабочего времени; объема, изменения и эффективности расходования бизнес-ресурсов на вознаграждения работников является обязательным условием получения объективной картины их распределения.

Контроль расходов на вознаграждения, осуществляемый неравномерно, представляет случайные характеристики объекта контроля.

2. Критериальность суждения. Выработка признаков контроля, на основе которых строится понимание сложившейся ситуации, позволяет осуществлять оценку употребления средств на вознаграждения сотрудников компании.

Для целей управленческого контроля ресурсов на вознаграждения следует применять как финансовые, так и нефинансовые измерители в зависимости от их информативности: человеко-дни, человеко-часы, нормо-часы, машино-часы, станко-часы и др.

3. Гибкость контрольной процедуры. Система контроля расходов на различные виды полного вознаграждения должна обладать способностью трансформироваться исходя из изменяющихся внешних и внутренних условий функционирования субъекта хозяйствования.

4. Своевременность извещения об отклонениях. Для установления причин и последствий отклонений от нормативов и бюджета трудозатрат требуется регламентация сроков получения настоящей информации лицами, уполномоченными принимать обоснованные решения.

5. Индивидуализированность контроля. Система контроля расходов на вознаграждения должна быть нацелена на отдельного руководителя бизнес-единицы и/или вид расходов, учитывающий как специфику деятельности, так и особенности тех или иных выплат. Без этого невозможно получение полноценных результатов о рациональном использовании средств на вознаграждения.

6. Эффективность контроля. Данные, полученные посредством управленческого контроля должны легко интерпретироваться и служить основой для построения моделей

результативного распределения ресурсов на вознаграждения работников компании. Тем самым контрольная информация должна быть полезной, значимой и своевременной для реализации управленческих решений.

Изложенные выше принципы выражают ключевые требования, обуславливающие сущность и содержание управленческого контроля расходов на монетарные и немонетарные виды вознаграждения с целью образования информационного множества о состоянии и тенденции изменения составляющих элементов системы расходов на трудовые вознаграждения и социально-экономические поощрения персонала и решения оперативных задач в соответствии с установками развития компании.

Построение управленческого контроля должно быть логичным и четким, с тем, чтобы основы его функционирования содействовали управлению внутренними различиями системы вознаграждения работников, позволяли изменяться стоимости рабочей силы под воздействием колебаний рыночных ставок или дефицита навыков, обеспечивали гибкость в расходовании средств на вознаграждения, поощряя высокие показатели работы сотрудников, их вклад и повышение компетенции и квалификации. Это связано так же с тем, что расходы на вознаграждения, контролируются не только менеджментом компании при оценке исполнения работниками трудовых обязанностей и их вознаграждения, но и самими сотрудниками.

При осуществлении самоконтроля для отдельного работника значимыми являются следующие положения системы вознаграждения организации:

- структура трудового вознаграждения – категории и диапазоны оплаты труда, функционирование настоящей структуры;

- структура льгот – предоставляемые программы вознаграждения, поощряющие сотрудника за достигнутые результаты за краткосрочный и долгосрочный периоды, а также система льгот, дополняющие монетарные выплаты. В частности подробная информация о премиальных планах (акции, опционы, фантомные акции), пенсионных выплатах и выходных пособиях по окончании трудовой деятельности;

- категория выполняемой сотрудником работы и основание для определения текущей ставки оплаты труда;

- возможности повышения оплаты труда – пределы диапазона роста вознаграждения для данной должности, условия по которым оплата соотносится с показателями работы, приобретения и использования навыков и компетенций по мере карьерного роста;

- показатели результатов работы – значение данных показателей в трудовом вознаграждении работника и их роль в формулировании планов личного развития сотрудника и улучшении трудовых показателей;

- внедрение инноваций в систему вознаграждения – подробная информация об изменениях настоящей системы, причинах изменения, их влияния на оплату труда отдельного сотрудника.

Тем самым, управленческий контроль исполняет роль регулирующего инструмента, способствующего как формированию и исполнению бюджета расходов на вознаграждения персонала, так и генерированию политики компании и реализации практики вознаграждения работников, соответствующих достижению экономических целей организации и потребностей персонала.

В данном контексте осуществляется предварительный, текущий и заключительный контроль распределения и рациональности использования средств на суммарные вознаграждения работников.

Согласно предлагаемой схеме взаимосвязи видов управленческого контроля расходов на финансовые и нефинансовые формы вознаграждения персонала предварительный контроль осуществляется в процессе формирования бюджета данных расходов (рис. 2).

В ходе настоящего контроля оцениваются необходимые ресурсы на полные

вознаграждения работников.

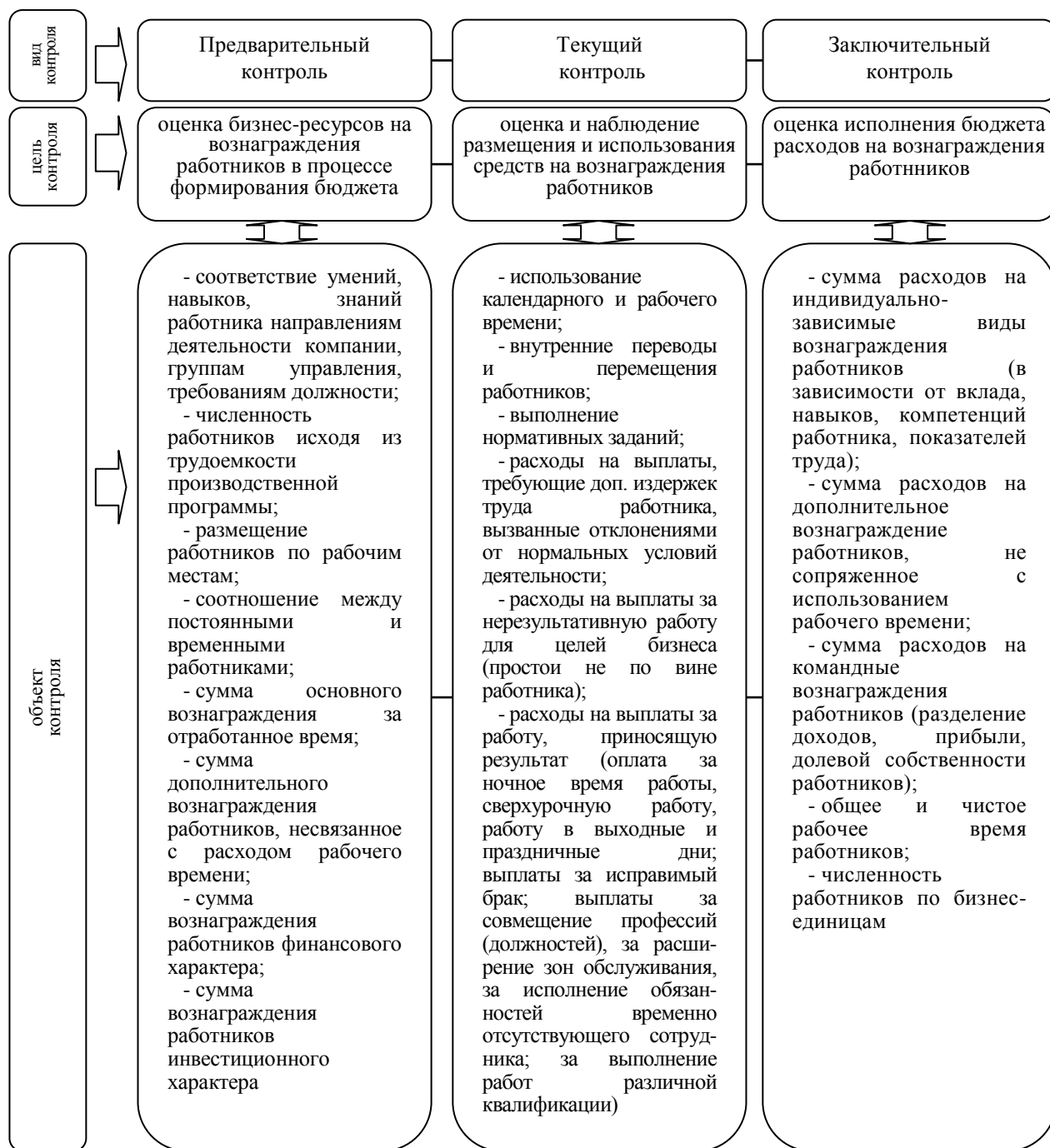


Рисунок 2 – Рекомендуемая схема обусловленности и согласованности видов управленческого контроля расходов на вознаграждения работников

При этом выполняется анализ деловых и личностных качеств работников с целью формирования мотивационных программ сотрудников и расходов на вознаграждения персонала компании по направлениям деятельности и уровням управления, оценивается соответствие умений и навыков претендента требованиям должности.

Данный контроль включает также проверку необходимой численности работников соответствующей производственной программе и производственным мощностям экономического субъекта, оценку рациональности размещения трудовых ресурсов по рабочим местам, соотношения между постоянными и временными работниками, а также цены

труда (основного и дополнительного вознаграждения, льгот и сумм социального обеспечения: пенсий, пособий).

Текущий контроль в компании осуществляется в процессе исполнения расходов на вознаграждения персонала: оцениваются размещение и использование бизнес-ресурсов на оплату труда. Данный контроль базируется на обратной связи через систему учета на основе документальной первичной информации и посредством наблюдения путем общения менеджера или контроллера с участниками хозяйственной деятельности. Здесь важным является определение оценочных признаков, подлежащих корректировке.

К наиболее значимым мы относим:

- использование календарного и рабочего времени (время, потраченное на учебные отпуска; дополнительные отпуска за ненормируемый рабочий день; добавочные отпуска, введенные компанией; время болезней; простои; сверхурочные работы; работы в выходные и праздничные дни, в ночное время и т.п.);

- переводы и перемещения работников внутри бизнес-единицы;

- отклонения от нормальных условий труда;

- выполнение работ несоответствующих квалификации работника;

- совмещение профессий и замещение временно отсутствующего сотрудника.

Данные критерии способствуют выявлению отклонений в запланированных совокупных расходах на вознаграждения, мотивационных программах сотрудников с целью осуществления корректирующих действий на показатели исполнения бюджета до того как они сформируются окончательно.

Заключительный контроль осуществляется по результатам исполнения бюджета расходов на совокупные вознаграждения персонала.

В процессе этого контроля сопоставляются фактические значения расходов на вознаграждения с запланированными величинами, выявляются отклонения с целью их последующей оценки и внесения корректив в бюджет следующего периода. Данный контроль включает, как проверку обобщающих статей расходов на трудовые и социально-поощрительные вознаграждения работников по их составу и структуре, так и, опускаясь на уровень отдельных элементов, – проверку частных показателей, оказывающих воздействие на объект контроля (рабочее время, численность персонала, квалификационный и демографический состав работников, трудоемкость работ, сделанные расценки, тарифные ставки, оклады и др.) с целью изучения причин расхождения и их учета при последующем бюджетировании расходов.

В последние годы в отечественной практике распространение получили гибкие и скользящие (непрерывные) бюджеты, которые вносят некоторые особенности в контрольный процесс.

При составлении гибких бюджетов важным становится проверка правильности подразделения расходов на вознаграждения на постоянные и переменные.

К первой группе можно отнести:

- расходы на трудовые вознаграждения за непроработанное время (очередные отпуска, учебные отпуска, выполнение государственных обязанностей, повышение квалификации и т.п.);

- расходы на вознаграждения социального характера (нефинансовые формы поощрения, бенефиты, дополнительное страхование, дополнительное пенсионное обеспечение, выходные пособия и т.п.).

Ко второй группе возможно причислить:

- расходы на фиксированные вознаграждения согласно сделанным расценкам и тарифным ставкам;

- расходы на стимулирующие выплаты, связанные с производственными результатами (премии за выполнение особо важных производственных заданий, за победу в

производственных соревнованиях, по итогам работы за период);

- расходы на компенсационные выплаты, установленные государством (за ночное время работы, сверхурочную работу, за работу в особых климатических условиях, за совмещение профессий, за расширение зон обслуживания и т.п.).

Правильность классификации расходов на вознаграждения сотрудников, соотносящиеся с выпуском продукции, проверяется, прежде всего, на этапе предварительного контроля – стадии формирования бюджета.

Формирование скользящих бюджетов расходов на вознаграждения персонала влечет интеграцию различных видов управленческого контроля расходов на вознаграждения, поскольку бюджет постоянно обновляется посредством добавления к нему следующего планового периода (месяца, квартала) по мере завершения текущего периода. В этом случае заключительный или текущий контрольный процесс может совпадать с предварительным контролем формирования бюджета на последующий плановый период и наоборот.

Несмотря на различия содержательной линии видов управленческого контроля, реализация его в целом осуществляется в форме управленческих отчетов о выполнении бюджета расходов на полные вознаграждения персонала с выбранной периодичностью.

Более того, в современном понимании управленческого учета расходов на вознаграждения функции учета и контроля взаимообусловлены и исполняют роль обратной связи в управлении ресурсами на монетарные и смешанные виды вознаграждения сотрудников. И в этой связи, данное назначение осуществляется так же посредством формирования бухгалтерской управленческой отчетности.

В научном сообществе нет единого подхода к трактовке дефиниции «бухгалтерская управленческая отчетность».

По сути, управленческая отчетность – это инструмент внутреннего предварительного, текущего и итогового (заключительного) контроля регулирования ресурсов, направляемых на вознаграждения персонала, и обеспечивающий их соответствие целям и планам компании.

Основополагающая цель бухгалтерской управленческой отчетности заключается в обеспечении пользователей существенной информацией о распределении и использовании ресурсов на вознаграждения деятельности сотрудников компании для принятия релевантных управленческих решений на различных стадиях управления бизнесом. В этой связи, к основным функциям, выполняемым бухгалтерской управленческой отчетностью в части расходов на суммарные вознаграждения, следует отнести:

- конструктивную, предполагающую, что учетно-контрольная информация управленческой отчетности систематизирует в себе множество взаимодействующих элементов, находящихся в связях друг с другом и составляющих целостное образование, таких как – нормирование, бюджетирование, учет и контроль, стратегический и оперативный анализ;

- осведомительную, заключающуюся в том, что субъект (пользователь информации) извлекает из управленческой отчетности сведения и включает их в контур познания для принятия решений, как по группам расходов на вознаграждения работников, так и по отдельным элементам данной системы (трудоемкость работ, численность персонала, сдельные расценки, тарифные ставки, оклады, рабочее время, стаж работы и др.);

- идентификационную, выражающуюся в признании, упорядочивании, последовательном и логическом отражении экономических событий, фактов хозяйственной деятельности, таких как оплата за отработанное время, по сдельным расценкам, вознаграждение за непроработанное время, расходы на стимулирующие и компенсационные выплаты, расходы на вознаграждения по окончании трудовой деятельности, пособия и др.;

- контрольную, обеспечивающую соблюдение системы условий функционирования объекта управления, нарушение которых наносит ущерб экономическому субъекту, т.е. наблюдение и проверка состояния компонентов системы вознаграждения, их изменения и

влияния на расходы на трудовые, бонусные и социальные поощрения персонала;

- оценочную, позволяющую осуществлять структурирование объекта управления на составные части и выделение его отдельных свойств и характеристик, необходимых для принятия управленческих решений в части распределения, размещения и использования средств на вознаграждения работников.

Система синтезированной и обобщенной информации, содержащейся в управленческих отчетах, зависит, прежде всего, от уровней управления объекта координации. Поэтому правила формирования, требования к содержанию и порядок представления управленческой отчетности относятся к компетенциям менеджеров компании.

Состав управленческой отчетности должен быть разработан таким образом, чтобы объем информации и ее содержание соответствовали запросам руководства различного уровня.

Систематизация совокупности контролируемых оперативных показателей, раскрывающих величину расходов на вознаграждения персонала, позволяет определить их взаимосвязь со стратегическими критериями в рамках управленческого учета.

В соответствии с предлагаемой схемой взаимного соотношения контрольных показателей на различных стадиях управления расходами на трудовые и поощрительные вознаграждения (рис. 3), на уровне оперативного управленческого учета целесообразно выделить оперативных ключевых показателей результативности (OKRI – operational key result indicators), позволяющих определять направления деятельности рационального расходования средств на вознаграждения.

Данные критерии характеризуют использование факторов производства, в частности, рабочей силы, соблюдение ими технологических и организационных процессов, повышение квалификации работников и их способностей к адаптации производства.

OKRI раскрывают сложившуюся ситуацию и служат основой для принятия решений в изменившихся условиях с целью повышения результативности деятельности работников и сопряжены со стратегическими ключевыми показателями результативности (SKRI – strategical key result indicators).

SKRI формулируют характерные задачи и намерения для достижения стратегических корпоративных целей в части расходов на вознаграждения персонала, что проявляется в виде факторов, обеспечивающих успешные перспективы развития компания в условиях конкурентной среды.

Эти группы показателей взаимосвязаны между собой на достижение результата по отношению к распределению и использованию бизнес-ресурсов компании на вознаграждения сотрудников.

Вместе с тем, они различаются целями и, следовательно, содержанием, что следует учитывать при их наблюдении и проверки. SKRI выражают общее состояние использования средств на вознаграждения в перспекции, OKRI обнаруживают курс и установки действий для оптимизации расходов на трудовые вознаграждения на текущий период, и указывают на события, влияющие на уровень данных расходов, которые происходят за короткие временные интервалы (смена, сутки, декада) для принятия решений по их незамедлительной корректировке.

Несмотря на различие намерений, рассмотренные группы показателей взаимообусловлены и составляют систему контрольных показателей, соединяющие и согласовывающие цели рационального использования ресурсов на вознаграждения персонала компании через цепь причинно-следственных связей (рис. 3).

Из этого следует, что, данные типы контрольных показателей с позиции ориентации на внутренних пользователей отражаются в различных по уровню управления бухгалтерских управленческих отчетах. Ведь управленческая отчетность является средством обратной связи

между руководством и состоянием объекта управления, и как отмечают Л.В. Попова, И.А. Маслова, Т.А. Головина, чем в большей степени руководитель ориентирован на достижении результата, тем в большей степени он нуждается в этой информации [3].

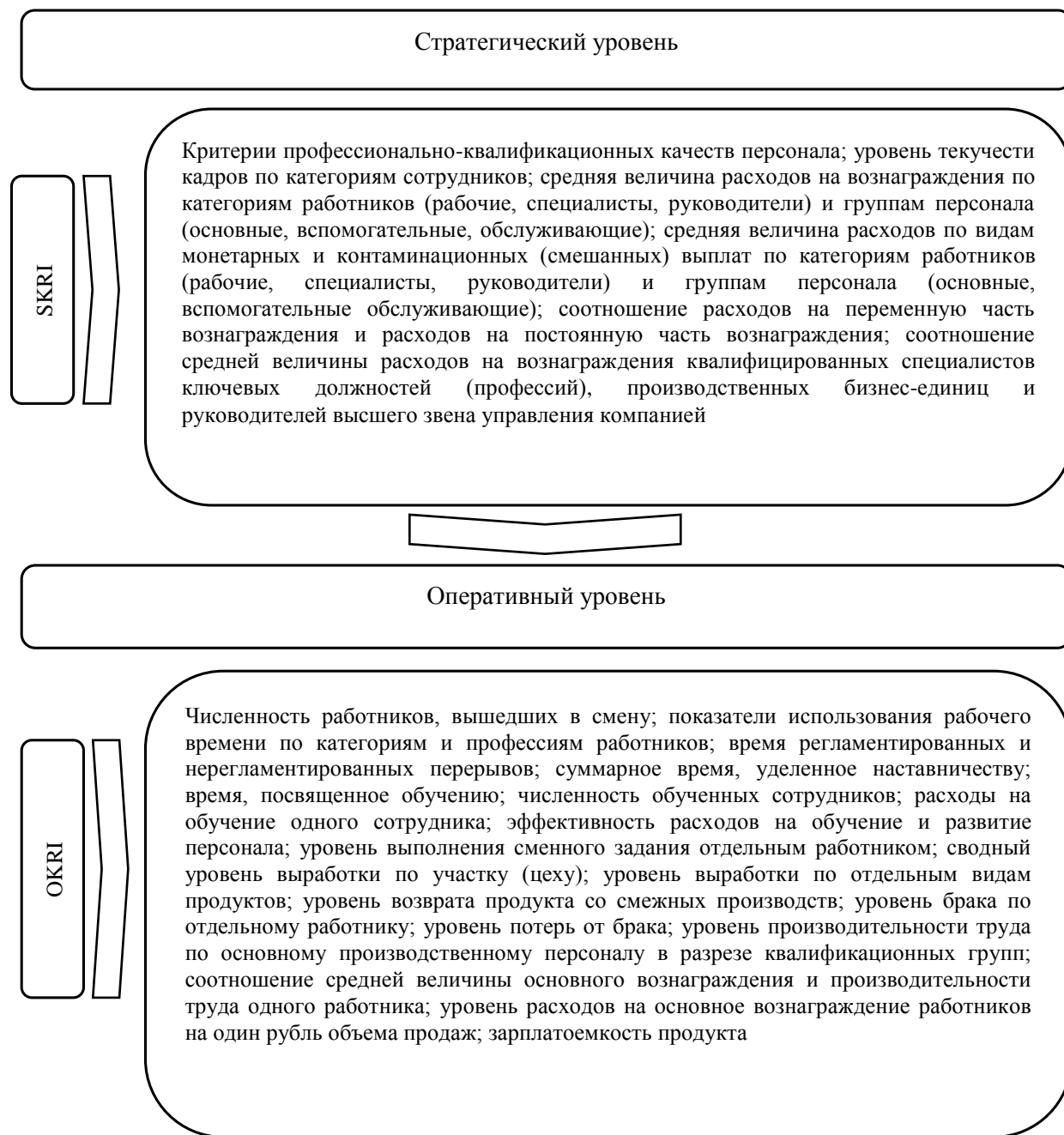


Рисунок 3 – Рекомендуемые контрольные показатели расходов на вознаграждения работников: иерархия связи

Следовательно, бухгалтерская управленческая отчетность является основой управленческого контроля – композиционного элемента учета для целей управления – предназначенная для наблюдения и проверки соответствия фактического уровня расходов на вознаграждения оптимальному состоянию, предусмотренному планами, проектами и программами на финансовые и нефинансовые формы вознаграждения.

Внутренняя управленческая отчетность удовлетворяет информационным потребностям менеджмента компании и вместе с этим содержит исходную информацию для проведения в последующем управленческого анализа расходов на отдельные виды вознаграждения работников. Тем самым бухгалтерская управленческая отчетность, с одной стороны, отражает результаты проведенных контрольных процедур, с другой – является информационной базой аналитического исследования объекта управления.

Таким образом, при реализации контрольной функции в контуре управленческого учета расходов на совокупные вознаграждения персонала, субъект управления генерирует необходимые предпосылки для адекватного функционирования компании и целедостижений, как в стратегической перспективе, так и при решении задач оперативного характера. При этом в условиях освоения и использования инновационных технологий чрезвычайную значимость приобретает применение таких моделей управленческого контроля расходов на трудовые, бонусные и социальные вознаграждения, которые осуществлялись бы как в интересах экономического субъекта, так и в интересах сотрудников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ивашкевич, В.Б. Оперативный контроллинг [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 160 с.
2. Парменгер, Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей [Текст] / Д. Парменгер. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 288 с.
3. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга: учеб. пособие [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 272 с.
4. Bragg, Steven M. ESSENTIALS of Payroll: Management and Accounting Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2005. – 272 p.
5. Harrington H. J. Resource Management Excellence. – The Art of Excelling in Resource Management / Harrington H. J. - Paton Press LLC, 2007. – 302 p.
6. Waileman Andrew. Driving Down Cost. How to Manage and Cut Costs – Intelligently / Waileman Andrew. – Nicholas Brealey Publishing, 2010 – 240 p.

Сунгатуллина Лилия Баграмовна

Институт экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и аудита

420012, г. Казань, ул. Бутлерова, 4.

Тел.: 8-917-399-95-47

E-mail: Lilia_sungat@mail.ru

L.B. SUNGATULLINA

CONCEPTUAL BASES OF THE MANAGEMENT CONTROL OF THE EXPENSES OF THE REWARD OF THE STAFF

This article deals with the theoretical positions of the management control of the expenses of the rewards of the staff: aims, tasks and principles. Conceptual scheme of the compositional building of the system of the management control of the expenses of the rewards is proposed. Aims and objects of the kinds of the management control connected with the time of its realization are distinguished. Peculiarities of coordinating of the control indices on the hierarchical levels of the management of the expenses of the rewards are exposed.

Keywords: *management control, management accounting, accounting management report, expenses of the rewards*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ivashkevich, V.B. Operativnyj kontrolling [Tekst] / V.B. Ivashkevich. – M.: Magistr: INFRA-M, 2011. – 160 s.
2. Parmenter, D. Kljuचेvye pokazateli jeffektivnosti. Razrabotka, vnedrenie i primenenie reshajushhih pokazatelej [Tekst] / D. Parmenter. – M.: Olimp-Biznes, 2009. – 288 s.
3. Sovremennyj upravlencheskij analiz. Teorija i praktika kontrollinga: ucheb. posobie [Tekst] / L.V. Popova, T.A. Golovina, I.A. Maslova. – M.: Delo i Servis, 2006. – 272 s.
4. Bragg, Steven M. ESSENTIALS of Payroll: Management and Accounting Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2005. – 272 p.
5. Harrington H. J. Resource Management Excellence. – The Art of Excelling in Resource Management / Harrington H. J. - Paton Press LLC, 2007. – 302 p.
6. Waileman Andrew. Driving Down Cost. How to Manage and Cut Costs – Intelligently / Waileman Andrew. – Nicholas Brealey Publishing, 2010 – 240 p.

Sungatullina Liliya Bagramovna

Kazan Federal University, Institute Economy and Finance

420012, Kazan, street Butlerova 4.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Department of «Economic analysis and Audit»

Ph.: 8-917-399-95-47

E-mail: Lilia_sungat@mail.ru

Е.С. СМИРНОВ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье автором обоснована необходимость проведения анализа финансово-результативных показателей коммерческой организации для целей налогообложения, проведены соответствующие расчеты и дана оценка влияния налогообложения на финансовое состояние коммерческой организации.

Ключевые слова: анализ, налогообложение, прибыль, финансовое состояние, коммерческая организация.

Формирование финансовых результатов деятельности коммерческой организации зависит от ее учетной политики, которая преследует одну из двух возможных целей:

- минимизацию налоговой нагрузки;
- оптимизацию финансового состояния организации.

В ряде случаев эти цели взаимоисключают друг друга.

Так, если выбирать методы учета, дающие максимально высокую оценку прибыли, то, тем самым, завышается налоговая база. И, наоборот, если цель – снизить налоговые платежи организации, выбираются методы учета, максимизирующие расходы текущего периода и оценку активов и прибыли. В этом случае снижаются показатели финансового состояния организации – коэффициенты платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости.

Поскольку прибыль является одним из ключевых показателей эффективности деятельности организации, ее величина может повлиять на доступность внешнего финансирования [1].

Завышение прибыли может быть выгодно организации в случае привлечения долгосрочных инвестиций. Если акционерное общество (общество с ограниченной ответственностью) выплачивает дивиденды (часть прибыли), то в увеличении прибыли заинтересованы акционеры (учредители, участники).

Вместе с тем организация может стремиться минимизировать налоговые платежи.

Чем меньше бухгалтерская прибыль, тем, при прочих равных условиях, меньше налогооблагаемая прибыль, которая может отличаться от налоговой в результате корректировки условного расхода по налогу на прибыль, и, следовательно, – налоговые обязательства организации. Уменьшая бухгалтерскую прибыль и изменяя сроки уплаты налога на прибыль, можно сэкономить на налогах [2].

Варьируя учетной методологией в дозволенных законом рамках, существует возможность в ряде случаев достигать обеих целей – оптимизации финансового положения компании и снижения объема налоговых платежей – одновременно.

Финансовая результативность (прибыльность) коммерческой организации важна для понимания ее деятельности в целом, а также для определения предпосылок устойчивого развития. Эта информация отражается в ежегодной финансовой отчетности коммерческой организации.

Проведем горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности коммерческой организации по форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» за 2010-2012 годы (табл. 1).

Таблица 1 – Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках коммерческой организации

Наименование показателя, тыс. рублей	2010 г.	2011 г.	Темп роста, %	Абсолютное отклонение	2012 г.	Темп роста, %	Абсолютное отклонение
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи продукции	9425	12157	128,99	2732	11861	97,57	-296
Себестоимость проданной продукции	8201	10117	123,36	1915	9893	93,87	-224
Валовая прибыль	1224	2040	166,67	816	1968	96,47	-72
Прибыль от продаж	1224	2040	166,67	816	1968	96,47	-72
Прочие доходы	38	17	44,74	-21	0	0	-17
Прочие расходы	32	35	109,38	3	34	97,14	-1
Прибыль до налогообложения	1230	2022	164,39	792	1934	95,65	-88
Чистая прибыль отчетного периода	180	712	395,56	532	926	130,06	214

В 2011 году выручка от продажи продукции выросла на 2 732 тыс. рублей, темп роста составил 128,99%, при этом в 2012 году данный показатель сократился на 296 тыс. рублей, по сравнению с 2011 годом, но, при сравнении показателей 2012 и 2010 годов, очевидно повышение на 2436 тыс. рублей.

Отрицательная динамика 2012 года вызвана снижением показателя себестоимости на 224 тыс. рублей и, как следствие, снижение цен на производимую коммерческой организации продукцию. При этом себестоимость проданной продукции в 2011 году увеличилась на 1915 тыс. рублей при темпе роста 123,36%.

Показатель валовой прибыли показывает потенциальную доходность фирмы.

В 2011 году сумма валовой прибыли увеличилась по сравнению с 2010 годом на 60%. Уменьшение показателя прибыли от продаж в 2012 году также могло произойти в связи со снижением цен без сокращения издержек или в результате повышения себестоимости без повышения цен. Так как в результате анализа было выявлено сокращение себестоимости на 224 тыс. рублей, следовательно, отрицательная динамика показателя валовой прибыли вызвано снижением цен, а также является следствием падающего спроса на продукцию.

Показатель прочих доходов коммерческой организации имеет отрицательную динамику в течение всего исследуемого периода.

Сокращение в 2011 году составило 21 тыс. рублей, в 2012 г. – 17 тыс. рублей.

Показатель прочих расходов имеет незначительное повышение в 2011 году; в 2012 году он сократился на 1 тыс. рублей по сравнению с 2011 г., темп роста при этом составил 97,14%.

Прибыль до налогообложения показывает финансовый результат, который был получен организацией от всех видов деятельности за отчетный период. Значение данного показателя на объекте исследования в 2011 году увеличился по сравнению с 2010 годом на 792 тыс. рублей, а в 2012 году – сократился на 88 тыс. рублей, темп роста составил 95,65%.

Чистая прибыль отчетного периода показывает сумму прибыли, полученной коммерческой организацией без учета налога на прибыль организаций.

Несмотря на отрицательную динамику показателей Отчета о прибылях и убытках в 2012 году, чистая прибыль имеет стабильную положительную динамику.

В 2011 году данный показатель увеличился на 532 тыс. рублей, а в 2012 – на 214 тыс.

рублей по сравнению с 2011 годом. Темп роста в 2011 году составил 395,66%, то есть значение показателя увеличилось практически в 4 раза по сравнению с 2010 годом, а в 2012 году темп роста составил 130,06%.

Налоговой базой по налогу на прибыль организаций является полученный коммерческой организацией положительный финансовый результат [3].

Для анализа факторов, влияющих на величину налога на прибыль организаций, рассчитаем сумму данного налога с помощью метода цепных подстановок (табл. 2).

Таблица 2 – Данные для проведения факторного анализа налога на прибыль организаций коммерческой организации

Показатель, руб.	2010 г.	2011 г.	Абсолютное отклонение	2012 г.	Абсолютное отклонение
1	2	3	4	5	6
Доходы от реализации	12156998	11860857	-296141	17531600	5670743
Внереализационные доходы	16400	200	-16200	1385	1185
Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации	10116772	9892563	-224209	15201409	5308846
Внереализационные расходы	34948	34524	-424	32422	-2102
Ставка	20	20	0	20	0
Налоговая база	2021678	1933970	-87708	2299154	365184

Проведем факторный анализ налога на прибыль организаций, используя показатели по данному налогу за 2010 – 2012 гг. (табл. 3).

Таблица 3 – Результаты факторного анализа налога на прибыль организаций за 2010-2011 гг. (руб.)

Показатель	Расчет	Результаты расчета
1	2	3
Сумма налога за 2010 г. (H_p)	$(12156998 + 16400 - 10116772 - 34948) \times 0,2$	404336
Сумма налога за счет изменения величины доходов от реализации	$(11860857 + 16400 - 10116772 - 34948) \times 0,2$	344107
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных доходов	$(11860857 + 200 - 10116772 - 34948) \times 0,2$	341867
Сумма налога за счет изменения величины расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации	$(11860857 + 200 - 9892563 - 34948) \times 0,2$	386709
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных расходов	$(11860857 + 200 - 9892563 - 34524) \times 0,2$	386794

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Расчет изменения суммы налога от влияния конкретных факторов		
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных доходов	341867 - 344107	-2240
Сумма налога за счет изменения величины расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации	386709 - 341867	44842
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных расходов	386794 - 386709	85
Проверка полученных результатов		
Общее изменение по всем факторам	-2240 + 44842 + 85	42687
Изменение суммы налога за счет ставки за минусом величины изменения суммы налога за счет изменения суммы доходов от реализации	386794 - 344107	42687

Таким образом, наибольшее влияние на сумму налога на прибыль организаций (увеличение на 386794 рубля) оказало уменьшение внереализационных расходов в 2011 году на 424 рубля.

Уменьшение доходов от реализации в 2011 году на 296141 рубль способствовало увеличению налога на прибыль на 344107 рублей; снижение внереализационных доходов на 16200 рублей повлекло за собой увеличение рассматриваемого налога на 341867 рублей.

Снижение суммы расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации, на 224209 рублей, увеличило налог на прибыль на 386709 рубль.

В целом, за счет изменения всех факторов, налог на прибыль на предприятии снизился на 42687 рублей.

Проведем факторный анализ налога на прибыль организаций, используя показатели по данному налогу за 2011 и 2012 годы (табл. 4).

Таблица 4 – Результаты факторного анализа налога на прибыль организаций за 2011-2012 гг. (руб.)

Показатель	Расчет	Результаты расчета
1	2	3
Сумма налога за 2010 г. (H_B)	$(11860857 + 200 - 9892563 - 34524) \times 0,2$	386794
Сумма налога за счет изменения величины доходов от реализации	$(17531600 + 200 - 9892563 - 34524) \times 0,2$	1520943
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных доходов	$(17531600 + 1385 - 9892563 - 34524) \times 0,2$	1521180

Продолжение таблицы 4

1	2	3
Сумма налога за счет изменения величины расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации	$(17531600 + 1385 - 15201409 - 34524) \times 0,2$	459410
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных расходов	$(17531600 + 1385 - 15201409 - 34422) \times 0,2$	459831
Расчет изменения суммы налога от влияния конкретных факторов		
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных доходов	1520943 - 386794	1134149
Сумма налога за счет изменения величины расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации	1521180 - 1520943	237
Сумма налога за счет изменения величины внереализационных расходов	459410 - 1521180	-1061770
Проверка полученных результатов		
Общее изменение по всем факторам	1134149 + 237 - 1061770	73037
Изменение суммы налога за счет ставки за минусом величины изменения суммы налога за счет изменения суммы доходов от реализации	459831 - 386794	73037

Таким образом, в 2012 году на сумму налога на прибыль организаций наибольшее влияние оказало увеличение внереализационных доходов на 1185 рублей и увеличение доходов от реализации на 5670743 рубля. Это значительное увеличение суммы доходов увеличило налог на прибыль на 1520943 рубля.

Увеличение расходов, уменьшающих сумму доходов от реализации на 5308846 рублей, повлекло увеличение уплачиваемой суммы налога на прибыль организаций на 459410 рублей.

В свою очередь уменьшение внереализационных расходов на 2102 рубля увеличило налог на 459831 рубль. В целом, за счет изменения всех факторов, налог на прибыль организаций коммерческой организации увеличился на 73037 рублей [4].

Определим влияние факторов на налог на прибыль организаций в 2012 году используя интегральный метод (табл. 5).

Таблица 5 – Результаты анализа налога на прибыль организаций за 2012 г. интегральным методом (руб.)

Показатель	Расчет	Результаты расчета
1	2	3
Сумма налога в 2011 г.	$1933970 \times 0,2$	386794
Сумма налога в 2012 г.	$2299154 \times 0,2$	459831

Продолжение таблицы 5

1	2	3
Изменение суммы налога на прибыль организаций за счет конкретных факторов		
Изменение суммы налога за счет изменения величины налоговой базы	$365184 \times 0,2 + \frac{0 \times 365184}{2}$	73037
Изменение суммы налога за счет изменения величины налоговой ставки	$1933970 \times 0 + \frac{0 \times 365184}{2}$	0
Проверка полученных результатов		
Общее изменение суммы налога	459831 - 386794	73037
Изменение суммы налога за счет изменения величины налоговой базы и налоговой ставки	73037 + 0	73037

В 2012 году на величину налога на прибыль организаций оказало влияние изменение налоговой базы на 365184 рубля в сторону увеличения. Непосредственно сумма самого налога увеличилась по сравнению с 2011 годом на 73037 рублей. Из-за неизменности ставки налога общее изменение за счет всех факторов составляет такую же сумму – 73037 рублей.

Данные, полученные при расчете методом цепных подстановок, несколько отличаются от данных, полученных интегральным методом, так как расчет производился подробно по каждому фактору, оказывающему влияние на налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

Проведем оценку влияния налогообложения на финансовое состояние коммерческой организации, проанализировав влияние налоговых платежей на объем производства и реализации продукции, влияние налоговых платежей на себестоимость продукции, влияние налоговых платежей на финансовые результаты и на чистую прибыль организации (табл. 6).

Таблица 6 – Оценка влияния налогообложения на финансовое состояние коммерческой организации (руб.)

№ п/п	Показатель	Формула	Значение		
			2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5	6
1. Анализ влияния налоговых платежей на объем производства и реализации продукции					
1	Изменение налоговых платежей, которые прямопропорционально зависят от объема продаж	$\Delta \text{НП}_1 = \sum_{i=1}^n \pm \Delta v_p \times c_{\text{Н}_i}$	73845	221535	106665
2	Динамика налоговых платежей	$T_v > T_{\text{НП}}$; $T_v < T_{\text{НП}}$; $T_v = T_{\text{НП}}$.	106,46 < 111,83	118,2 > 112,49	107,41 < 107,78

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6
2. Анализ влияния налоговых платежей на себестоимость продукции					
3	Изменение платежей за счет изменения объема производства	$\Delta H_i = \left(\frac{H_i}{V_0} - \frac{H_i}{V_1} \right) \times V_1$	$\Delta H_z = -4640$ $\Delta H_{\text{тп}} = -1942$	$\Delta H_z = -4164$ $\Delta H_{\text{тп}} = -4928$	$\Delta H_z = -4556$ $\Delta H_{\text{тп}} = -2209$
3. Анализ влияния налоговых платежей на финансовые результаты					
4	Изменение величины налога на имущество организаций за счет переоценки основных фондов	$\Delta НИ_1 = \Delta \Phi_1 \times C_{\text{и}}$ $\Delta НИ_2 = \Delta \Phi_2 \times C_{\text{и}}$ $\Delta НИ_3 = \Delta \Phi_3 \times C_{\text{и}}$	$\Delta НИ_1 = 0$ $\Delta НИ_2 = 0$ $\Delta НИ_3 = 0$	$\Delta НИ_1 = 0$ $\Delta НИ_2 = 0$ $\Delta НИ_3 = 0$	$\Delta НИ_1 = 0$ $\Delta НИ_2 = 0$ $\Delta НИ_3 = 0$
5	Изменение величины налога на прибыль организаций в связи с изменением налога на имущество организаций	$\Delta НП_1 = \Delta НИ_1 \times C_{\text{тп}}$	$\Delta НП_1 = 0$	$\Delta НП_1 = 0$	$\Delta НП_1 = 0$
4. Анализ влияния налоговых платежей на чистую прибыль					
6	Величина недополученной прибыли	$\Delta П_{\text{плат}} = П - П_{\text{ч}}$	$\Delta П_{\text{плат}} = 1310$	$\Delta П_{\text{плат}} = 1008$	$\Delta П_{\text{плат}} = 3776$
<p>где Δv_p – величина изменения объема реализации продукции в действительных ценах за анализируемый период;</p> <p>C_{H_i} – ставка i-го налога;</p> <p>T_v – темп роста объема реализации продукции;</p> <p>$T_{\text{нп}}$ – темп роста налоговых платежей;</p> <p>ΔH_i – величина снижения земельного и транспортного налога за анализируемый период;</p> <p>V_0 и V_1 – объем производства и реализации продукции;</p> <p>$\Delta \Phi$ – изменение величины стоимости основных производственных фондов за счет их переоценки;</p> <p>$C_{\text{и}}$ – ставка налога на имущество организаций;</p> <p>$\Delta НИ_1$ – изменение величины налога на имущество организаций;</p> <p>$C_{\text{тп}}$ – ставка налога на прибыль организаций;</p> <p>Π – сумма прибыли предприятия, которая могла бы остаться в его распоряжение если бы данная организация не являлась плательщиком налогов и сборов;</p> <p>$\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты всех налогов и сборов [5].</p>					

Налоговая база зависит не только от расширения сферы деятельности предприятия, ее масштабы и структуры, но и от изменения непосредственно налоговой системы.

Изменение налоговых платежей, которые прямо зависят от объема продаж, на объекте исследования в 2011 году составило 221535 рублей, что на 147690 рублей больше, чем в 2010 году. В 2012 году наблюдается снижение показателя до 106665 рублей, которое связано с увеличением объема реализации в 2011 году по сравнению с 2010 на 195000 рублей.

За анализируемый период динамику налоговых платежей необходимо сопоставить с темпами роста объема реализации продукции. В 2010 и в 2012 годах темп роста объема реализации меньше темпа роста налоговых платежей, что свидетельствует о тенденции повышения тяжести налогового бремени в коммерческой организации, в 2011 году наблюдалась тенденция снижения тяжести налогового бремени, так как темп роста налоговых платежей меньше темпа роста объема реализации.

Изменение величины налога на имущество организаций за счет переоценки основных производственных фондов, а также изменение величины налога на прибыль организаций в связи с изменением налога на имущество организаций на объекте исследования не наблюдается, так как за три исследуемых года в организации не проводилась переоценка основных средств, ввода и выбытия основных производственных фондов также не наблюдалось и ускоренные коэффициенты амортизации не применялись. Данный факт был

подтвержден при расчете доли основных средств в активах, который за исследуемый период имел отрицательную динамику и свидетельствовал о моральном и физическом износе основных средств коммерческой организации.

Таким образом, анализ финансово-результативных показателей коммерческой организации для целей налогообложения позволяет получить информацию о влиянии применяемой системы налогообложения на финансовое состояние коммерческой организации и сделать выводы об эффективности проводимой налоговой политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дедкова, Е.Г. Информационное обеспечение анализа налоговых затрат [Текст] / Е.Г. Дедкова // Управленческий учет. – 2010. – №8. – С. 49-56.
2. Дедкова, Е.Г. Методика анализа влияния налоговых затрат на финансовые результаты деятельности предприятий [Текст] / Е.Г. Дедкова // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – №10 (225). – С. 76-83.
3. Попова, Л.В. Теоретические аспекты налогового анализа [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2010. – №6. – С. 77-83
4. Маслов, Б.Г. Модель анализа взаимовлияния показателей финансового состояния и налогообложения организации [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – 2012. – №6.
5. Васильева, М.В. Анализ эффективности управления финансовым результатом деятельности организаций в целях налогового планирования [Текст] / М.В. Васильева // Управленческий учет. – 2009. – №11 – С. 54-64.

Смирнов Евгений Сергеевич

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет - УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

E.S. SMIRNOV

ANALYSIS OF FINANCIAL AND PRODUCTIVE INDICATORS PROFIT ORGANIZATION FOR TAX PURPOSES

In the article the author of the necessity of analyzing the financial and productive indicators profit organization for tax purposes, the relevant calculations performed and the evaluation of the influence of taxation on the financial condition of a commercial organization.

Keywords: *analysis, taxation, earnings, financial condition, business organization.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Dedkova, E.G. Informacionnoe obespechenie analiza nalogovyh zatrat [Tekst] / E.G. Dedkova // Upravlencheskij uchet. – 2010. – №8. – S. 49-56.
2. Dedkova, E.G. Metodika analiza vlijaniya nalogovyh zatrat na finansovye rezul'taty dejatel'nosti predpriyatij [Tekst] / E.G. Dedkova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. – №10 (225). – S. 76-83.
3. Popova, L.V. Teoreticheskie aspekty nalogovogo analiza [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. - 2010. - №6. – S. 77-83
4. Maslov, B.G. Model' analiza vzaimovlijaniya pokazatelej finansovogo sostojaniya i nalogooblozhenija organizacii [Tekst] / B.G. Maslov // Upravlencheskij uchet. – 2012. – №6.
5. Vasil'eva, M.V. Analiz jeffektivnosti upravlenija finansovym rezul'tatom dejatel'nosti organizacij v celjah nalogovogo planirovanija [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Upravlencheskij uchet. – 2009. – №11 – S. 54-64.

Smirnov Evgenij Sergeevich

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

УДК 657.47

М.С. СОРОКИНА, Д.В. СИМОНОВ

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО УЧЕТНОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ¹

В статье рассмотрен процесс формирования единого учетного пространства посредством родственных характеристик его элементов, подробно изучены характеристики единого учетного пространства.

Ключевые слова: добавленная стоимость, учет, единое учетное пространство, поэлементная оценка добавленной стоимости.

На современном этапе развития как российской, так и мировой экономики в свете происходящих ежегодно значительных изменений в учетной системе, она все больше приобретает характер единого учетного пространства. Этому способствует множество факторов: все более широкое распространение и применение Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности и Международных стандартов аудита, деятельность сформированного Международного форума развития бухгалтерского учета и т.д. Но самым значимым, на наш взгляд, фактором является сближение финансового, налогового и управленческого учета вместе с их функциональными подсистемами, образующих в своей совокупности, взаимодействии и взаимовлиянии единое учетное пространство, в рамках которого и происходит формирование и оценка такой категории как «добавленная стоимость».

Руководство большинства предприятий с каждым днем начинает серьезнее подходить к формированию единого учетного пространства внутри своей фирмы с учетом стратегических и тактических целей, позволяющего необходимым образом организовать процессы движения информационных потоков между его системами.

Под единым учетным пространством понимаем неотделимую от общего экономического информационного пространства часть, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов (систем), которые в ходе деятельности предприятия осуществляют сбор, обработку, хранение, распространение и анализ учетной информации для целей принятия эффективных управленческих решений.

Формирование единого учетного пространства происходит посредством взаимодействия его элементов (финансового, налогового и управленческого учета) которое осуществляется с помощью непрерывно движущихся информационных потоков между ними. Оно позволит наиболее эффективно гармонизировать весь учетный процесс внутри современных предприятий, адаптировать его к условиям внешней среды и даст возможность осуществлять наиболее достоверную поэлементную оценку добавленной стоимости.

Значимость оценки добавленной стоимости, которую на сегодняшний день осуществляет незначительное количество российских предприятий и по различным не всегда корректным методикам, существенно повышается. Для этого необходима информация, которая будет способствовать достижению непрерывности и повышению эффективности данного процесса, что возможно лишь в рамках сформированного единого учетного пространства.

В 2006 году налоговый учет был официально обособлен от бухгалтерского учета, тем самым российское государство обеспечило соблюдение, в первую очередь, своих интересов, отдав на решение руководителям и собственникам предприятий и организаций вопросы

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения соглашения № 14.132.21.1032 от 07 сентября 2012 г. по проблеме «Поэлементная оценка добавленной стоимости в условиях формирования единого учетного пространства»

структуры и принципов построения учетной системы в целом. В настоящее же время такое обособление в наибольшей степени способствует сближению финансового, налогового и управленческого учета, которые, объединяясь и взаимодействуя, образуют единое учетное пространство, а потоки информации каждой из выделенных подсистем формируют весь объем финансово-экономических данных и показателей, необходимых для анализа деятельности хозяйствующих субъектов в целях принятия эффективных управленческих решений.

Концепция Л.В. Поповой была усовершенствована И.А. Масловой, доктором экономических наук, профессором, в соответствии с актуальными требованиями к учетно-аналитической информации. В работах И.А. Масловой предлагается вместо имеющегося понятия «учетная подсистема УАС» ввести категорию «учетно-отчетная элементарная система», так как в связи с реформированием национальной системы учета в России в соответствии с МСФО повышается значимость бухгалтерской отчетности, как основного источника информации для пользователей, принимающих управленческие решения. И.А. Маслова разработала коммуникационную модель взаимодействия основных элементов в едином информационном учетном пространстве [4-6].

Возможность создания единого учетного пространства обуславливается родственными характеристиками его элементов (Рис. 1).

Единое учетное пространство создается в результате запросов внешних и внутренних пользователей информации, которую не могут представить существующие по отдельности без постоянного взаимодействия его системы, в том числе данные о величине созданной на предприятии добавленной стоимости, ее поэлементной оценке.

Качество управленческих решений на любом предприятии находится в прямой зависимости от того, в каком состоянии находится система учета. Это связано с тем, что информационная база для целей управления, оценки и анализа формируется именно учетными системами.

Исходя из данной информации, можно отметить, что построение модели взаимодействия бухгалтерского, налогового и управленческого учета требует системности в процессе накопления и обобщения учетных данных, а также их отражения в отчетности. Это свидетельствует о необходимости создания единого интегрированного учетного пространства.

В основе формирования единого учетного пространства лежит система отражения информации на счетах бухгалтерского учета, которая будет образовать целостность пространства и способствовать аккумулированию информации для целей налогообложения и управления добавленной стоимостью предприятия [5].

Это даст возможность осуществить одну из важнейших целей формирования единого учетного пространства: обеспечение всех заинтересованных пользователей информацией, необходимой для целей оперативного, тактического и стратегического управления результатами деятельности предприятия.

Фактором успешного развития предприятия является своевременная адаптация сформированного учетного пространства к постоянно происходящим изменениям внешней и внутренней среды.

Основными факторами, оказывающими непосредственное влияние на состояние современного учета, являются:

- международная стандартизация учетной деятельности;
- повсеместное применение информационных технологий;
- увеличение групп потребителей учетных данных и их потребностей в более подробной и системной информации;
- необходимость в дифференциации и интеграции видов учета на базе достижений современных информационных технологий.

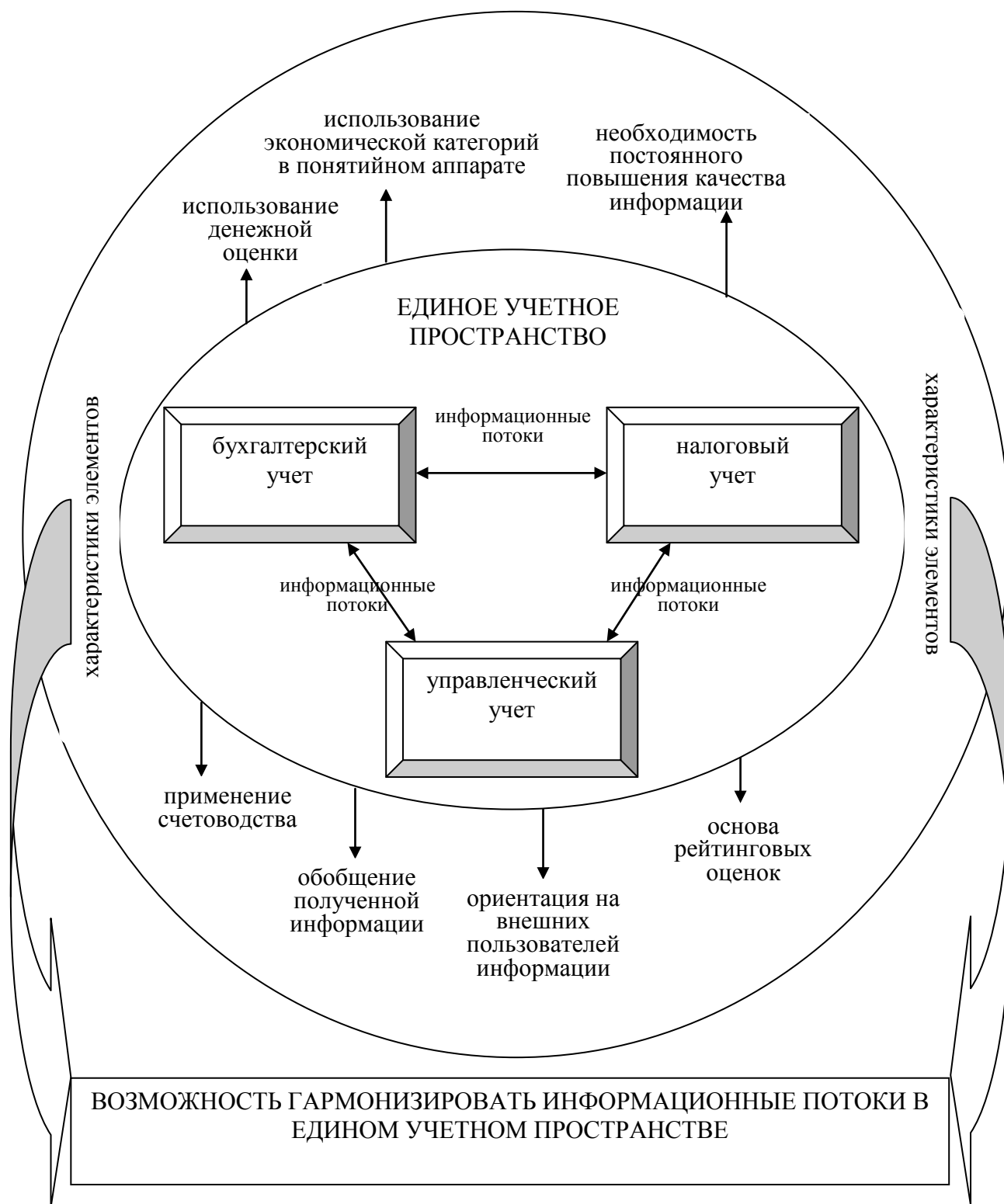


Рисунок 1 – Формирование единого учетного пространства посредством родственных характеристик его элементов

Одной из наиболее значимых проблем на современном этапе экономического развития становится качество информации, циркулирующей в учетном пространстве. Она распространяется в первую очередь на учетно-отчетные информационные потоки между системами финансового, налогового и управленческого учета [3].

Под качеством учетно-отчетной информации следует понимать совокупность характеристик учетно-отчетного пространства, которые определяют возможность удовлетворять потребности в определенном роде информации внешних и внутренних

пользователей, а именно: собственников, учредителей и акционеров, руководство предприятия, фискальных органов, органов статистики и т.д.

Структурная организация единого учетного пространства представляет собой совокупность первичных и вторичных учетных процессов, которые осуществляются для целей удовлетворения потребностей различных категорий пользователей в информации путем ее преобразования из первичной в учетно-отчетную в условиях действующего законодательства и существующего методического и организационного обеспечения учетной системы.

Сближение и соединение систем бухгалтерского, управленческого и налогового учета в целях создания единого учетного пространства рассматривали в своих работах Л.В. Попова и В.А. Константинов [8, 9]. По мнению авторов, учитывая, что каждый элемент учетного пространства (финансовый, управленческий и налоговый учет) имеет специфические цели и задачи, предназначенные для ее достижения, довольно часто все они имеют общую информационную базу и в целом образуют единую систему учета, со схожими, а иногда и идентичными методами ведения.

В результате дублирования операций внутри каждого элемента учетного пространства резко возрастает сумма накладных расходов, а поэтому возникает реальная потребность в разработке единой системы сбора, обработки и анализа экономической информации предприятия.

Формирование единого учетного пространства и как его части информационного обеспечения позволит создать базис для принятия эффективных управленческих решений и осуществлять своевременный контроль за ходом и результатами производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

При этом важна функциональная организация учетной деятельности, которая позволит оперативно реагировать специалистам в сфере финансового, налогового, управленческого учета на:

- появление новых объектов учета в сфере их профессиональной деятельности;
- своевременное выявление потенциальных или новых характеристик и качеств учитываемых объектов;
- осуществление интерпретации учетных данных в разрезах, наиболее отвечающих потребностям управления в соответствующей функциональной области.

Необходимое в рамках формирования единого учетного пространства сближение источника учетных данных и пользователя, которой использует эти данных для целей управления, осуществляется за счет функциональной направленности учетной деятельности и приводит к формированию профессиональных знаний специалиста об объекте учета уже на стадии проведения им учетных процедур.

Данные налоговой подсистемы должны отражать:

- порядок формирования суммы доходов и расходов;
- порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем (налоговом) периоде;
- сумму остатков расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы следующих налоговых периодов;
- порядок формирования сумм создаваемых резервов;
- сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу (выявляется на счетах бухгалтерского учета).

Финансовая система регулируется обширной нормативной базой, включающей нормы, нормативы и инструктивные документы, которые выступают основой для составления бизнес-планов, начислений в различные фонды, исчисления и уплаты налогов и сборов, а также для выполнения других не менее значимых расчетов.

Нормативно-правовая документация в сфере финансового учета предназначена для целей: грамотного составления и использования первичных учетных документов, что определяет характер всего дальнейшего процесса ее преобразования в рамках осуществления

на предприятии учетных операций; упорядочивание процессов ведения бухгалтерского учета; обеспечение сохранности собственности организации, устранение факторов хищения; избежание ошибок при постановке финансового учета [3].

Нормативно-правовая документация разрабатывается и действует в рамках отдельных подсистем и компонентов единого учетного пространства. Поэтому для целей гармонизации информационных потоков между его элементами необходимо развитие теоретико-методических разработок в области формирования единого учетного пространства с учетом комплекса нормативно-правовых актов, регулирующих его отдельные подсистемы, их взаимосвязей и взаимодействий.

В рамках формирования учетного пространства можно выделить внутреннюю и внешнюю среду.

Внутренняя среда учетно-налоговой системы представлена тремя основными подсистемами:

- финансовая составляющая: финансовый учет, финансовый анализ, финансовый аудит;
- налоговая составляющая: налоговый учет, налоговый анализ и налоговый аудит;
- управленческая составляющая: управленческий учет, управленческий анализ и управленческий аудит [1].

Данные подсистемы, включающие в себя еще по несколько элементов каждая, во взаимосвязях и в рамках обособленного функционирования, образуют единое учетное пространство, основные характеристики которого представлены на рисунке 2.

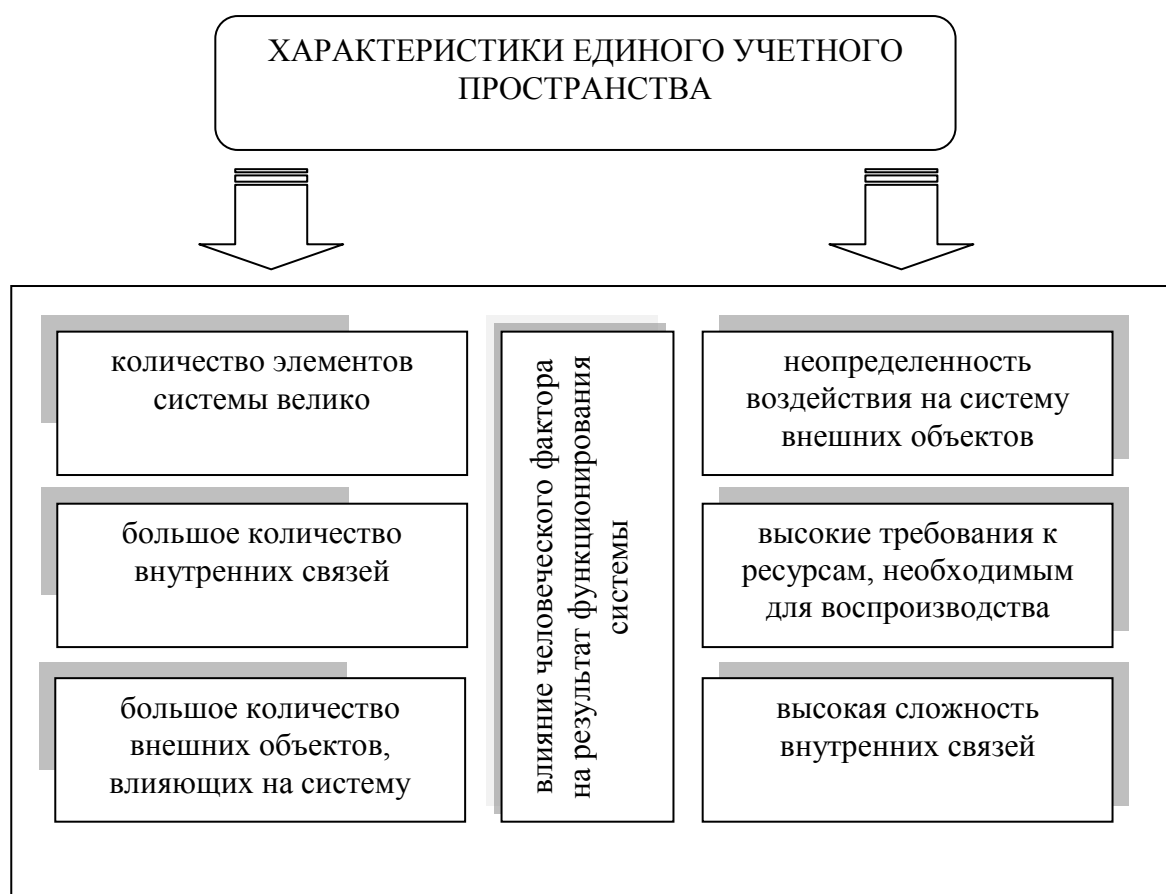


Рисунок 2 – Характеристики единого учетного пространства

Учетное пространство в своей основе имеет систему бухгалтерской информации, экономической, налоговой, статистической, аналитической [9].

Коммуникации, связанные со сбором, передачей, переработкой информации о конкретном объекте учетного пространства, необходимой определенного ранга

пользователям для целей реализации управленческой функции, в совокупности представляют собой информационную систему. Она создается для каждого объекта учетного пространства.

Если информационная система выстроена эффективно, то есть принимает во внимание различия между уровнями управления, сферами действия, а также внешними обстоятельствами и выдает необходимые каждому уровню управления данные для реализации управленческой функции, это говорит о должным образом сформированном учетном пространстве внутри предприятия.

Формирование единого учетного пространства как единого информационного пространства учетной информации, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия начинается с определения положений учетной политики.

При этом под учетной политикой мы понимаем не совокупность способов и методов ведения бухгалтерского и налогового учета, которая должна быть сформирована и оформлена в соответствии с действующим законодательством в сфере бухгалтерского учета и налогообложения, а систему стратегических направлений, которые будут отражать такие моменты:

- принципы осуществления учета на предприятии;
- объекты учета;
- измерители, применяемые для целей отражения информации в системе бухгалтерского и налогового учета;
- периодичность отражения информации и т.п.

В ней же должны быть отражены положения, касающиеся ведения управленческого учета на предприятии. Таким образом, учетная политика в данном случае представляет собой систему планирования, прогнозирования, анализа и контроля деятельности предприятия с целью эффективной реализации функции управления.

Важным условием является совместимость учетной информации, которая имеет семантическую, синтаксическую и прагматическую составляющие. Каждая из видов информации имеет свою специфическую меру. В свою очередь, совместимость характеризуется пересечением и взаимодействием определенных мер. Снижение уровня совместимости учетной информации до определенного предела ведет к сбоям в работе всей системы генерации учетной информации и в целом к ее нестабильности.

Составляющие учетного пространства и его элементы необходимо исследовать во взаимосвязи и взаимообусловленности, поэтому модель учетного пространства должна быть адаптирована к происходящим изменениям в обществе и посттрансформационной экономике в целом [2].

Таким образом, формирование единого учетного пространства должно объединить в себе многочисленные административные задачи учета, анализа, аудита, отчетности и налогообложения, решение которых посредством тесной взаимосвязи и единой направленности составляющих системы, позволит принимать организации эффективные управленческие решения.

Формализация этих задач позволит многократно сократить объём бухгалтерских процедур, усилить планирование и контроль на предприятии.

На основе данных учетного пространства осуществляется управление конкретным предприятием.

Однако учетная информация может быть использована для аналитических и управленческих целей на уровне государства, в связи с чем стоит задача выработки необходимой информационной базы, формируемой в статистическом учете в соответствии с принципами и методами единого учетного пространства.

На сегодняшний день множество факторов, главнейшими из которых выступают: усиление процессов глобализации экономики, стремительный научно-технический прогресс в средствах связи, повсеместное развитие международных отношений влияют на формирование единого учетного пространства как на уровне отдельных предприятий, так и в

мировом масштабе. Все больше субъектов экономики приходит к выводу о том, что единое учетной пространство является неотъемлемой частью единого информационного пространства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакса, Н.Г. Модель информационной учетно-налоговой системы [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 10/ (225). – С. 22-28.
2. Гудков, А.А. Понятийные категории информационных потоков при взаимодействии бухгалтерского и налогового учет [Текст] / А.А. Гудков, М.С. Сорокина // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – №2. – С. 20-25.
3. Дедкова, Е.Г. Моделирование аналитического обеспечения организации информационной учетно-налоговой системы хозяйствующего субъекта [Текст] / Е.Г. Дедкова // Управленческий учет. – 2011. – № 10.
4. Маслова, И.А. Порядок формирования денежного эквивалента добавленной стоимости [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2010. – №9. – С. 27-35/
5. Маслова, И.А. Аналитические процедуры управленческого и налогового информационно-учетного обеспечения оценки добавленной стоимости продукции сельского хозяйства [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2010. – №10. – С. 56-64.
6. Маслова, И.А. Методология формирования отраслевой добавленной стоимости и стоимости продукции в справедливой оценке в инновационной экономике [Текст] / И.А. Маслова // Управленческий учет – 2012. – №4. – С.92-100/
7. Сорокина, М.С. Взаимодействие элементов учетной системы в рамках формирования добавленной стоимости [Текст] / М.С. Сорокина // Экономические и гуманитарные науки – 2012. – №11. – С. 41-46.
8. Попова, Л.В. Экономическая информация в управлении промышленным предприятием [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 4. – С. 112-116.
9. Попова, Л.В. Информационные потоки учетно-налоговой системы [Текст] / Л.В. Попова // Экономические и гуманитарные науки . – 2010. – №9. – С.98-104/

Сорокина Мария Сергеевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: mashasms1@gmail.com

Симонов Денис Валерьевич

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское ш., 40

Тел.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

M.S. SOROKINA, D.V. SIMONOV

CREATING A SINGLE ACCOUNT OF SPACE AS A FACTOR IN DETERMINING THE EVALUATION PROCESS OF VALUE ADDED

The article describes the process of forming a unified space through an accounting related characteristics of its elements, studied in detail the characteristics of a single accounting space.

Keywords: value added, accounting, unified accounting space, item assessment of value added.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Varaksa, N.G. Model' informacionnoj uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. – № 10/ (225). – S. 22-28.
2. Gudkov, A.A. Ponjatijnye kategorii informacionnyh potokov pri vzaimodejstvii buhgalterskogo i nalogovogo uchet [Tekst] / A.A. Gudkov, M.S. Sorokina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2012. – №2. – S. 20-25.
3. Dedkova, E.G. Modelirovanie analiticheskogo obespechenija organizacii informacionnoj uchetno-nalogovoj sistemy hozjajstvujushhego sub#ekta [Tekst] / E.G. Dedkova // Upravlencheskij uchet. – 2011. – № 10.
4. Maslova, I.A. Porjadok formirovanija denezhnogo jekvivalenta dobavlennoj stoimosti [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. – 2010. – №9. – S. 27-35/
5. Maslova, I.A. Analiticheskie procedury upravlencheskogo i nalogovogo informacionno-uchetnogo obespechenija ocenki dobavlennoj stoimosti produkcii sel'skogo hozjajstva [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet. – 2010. – №10. – S. 56-64.
6. Maslova, I.A. Metodologija formirovanija otraslevoj dobavlennoj stoimosti i stoimosti produkcii v spravedljivoj ocenke v innovacionnoj jekonomike [Tekst] / I.A. Maslova // Upravlencheskij uchet – 2012. – №4. – S.92-100/
7. Sorokina, M.S. Vzaimodejstvie jelementov uchetnoj sistemy v ramkah formirovanija dobavlennoj stoimosti [Tekst] / M.S. Sorokina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki – 2012. – №11. – S. 41-46.
8. Popova, L.V. Jekonomicheskaja informacija v upravlenii promyslennym predprijatijem [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2012. – № 4. – S. 112-116.
9. Popova, L.V. Informacionnye potoki uchetno-nalogovoj sistemy [Tekst] / L.V. Popova // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki . – 2010. – №9. – S.98-104/

Sorokina Mariya Sergeevna

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Ph.: (4862) 41-70-68

E-mail: mashasms1@gmail.com

Simonov Denis Valer'evich

State University-ESPC

Postgraduate student of the Department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe shosse, 40

Ph.: (4862) 41-70-68

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 332.02

И.Ю. ЗИНЧЕНКО

ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

В статье рассмотрены варианты оценки результатов управленческой деятельности органов исполнительной власти. Определена модель оценки и улучшения качества управления организаций общественного сектора «САФ».

Ключевые слова: модель САФ, стратегическая база данных для создания системы сбалансированных показателей муниципальной социально-экономической политики, целевые показатели критерии результатов деятельности ряда структурных подразделений администраций муниципальных образований.

Поскольку в большинстве сфер деятельности органов государственной и муниципальной служб детальный анализ по каждому из управленческих решений невозможен, целесообразно определить возможность (не всегда и не для всех случаев имеющуюся) применения интегральных показателей управленческой продуктивности.

При разработке таких показателей важно в числе прочего учесть, что наиболее типичной ошибкой является акцент на количественных показателях. Например: количество принимаемых (исполняемых) решений; количество разработанных программ и планов; количество устраненных аварий в системе жилищно-коммунального хозяйства; количество перевезенных транспортом пассажиров и грузов; количество лиц, обратившихся за получением медицинской помощи и количество койко-мест в больницах и т.п.

Более конструктивной представляется разработка и использование качественных и относительных количественных показателей, характеризующих особенности динамики изменений в конкретных существенно различающихся условиях деятельности. К их числу можно отнести:

- уровень жизни населения;
- наличие возможностей для роста благосостояния населения;
- бесперебойная и безаварийная работа жилищно-коммунального хозяйства и транспорта;
- снижение доли рецидивов в общем количестве правонарушений; снижение смертности (в том числе детской) и т.д.

В ином случае (при примате количественных критериев), возникает «непроизвольная заинтересованность» чиновников в сохранении недостатков, усердная борьба с которыми, создает видимость бурной и полезной деятельности.

При определении оценочных критериев и показателей важно учитывать, что источники сведений, необходимых для оценки продуктивности государственных и муниципальных служащих, расположены по преимуществу во внешней, относительно соответствующих органов управления, среде.

При оценке результатов деятельности должностных лиц следует учитывать как фактическое приближение к поставленным целям, так и характер (направленность) изменений в объектах управленческого воздействия.

С учетом этого определены несколько вариантов оценки результатов управленческой деятельности:

1. Выдающийся (идеальный) результат. Оценку подобного типа можно использовать для таких управленческих решений, которые, вызывая положительные изменения в одном объекте воздействия, опосредованно способствуют позитивным изменениям и в других объектах. Например, то или иное удачное управленческое решение, в результате реализации которого получен положительный эффект в каком-либо отдельном регионе, приводит к позитивным изменениям и в других регионах (например, поддержанная и реализованная законодательная инициатива, впоследствии распространенная и на другие территории).

2. Оптимальный (сбалансированный) вариант. Таким вариантом может, например, выступать улучшение характеристик объекта управленческого воздействия без явных изменений (или прогнозируемых в перспективе позитивных изменениях) в других объектах.

3. Стабилизация состояния объекта воздействия. Здесь возможны варианты, поскольку на отсутствие результатов воздействия могут влиять разнообразные факторы (качество решений, возможное противодействие, обусловленное конфликтом интересов факторов, длительный латентный период проявления положительных изменений и т.д.). В этом случае целесообразно рассмотреть ситуацию на основе более углубленного анализа, в том числе с использованием модели «затраты-результаты», позволяющей оценить во что обошелся «выпущенный пар» при отсутствии результатов.

4. Негативный результат. Здесь в явном виде можно говорить о двух основных подвариантах негативного результата:

I. Локальное ухудшение объекта воздействия без явных негативных изменений в других объектах.

II. Дисбалансированный результат, то есть улучшение состояния объекта управленческого воздействия за счет ухудшения других объектов (достаточно много подобных примеров дает несовершенная система многоэтажного регулирования использования бюджетных средств, а также процедуры управления в рамках парадигмы узкоотраслевой функциональной ориентации подразделений органов власти).

Для того чтобы оценить результативность (эффективность) муниципального управления, необходимо исходить из обоснованности закрепленных за конкретными муниципальными образованиями полномочиями, обоснованными целями достижения необходимых результатов в каждой из зон ответственности и необходимыми и достаточными для их достижения ресурсами. В отношении затрат также следует придерживаться принципа необходимости и достаточности, тем более в условиях их хронического дефицита, свойственного значительной части муниципалитетов [1].

Применительно к социально-экономическим системам обычно эффективность разделяют на две категории: экономическую и социальную.

Поскольку, как мы указывали выше, экономическую эффективность ошибочно сводить к экономии ресурсов (что восходит к пресловутой формулировке об «экономной экономике»), целесообразно в качестве экономической эффективности деятельности муниципальных образований (МО) использовать три таких параметра, как:

- наращивание доходной части бюджета и ее рационального использования для разрешения территориальных проблем и достижения обоснованных целей регионального развития;

- минимизация финансовых потерь в реализации крупномасштабных территориальных проектов, в том числе основанных на муниципальном заказе;

- успешное наращивание и использование консолидированных финансовых средств (объединяющих бюджет, инвестиции, средства юридических и физических лиц).

Тем самым экономическая эффективность на данном этапе (рассчитанная согласно подобной концепции), по сути, отражает процесс перехода от бюджета (и, соответственно, финансовой политики) выживания к бюджету (политике) развития.

Социальная эффективность обычно выражается в оценке положительной динамики, характеризующей повышение комфортности жизнедеятельности населения; максимально полное удовлетворение населения в качественных товарах и услугах (в том числе муниципальных); решение различных социальных проблем, присущих населению в целом, его категориям (например, социально незащищенным) и отдельным индивидам.

Если параметры экономической эффективности носят инструментальный характер, характеризуя необходимые условия для реализации потенциала МО, то социальная эффективность характеризует ориентацию на целевые параметры, результирующие характеристики.

Для оценки социального эффекта целесообразно использовать как количественные (там, где возможно полезное измерение), так и качественные методы получения оценочной информации.

На практике используются различные подходы к определению эффективности управления. Так, широко распространен методический подход, согласно которому эффективность оценивается по степени удовлетворения интересов общества и государства. В этом контексте дается, в частности, следующее определение: «...Работу аппарата можно признать действительно эффективной лишь в том случае, если он успешно решает проблему оптимальной защиты интересов государства и оптимальной защиты интересов населения, социальных групп и каждого человека. В этой двуединой задаче – важнейшая сторона понятия эффективности государственного аппарата» [2].

Важнейшей методологической ошибкой является попытка найти и использовать какой-то один универсальный показатель эффективности муниципального управления, определяемый как результат сложного взаимодействия комплекса факторов, приводимых в действие посредством управленческих решений.

Сложность выработки и измерения достаточно объективных обобщенных показателей эффективности муниципального управления определяется:

- спецификой муниципальных образований, имеющих различия в социально-экономическом потенциале, присущих им проблемах, составе административно-территориальных единиц разного таксономического уровня;
- трудностями формализованного описания социально-экономических процессов, протекающих на территории конкретного муниципального образования и в межмуниципальном сотрудничестве;
- сложностью получения достоверной исходной информации, основанной на различных статистических источниках и базах данных;
- проблемой вычисления эффективности по множеству факторов, действующих нередко разнонаправленно, что как раз присуще сложным социально-экономическим системам.

Поскольку существует тесная связь между управлением развитием территории и внутриорганизационным (аппаратным) управлением, целесообразно остановиться на подходах, оценивающих эффективность муниципального управления с точки зрения внутриорганизационных параметров.

По нашему мнению, более логично данные подходы отнести к проблеме оценки оптимальности и рациональности структурирования системы управления и ее функционирования, а не, собственно, к проблеме оценки эффективности. Здесь также представляются недостаточно обоснованными попытки разработать универсальные показатели оценки.

Один из возможных вариантов (несомненно, требующий конкретизации и учета специфики соответствующего муниципального образования при его применении) создания стратегической базы для системы сбалансированных показателей, по нашему мнению, должен включать в себя:

1. Рост жизненного уровня населения:

- снижение уровня смертности (в целом на 1,0 тыс. чел.) и младенческой (на 1,0 тыс. родившихся);
- рост соотношения денежных доходов к величине прожиточного минимума (рассчитанному для конкретной территории);
- снижение заболеваемости социально обусловленными инфекциями;
- снижение доли населения с уровнем доходов ниже минимального потребительского бюджета;
- уровень социально-экономической дифференциации («индекс Джини»), определяемый соотношением уровня 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения;
- стабилизация занятости, определяемая в зависимости от исходного уровня безработицы и ее динамики (присущей конкретной территории);
- уровень образования, определяемый косвенно средним числом лет обучения населения старше 25 лет;
- рост основных фондов, обеспечивающих получение услуг в сфере образования и культуры;
- обеспечение доступности объектов физической культуры, спорта и рекреации для всех категорий населения (в т.ч. с низкими доходами и инвалидов);
- уровень общественной и личной безопасности, определяемый сравнением данных по преступлениям (на 1 тыс. чел.) в сравнении с региональными данными и собственной динамикой.

2. Развитие бюджетно-финансовой политики:

- позитивная динамика бездотационности / дотационности муниципального бюджета;
- уровень выполнения бюджетных обязательств (по зарплате; по финансовому обеспечению целевых программ и социальных проектов; по муниципальному заказу);
- формирование и целевое использование консолидированной финансовой базы развития территории, объединяющей бюджетные средства, инвестиции, спонсорские средства.

3. Развитие экономики:

- рост доли малых и средних предприятий в МВП;
- рост доли занятых в сфере малого и среднего бизнеса;
- улучшение соотношения по занятости трудоспособного населения (в соответствии с потребностями развития МО) между производственными предприятиями; предприятиями обеспечивающей инфраструктуры, предприятиями сферы обслуживания (социальной сферы);
- обеспечение роста доли научно-технических нововведений на предприятиях и в организациях МО;
- рост объемов инвестиций, привлекаемых в МО и количестве перспективных инвестируемых проектов.

4. Развитие инфраструктуры:

- полнота (по обеспечению потребностей хозяйствующих субъектов) и доступность субъектов инфраструктуры;
- уровень надежности инженерно-технических систем и коммуникаций (снижение количества отказов и аварийных ситуаций);
- повышение уровня транспортной обеспеченности и качества подвижного состава;
- рациональное использование недвижимости, в т.ч. офисными и складскими помещениями с возможностью доступной аренды для предприятий малого и среднего бизнеса;

- уровень применения договоров между администрацией, производителями работ и потребителями услуг (юридическими и физическими лицами);

5. Комфортная среда жизнедеятельности населения и потребительского рынка:

- рост уровня жилищной обеспеченности на каждого жителя территории МО (м²);

- снижение доли (%) жителей, нуждающихся в улучшении жилищных условий;

- рост качества жилья (рассчитывается экспертно по стандартным нормативам, определяемым для конкретного МО);

- уровень обеспечения потребности населения;

- рост доли индивидуального жилищного строительства в общем объеме строительства;

- обеспечение доступности объектов социального назначения для всех категорий населения, в т.ч. для инвалидов;

- разработка и применение обоснованных стандартов качества работ и услуг в сфере городского хозяйства и ЖКХ;

- рост доли и целевое использование бюджетных средств на благоустройство и озеленение городской и пригородной среды;

- минимизация стихийных свалок и решение задач утилизации и переработки отходов и мусора;

- удельный вес обратившихся с жалобами в систему защиты прав потребителей в общем количестве потребительских услуг;

- доля оборота (объема услуг) предприятий потребительского рынка в выпуске товаров и услуг предприятий МО по всем видам деятельности.

6. Развитие муниципальных ресурсов (в т.ч. трудовых ресурсов):

- объем энергоресурсов, в отношении которых реализуются программы энерго- и ресурсосбережения;

- доля новых рабочих мест и их заполнения местными трудовыми ресурсами.

7. Развитие общественных демократических институтов:

- рост практических результатов, достигнутых в рамках выполнения договора о социальном партнерстве;

- привлечение некоммерческих и саморегулируемых организаций к выработке решений по стратегическому развитию МО и реализации социально значимых проектов;

- рост доли негосударственных форм управления жилищным фондом (ТСЖ).

8. Совершенствование внутриорганизационного управления и управления развитием территории:

- упорядоченность правового института муниципального управления;

- соответствие организационной структуры решению задач выполнения миссии МО;

- минимизация дублирования и параллелизма в деятельности подразделений организации;

- качество регламентов деятельности;

- наличие действенных инструментов реализации концепции «электронного правительства»;

- уровень разграничения полномочий с региональной властью, достаточность ресурсов для выполнения полномочий по предметам ведения;

- разработка правового института муниципального управления [4].

9. Развитие муниципальной службы:

- уровень квалификации персонала муниципальной службы (соответствие нормативным требованиям);

- уровень готовности персонала муниципальной службы в условиях оценки работы по индикативным показателям.

Представленный перечень примерных стратегических ориентиров должен быть дополнен и конкретизирован применительно к специфике конкретных муниципальных образований, особенностям ресурсной базы территории, наличию тех или иных проблем и ограничений и пр.

Следует отметить, что действующая в Российской Федерации база по общепринятым формам статистики достаточно фрагментарна, не в полной степени соответствует даже установленному в ФЗ №131 перечню предметов ведения муниципальных образований разных видов.

Не в полной мере деятельность органов местного самоуправления (в том числе и непосредственно городских округов и муниципальных районов) отражена и в Указе Президента РФ «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» от 28 апреля 2008 года.

К тому же в перечне показателей оценки в этом Указе есть явный перекоп в сторону показателей сферы ЖКХ институционального плана (ассоциирующихся с «завязшей» реформой ЖКХ), но практически отсутствуют показатели роста уровня жизни, развития сервиса на местном уровне и по ряду других предметов ведения.

Поскольку переход от управления по мероприятиям к управлению по конечным результатам является очень сложным для практической реализации, нами предлагается реализация стратегии поэтапного перехода к такому управлению.

Практика проведения административной реформы показала, что директивные задачи перехода, реализуемые в ряде муниципальных образований России (даже те, которые выполнялись в соответствии с реализацией Указа Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов») далеко не всегда приводили к ожидаемым результатам.

Следует отметить неубедительную реализацию данного указа, признаками которой являются: искажение статистики, отсутствие должного внимания выборке независимых экспертов и населения (при экспертизе и социологических опросах), несбалансированность используемых показателей и пр.

Таким образом, эффективность государственного и/или муниципального управления представляет собой многогранное понятие.

Существуют различные подходы к ее определению и измерению, сходящиеся, прежде всего, в том, что она может быть измерена только некоторой системой показателей, соответствующих конкретному методическому подходу.

В частности, в таблице 1 представлены возможные критерии, по которым можно оценивать результаты деятельности служб муниципалитета, в том числе с позиции рассмотрения их сервисной составляющей.

Одним из таких подходов является европейская практика совершенствования качества государственного и муниципального управления на основе модели «CAF» [5]. Common Assessment Framework (Общая схема оценки) – модель оценки и улучшения качества управления организаций общественного сектора. CAF, применяемая во всех странах ЕС с 2000 г., является частью большинства национальных программ реформирования сферы государственного управления в Европе.

Модель CAF создана под эгидой инновационной группы Еврокомиссии по вопросам государственного служб (IPSG) и рабочей группы национальных экспертов на основе сотрудничества, обмена знаниями и опытом для модернизации систем государственного и муниципального управления и улучшения качества публичных услуг в странах Евросоюза. Центром по разработке и развитию CAF является Европейский институт административного управления (EIPA).

Таблица 1 – Целевые показатели критерии результатов деятельности ряда структурных подразделений администраций муниципальных образований

Юридический отдел	Комитет по физической культуре и спорту	Управление образования
<p>1. Полное и своевременное обеспечение служб администрации необходимой нормативно-правовой документацией.</p> <p>2. Качество (полнота, полезность, своевременность) экспертиз нормативно-правовых актов, касающихся внутриорганизационного управления, мероприятий по жизнеобеспечению и развитию территории.</p> <p>3. Нормативно-правовое обеспечение взаимодействия муниципалитета с юридическими и физическими лицами (минимизация споров, разрешение конфликтных ситуаций в договорных отношениях и т.п.).</p> <p>4. Полнота и регулярность информирования населения о нормативно-правовых возможностях жизнеобеспечения и развития территории.</p> <p>5. Качественная экспертиза законодательных инициатив.</p>	<p>1. Относительный рост числа населения, регулярно занимающегося спортом и физической культурой.</p> <p>2. Снижение заболеваемости и увеличение продолжительности жизни за счет влияния спортивно-оздоровительных мероприятий, пропаганды здорового образа жизни.</p> <p>3. Ввод новых и реконструкция старых спортплощадок, спортивных залов, клубов и т.п.</p> <p>4. Относительный и абсолютный рост затрат на спортивную и физкультурно-оздоровительную работу, полученных из внебюджетных источников.</p> <p>5. Содействие развитию новых для территории видов спорта и создание условий для привлечения к ним детей и подростков, в том числе инвалидов.</p>	<p>1. Рост образовательного уровня населения (в специально выбранных возрастных группах).</p> <p>2. Устранение причин прерывания детьми учебы в школе (зависящих от учебных заведений).</p> <p>3. Позитивная динамика пополнения имеющихся и вновь созданных рабочих мест выпускниками учебных заведений муниципального образования.</p> <p>4. Своевременная реакция сферы образования на потребности клиентурного рынка, в том числе потенциальных фрилансеров, предпринимателей, фермеров и пр.</p>

В настоящее время в 27 европейских странах «Общая схема оценки» является неотъемлемым элементом государственных программ реформирования государственного и муниципального управления.

Модель САФ зарекомендовала себя в Европе как простой и эффективный инструмент оценки, анализа и повышения эффективности государственной службы, что подтверждается опытом более 900 организаций сферы государственного и муниципального управления.

С 2000 года эта модель применяется во всех странах Евросоюза. Как правило, модель рассматривается органами власти в качестве элемента программ административной реформы или базы для разработки целевого плана улучшений в отдельных областях бюджетной сферы.

САФ предлагает простой инструмент, помогающий европейским организациям бюджетной сферы применять методы менеджмента качества на основе концептуального подхода TQM, в частности модель EFQM, но вместе с тем учитывает специфические особенности организаций бюджетной сферы. Развитие модели САФ преследует четыре главных цели:

1. Внедрить в сферу административного управления принципы менеджмента качества и оказать содействие в их развертывании посредством метода само оценки. Способствовать переходу от цепочки «планируй – делай» к циклу «планируй – делай – проверь – действуй» (цикл PDCA).

2. Предоставить механизм для самооценки организации с целью диагностирования и улучшения ее деятельности.

3. Стать связующим элементом между различными моделями менеджмента качества.

4. Обеспечить обмен опытом и изучение лучшей практики между организациями бюджетной сферы.

Механизм оценки в модели САФ предполагает, во-первых, измерение результатов удовлетворенности трех указанных групп заинтересованных сторон, а показатели определяются на основе обследования мнений потребителей/граждан, включая социологические опросы, фокус-группы, анкетирование и т.п. Во-вторых, измерения показателей, относящихся к удовлетворению требований заинтересованных сторон, – это внутренние показатели деятельности, используемые для мониторинга, понимания, прогнозирования и повышения эффективности деятельности организации в отношении удовлетворенности граждан/потребителей, работников, общества.

В России модель САФ стала с 2006 г. внедряться в Ивановской области, где на основе «Общей схемы оценки» была разработана концепция системы оценки эффективности деятельности аппаратов органов государственной власти и местного самоуправления «Эффективная публичная служба» (ЭПУС). В рамках концепции ЭПУС был предложен комплексный подход к решению задач административной реформы на основе реализации принципов непрерывного совершенствования деятельности, ориентации на потребителя, вовлечения служащих в процессы улучшений, проводимых в органах государственной власти [5].

Таким образом, формирование системы показателей эффективности деятельности исполнительных органов власти является сложной задачей, требующей организации мониторинга социально-экономических процессов на подведомственной этим органам территории, учета специфики действующих факторов и формирования общего информационного пространства, интегрирующего существенную и значимую информацию органов статистики, данных ведомственных органов и экспертных структур.

Отмеченные выше параметры эффективности власти (рассматриваемой нами с инструментальной позиции) могут быть уточнены по динамике таких, например, показателей, как в перечне для оценки целевых показателей деятельности губернаторов [6] или в аналогичном перечне, используемом непосредственно для муниципальных образований [7].

В любом случае важно учитывать специфику местной проблематики и особенностей местного потенциала, так как, например, бездействие власти в отношении возможности развития того или иного местного потенциального ресурса также может выступать в качестве оценочного критерия. В соответствии с требованиями Проекта Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации (2008 г.), совершенствование системы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти (регионального и муниципального уровней) следует, в частности, осуществлять путем:

- гармонизации оценок с показателями, используемыми при предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ и местным бюджетам;
- совершенствования процедур, методик и технологий сбора и обработки данных, используемых для оценки, расширение перечня информационных источников;
- расширения доступа органов исполнительной власти к полученной в ходе оценки информации в целях проведения межрегиональных и межмуниципальных сравнений,

улучшения собственной региональной и муниципальной политики, формирование кодекса лучшей практики регионального и муниципального управления;

- формирования конкурсных процедур с поощрением регионов и муниципалитетов, обеспечивающих достижение наилучших значений показателей эффективности деятельности и пр.

Представленный в настоящее время только одним регионом подход к оценке эффективности государственного и муниципального управления на основе европейской модели САФ требует более глубокого изучения на более широком полигоне объектов.

Отметим, что предложенная недавно руководством страны инициатива по введению «эффективных контрактов» для бюджетных работников, подготовленная Министерством труда и соцзащиты РФ и представленная в рамках программы поэтапного повышения оплаты труда бюджетников на 2012–2018 годы, внедрение которой началось в 2013 году, в условиях отсутствия практики применения стандартов модели САФ скорее всего обернется привычной практикой увеличения бумажной отчетности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мирзалиев, М.Н. Составление местных бюджетов на основе социальных стандартов [Текст] / М.Н. Мирзалиев // Финансы. – 1999. – №12. – С. 12-18.
2. Игнатов, В.Г. Кадровое обеспечение государственной службы [Текст] / В.Г. Игнатов, В.Л. Сулемов, А.И. Радченко. – Ростов-на-Дону: Литера-Д, 2006. – 84 с.
3. Янченко, В.Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход: Монография [Текст] / В.Ф. Янченко. – СПб.: Изд-во СПбГИСЭ, 2001.
4. Правовой институт муниципального управления: Монография [Текст] / М.В. Лукин, Г.И. Канев, С.А. Ткачев. – Сыктывкар: КРАГСИУ, 2008.
5. Модель САФ: европейский подход к улучшению качества государственного и муниципального управления [Текст] // Менеджмент сегодня. – 2010. – №4.
6. Постановление Правительства РФ от 3 ноября 2012 г. № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://правительство.рф/gov/results/21413/>(дата обращения 11.11.12).
7. Указ Президента РФ «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» от 28 апреля 2008 года [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант». // Режим доступа: <http://base.garant.ru/193208/> (дата обращения 02.11.12); Стандарты проживания в сфере потребительского рынка (в соответствии с постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 29.08.2006 № 1051 [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=SPB;n=66055> (дата обращения 02.11.12).

Зинченко Инна Юрьевна

Академия ФСИН России, г. Рязань
Преподаватель кафедры экономики и менеджмента
390036, Рязань, Сенная, 1
Тел.: (8-4912) 93-82-21
E-mail: zin4enkoinna@yandex.ru

I.YU ZINCHENKO

OPTIONS ASSESSMENT OF RESULTS OF MANAGERIAL ACTIVITY OF REGIONAL AUTHORITIES

The article considers the ways of evaluation of results of managerial activity of bodies of Executive power. The model is defined quality evaluation and improvement of management of public sector organizations «CAF».

Keywords: *model CAF, strategic database for creating a system of balanced indicators of municipal socio-economic policy, target indicators of performance criteria a number of structural units of the municipalities.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Mirzaliev, M.N. Sostavlenie mestnyh bjudzhetov na osnove social'nyh standartov [Tekst] / M.N. Mirzaliev // *Finansy*. – 1999. – № 12. – S. 12-18.
2. Ignatov, V.G. Kadrovoe obespechenie gosudarstvennoj sluzhby [Tekst] / V.G. Ignatov, V.L. Sulemov, A.I. Radchenko. – Rostov-na-Donu: Litera-D, 2006. – 84 s.
3. Janchenko, V.F. Upravlenie kachestvom v sfere uslug. Sistemno-logisticheskij podhod: Monografija [Tekst] / V.F. Janchenko. – SPb.: Izd-vo SPbGISJe, 2001.
4. Pravovoj institut municipal'nogo upravlenija: Monografija [Tekst] / M.V. Lukin, G.I. Kanev, S.A. Tkachev. – Syktyvkar: KRAGSiU, 2008.
5. Model' CAF: evropejskij podhod k uluchsheniju kachestva gosudarstvennogo i municipal'nogo upravlenija [Tekst] // *Menedzhment segodnja*. – 2010. – № 4.
6. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 3 nojabrja 2012 g. № 1142 «O merah po realizacii Ukaza Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 21 avgusta 2012 g. № 1199 «Ob ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti sub#ektov Rossijskoj Federacii» [Jelektronnyj resurs]. // Rezhim dostupa: [http://pravitel'stvo.rf/gov/results/21413/\(data obrashhenija 11.11.12\)](http://pravitel'stvo.rf/gov/results/21413/(data obrashhenija 11.11.12)).
7. Ukaz Prezidenta RF «Ob ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti organov mestnogo samoupravlenija gorodskih okrugov i municipal'nyh rajonov» ot 28 aprelja 2008 goda [Jelektronnyj resurs] // *Informacionno-pravovoj portal «Garant»*. // Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/193208/> (data obrashhenija 02.11.12); *Standarty prozhivanija v sfere potrebitel'skogo rynka (v sootvetstvii s postanovleniem Pravitel'stva Sankt-Peterburga ot 29.08.2006 № 1051 [Jelektronnyj resurs]*. // Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=SPB;n=66055> (data obrashhenija 02.11.12).

Zinchenko Inna Yur'evna

The Academy of Law and Management of the Federal Penal Service of Russia, Ryazan

Lecturer in Economics and management

390036, Ryazan, Hay, 1

Ph.: (8-4912) 93-82-21

E-mail:zin4enkoinna@yandex.ru

Ю.Н. АЛЕКСАНДРИН

ОПТИМИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ

В статье исследуется взаимосвязь увеличения объемов софинансирования региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) из федерального бюджета и оптимизации отраслевой структуры МСП. Аргументирована необходимость изменения критериев и показателей оценки эффективности государственной поддержки МСП в регионах. Предлагается методика расчета регионального интегрального показателя эффективности государственной поддержки МСП.

Ключевые слова: малое предпринимательство, отраслевая структура, интегральный показатель, эффективность государственной поддержки, регион, лимиты софинансирования.

Стимулирование малого и среднего предпринимательства (МСП) в регионах является одним из ключевых направлений государственной экономической политики РФ.

Основным координатором государственной поддержки субъектов МСП на региональном уровне с 2005 г. является Минэкономразвития Правительства РФ.

С 2005 по 2012 гг. объемы софинансирования региональных программ развития МСП за счет средств федерального бюджета увеличились в 13,9 раза: с 1,5 до 20,8 млрд. руб.

Однако уровень развития малого предпринимательства значительно уступает промышленно развитым странам: доля в ВВП – 21%, в общей численности занятых – 23,4%, в общем количестве предприятий – около 40% [5].

В странах с инновационно-ориентированной экономикой доля субъектов МСП в общем количестве предприятий достигает 99,3% (Германия), в общей численности экономически активного населения – 69,3% (Япония), в ВВП – 52% (США) [1]. При этом доля инновационно-активных малых предприятий во всех сферах экономической деятельности составляет 55-65%, а экспортно-ориентированных – 60% (Китай) [2].

В рамках данной статьи рассмотрим эффективность механизма государственной поддержки малого предпринимательства в регионах с точки зрения оптимизации отраслевой структуры МСП, ее соответствия стратегии модернизации и инноватизации экономики страны.

С 2008 по 2011 гг. на поддержку сектора МСП в регионах из федерального бюджета было выделено 64,25 млрд. руб.:

- в 2008 г. – 3,85 млрд. руб.;
- в 2009 г. – 18,6 млрд. руб.;
- в 2010 – 24,0 млрд. руб.;
- в 2011г. – 17,8 млрд. руб. [5].

Только в 2010 г. из 24 млрд. руб. федеральных средств на поддержку инновационных МСП в регионах было направлено 3 млрд. руб., т.е. 12,5 % от общего объема.

К 2012 г. Правительством РФ планировалось довести долю инновационных малых предприятий в отраслевой структуре до 6% [5].

Проанализируем, как изменилась отраслевая структура малого предпринимательства в федеральных округах и субъектах РФ – лидерах по количеству МСП – с 2008 по 2011 гг. (табл. 1).

Кардинальных изменений в отраслевой структуре малого предпринимательства за анализируемый период не произошло:

- на первом месте – малые и микропредприятия оптовой и розничной торговли;
- на втором – занятые арендным и риэлтерским бизнесом;
- на третьем – строительные;

- на четвертом – обрабатывающей промышленности;
- на пятом – транспорта и связи;
- на последнем – инновационные.

Таблица 1 – Динамика отраслевой структуры малого предпринимательства в федеральных округах и субъектах РФ – лидерах по развитию МСП – в 2008-2011 гг.

Федеральный округ / субъект РФ – лидер по развитию МСП	Удельный вес от общего количества микро- и малых предприятий в федеральном округе /субъекте РФ*, в %											
	Оптовая и розничная торговля, бытовое обслуживание населения		Операции с недвижимостью, арендный бизнес		Обрабатывающие производства		Строительство		Транспорт и связь		Научные исследования и разработки	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Центральный ФО, в т.ч. г. Москва	43,4 46,3	41,0 44,8	16,3 16,7	21,7 24,6	10,8 8,8	8,9 5,4	11,1 9,8	10,1 8,5	5,3 5,2	5,6 5,4	1,4 1,9	1,0 1,5
Северо-Западный ФО, в т.ч. г. Санкт-Петербург	42,7 44,9	41,0 44,1	17,4 18,4	20,1 20,3	10,7 10,0	9,0 8,3	11,1 10,0	10,6 9,9	6,5 6,2	7,7 7,7	1,0 1,2	0,8 1,0
Южный ФО, в т.ч. Краснодарский край	40,0 38,0	37,4 35,1	13,8 14,9	18,4 19,5	11,2 10,6	9,3 8,7	14,8 15,2	12,1 13,3	5,2 5,6	6,0 6,1	0,5 0,5	0,6 0,5
Приволжский ФО, в т.ч. Республика Татарстан	40,4 35,8	37,7 37,2	17,4 18,8	19,7 20,8	11,8 12,5	10,8 10,5	12,8 15,6	11,3 12,4	4,8 4,8	5,5 5,5	0,7 1,0	0,6 0,9
Уральский ФО, в т.ч. Свердловская обл.	47,3 56,6	40,1 45,1	17,5 18,3	19,8 18,7	8,5 6,5	8,9 9,2	11,3 5,9	12,6 9,7	4,6 3,1	7,1 6,6	0,7 0,9	0,7 0,8
Сибирский ФО, в т.ч. Новосибирская обл.	42,8 47,0	40,6 44,2	17,6 18,4	19,7 20,8	10,6 10,2	9,3 9,1	11,3 9,8	10,3 8,8	5,2 5,2	6,4 6,7	0,6 0,5	0,5 0,6
Дальневосточный ФО, в т.ч. Приморский край	40,6 44,7	36,8 41,6	15,2 15,6	18,7 19,7	8,0 7,6	7,5 6,5	11,8 9,3	12,6 9,4	8,7 10,2	8,5 10,1	0,3 0,3	0,3 0,4
Северо-Кавказский ФО в т.ч. Ставропольский край	- -	34,5 43,3	- -	13,1 17,0	- -	11,0 10,8	- -	14,9 10,5	- -	4,1 4,1	- -	0,4 0,5

* Рассчитано автором по данным Росстата [3]

К положительным тенденциям отраслевой структуры малого предпринимательства мы относим снижение доли предприятий оптовой и розничной торговли во всех федеральных округах и регионах-лидерах (кроме Республики Татарстан) и рост удельного веса предприятий транспорта и связи.

В Уральском ФО доля торговых организаций снизилась на 7,2%, в Дальневосточном ФО – на 3,8%, Приволжском ФО – на 2,7%, в ЮФО – на 2,6%, в ЦФО – на 2,4%, в Сибирском ФО – на 2,2%, в Северо-Западном ФО – на 1,7%. Однако это не помешало торговому сектору сохранить лидерство в отраслевой структуре малых и микропредприятий (от 34,5% в Северо-Кавказском ФО до 41% в Центральном и Северо-Западном федеральных округах).

В субъектах РФ – лидерах по количеству МСП – наибольшее снижение в отраслевой структуре доли торговых малых и микропредприятий в Свердловской области (-11,5%), минимальное – в Санкт-Петербурге (-0,8%).

В сегменте транспорта и связи за анализируемый период во всех федеральных округах (кроме Дальневосточного ФО) вырос удельный вес малых и микропредприятий: от +0,3% в ЦФО до +2,5% в Уральском ФО. В регионах-лидерах наибольший рост данного сегмента малого предпринимательства в Свердловской области (+3,5%), минимальный – в Москве (+0,2%). Только в Приморском крае данный показатель снизился на 0,1%.

К отрицательным тенденциям динамики отраслевой структуры малого предпринимательства в регионах, на наш взгляд, относятся: резкий рост удельного веса

предприятий, занятых арендным и риэлтерским бизнесом; сокращение доли предприятий обрабатывающей промышленности, строительства и инновационного бизнеса.

Доля малых и микропредприятий, занятых арендным бизнесом и предоставлением риэлтерских услуг, увеличилась от (+2,1%) в Сибирском ФО до (+5,4%) в ЦФО.

В регионах-лидерах прирост данного сегмента еще более существенный: +7,9% в Москве, +4,6% в Краснодарском и +4,1% в Приморском краях.

Во всех федеральных округах снизилась доля предприятий обрабатывающей промышленности за исключением Уральского ФО (+0,4%).

Наименьшее снижение в Дальневосточном ФО (-0,5%), максимальное (-1,9%) – в Центральном и Южном федеральном округах.

В субъектах РФ – лидерах федеральных округов по развитию МСП – также наблюдается сокращение удельного веса малых и микропредприятий обрабатывающей промышленности: от (-1,1%) в Приморском крае и Новосибирской области, до (-3,4%) в г. Москве. Исключением является лишь Свердловская область с приростом данного сегмента отраслевой структуры на +2,7%.

Негативным моментом является снижение удельного веса в отраслевой структуре малого предпринимательства строительных предприятий во всех федеральных округах кроме Уральского (+1,3%) и Дальневосточного (+0,8%): от (-0,5%) в СЗФО, до (-2,7%) в ЮФО. Аналогичная тенденция в данном сегменте прослеживается и в регионах-лидерах: снижение от (-0,1%) в Санкт-Петербурге, до (-3,2%) в Республике Татарстан. Исключение составили лишь Приморский край (+0,1%) и Свердловская область (+3,8%).

Однако наиболее пессимистичная ситуация в отраслевой структуре МСП связана с динамикой малого инновационного предпринимательства. Только в ЮФО данный сегмент увеличился на +0,1%. Снижение наблюдается: в ЦФО (-0,4%), в СЗФО (-0,2%), в Приволжском и Сибирском ФО (-0,1%).

В Уральском и Дальневосточном ФО удельный вес малого инновационного бизнеса в отраслевой структуре не изменился.

В регионах-лидерах наибольшее сокращение в г. Москве (-0,4%) и г. Санкт-Петербурге (-0,2%).

На 0,1% снизилась доля малых и микропредприятий, занятых инновационным бизнесом, в Республике Татарстан и Свердловской области.

На 0,1% увеличилась доля данного сегмента предпринимательства в Новосибирской области и Приморском крае.

В Краснодарском крае доля малого инновационного бизнеса сохранилась на уровне 0,5%.

Уже сейчас, не дожидаясь официальных данных Росстата, можно с уверенностью утверждать, что запланированный Минэкономразвития РФ рост удельного веса малых инновационных предприятий до 6% по итогам 2012 г. достигнут не будет.

Проанализируем, каким образом связаны динамика отраслевой структуры малого предпринимательства с динамикой государственной поддержки малого бизнеса в регионах (табл. 2).

Как видно из данных таблицы 2, темпы роста объемов софинансирования программ развития МПС субъектов РФ из федерального бюджета существенно отличаются: от 1,11 раза в г. Москва, до 6,5 раз в Республике Татарстан. Тем не менее, при таких значительных отличиях тенденции в отраслевой структуре малого предпринимательства указанных субъектов РФ за анализируемый период полностью совпадают (табл. 2).

Таким образом, можно утверждать, что увеличение объемов финансирования программ стимулирования малого бизнеса в регионах из федерального бюджета не приносит ожидаемого эффекта в оптимизации отраслевой структуры малого предпринимательства, ее ориентации на выполнение стратегических задач модернизации и инноватизации российской экономики.

Таблица 2 – Динамика субсидий из федерального бюджета на софинансирование региональных программ поддержки малого предпринимательства за 2009-2012 гг., млн. руб.*

Субъект РФ – лидер федерального округа по развитию МСП	Субсидии из федерального бюджета			Темп роста 2011г. к 2009 г., %
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	
г. Москва	1010,0	1182,58	1125,54	111,4
г. Санкт-Петербург	282,5	730,50	482,50	170,8
Краснодарский край	232,0	67,00	308,20	132,8
Ставропольский край	203,3	318,37	823,00	404,8
Республика Татарстан	168,7	682,53	1097,89	650,8
Свердловская обл.	170,41	776,55	443,24	260,1
Новосибирская обл.	409,75	367,59	478,40	116,8
Приморский край	181,86	230,28	228,39	125,6

*Рассчитано автором по данным Федерального портала МСП [6]

Необходимо отметить, что проблема оптимизации отраслевой структуры малого бизнеса актуальна уже более 15 лет, несмотря на изменения критериев субъектов малого предпринимательства в 2007 г. С 1996 по 2011 гг. в отраслевой структуре лидируют предприятия оптовой и розничной торговли (42,7% – в 1996 г. и 39,6% – в 2011 г.). На третьем месте – строительство (16,4% и 11,0% соответственно), на четвертом – промышленность (15,7% и 9,3%).

Только по двум видам экономической деятельности субъектов малого предпринимательства с 1996 по 2011 гг. произошли значительные изменения, которые никак не вписываются в стратегию модернизации. Доля субъектов малого предпринимательства, занятых арендным и риэлтерским бизнесом, увеличилась с 0,5% до 20,1% (рост более чем в 40 раз и второе место в отраслевой структуре), а доля малого инновационного бизнеса снизилась с 5,5 до 0,7% (сокращение в почти в 8 раз) [3].

Рассмотрим основные недостатки механизма государственной поддержки сектора МСП в регионах, разработанного Минэкономразвития Правительства РФ, в контексте оптимизации отраслевой структуры, ее ориентации на инновационную модель развития экономики страны.

Во-первых, это несоответствие целей и показателей эффективности субсидирования из федерального бюджета региональных программ поддержки МСП.

Приоритетами при предоставлении субсидий являются следующие мероприятия:

- создание и развитие бизнес-инкубаторов;
- поддержка экспортно-ориентированных МСП;
- развитие системы кредитования субъектов МСП;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства.

При этом оценка результативности предоставления субсидии из федерального бюджета осуществляется по следующим показателям:

а) доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) субъектов МСП в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций региона;

б) доля МСП в общем объеме валового регионального продукта;

в) количество вновь зарегистрированных субъектов МСП в регионе;

г) количество субъектов малого и среднего предпринимательства, которым оказана поддержка;

д) количество вновь зарегистрированных субъектов МСП на 1 тыс. действующих субъектов МСП [4].

Указанные показатели эффективности, на наш взгляд, в основном направлены на увеличение сектора МСП в экономике, но никак не ориентированы на формирование

инновационно-производственной структуры малого и среднего бизнеса, сокращение доли торгового сектора в отраслевой структуре.

Во-вторых, воспроизводству деформаций отраслевой структуры малого предпринимательства способствует и порядок определения лимитов софинансирования региональных программ развития МСП за счет средств федерального бюджета. В настоящее время лимиты софинансирования для регионов определяются в соответствии с долей субъектов РФ в общероссийской численности МСП.

В-третьих, не ориентирован на оптимизацию отраслевой структуры МСП и порядок расчета коэффициента софинансирования из федерального бюджета региональных программ развития МСП. В настоящее время он варьируется в диапазоне от 50 до 80%, но учитывает только уровень бюджетной обеспеченности и состояние рынка труда субъекта РФ.

В-четвертых, отрицательно влияет на эффективность государственной поддержки МСП в регионах и низкий коэффициент освоения федеральных субсидий (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели финансирования из федерального бюджета программ стимулирования МСП в 2011 г в регионах-лидерах

Субъект РФ	Коэффициент софинансирования	Подано заявок	Заявок-победителей	Сумма средств, запрошенных субъектом РФ, тыс. руб.	Сумма средств, выделенных из ФБ, тыс. руб.	Сумма средств, израсходованных из ФБ, тыс. руб.	Процент освоения субсидий из федерального бюджета*
г. Москва	50	9	9	1125540,0	1125540,0	881524,2	78,3
г. Санкт-Петербург	50	10	10	492500,0	482500,0	5000,0	1,0
Краснодарский край	80	11	11	308200,0	308200,0	24423,1	7,9
Ставропольский край	80	9	9	823000,0	823000,0	0,0	0,0
Республика Татарстан	60	12	12	1526766,2	1097886,0	927769,2	84,5
Свердловская область	71	13	13	450482,8	443241,4	443241,4	100,0
Новосибирская область	80	7	7	478404,04	478404,04	10160,04	2,1
Приморский край	80	9	9	228393,0	228393,0	64129,6	28,1

*Расчитано автором по данным Федерального портала МСП [5]

Так, в 2011 г. только Свердловская область полностью израсходовала средства на поддержку МСП, выделенные из федерального бюджета. Процент освоения федеральных субсидий у регионов-лидеров по уровню развития МСП составил:

- 84,5% – Республика Татарстан;
- 78,3% – г. Москва;
- 28,1% – Приморский край.

Только 7,9% субсидий из федерального бюджета израсходовано в Краснодарском крае, 2,1% – в Новосибирской области, 1% – в г. Санкт-Петербурге. Из 823 млн. руб., выделенных Ставропольскому краю, не израсходовано ни рубля.

Не изменилась ситуация с освоением федеральных субсидий на поддержку субъектов МСП в регионах-лидерах и в 2012 г.

Низкий коэффициент освоения средств федерального бюджета никак не отразился на коэффициенте софинансирования, который остался на прежнем уровне (табл. 4).

Таблица 4 – Показатели финансирования из федерального бюджета программ стимулирования МСП в 2012 г в регионах-лидерах

Субъект РФ	Коэффициент софинансирования	Подано заявок, ед.	Заявок-победителей, ед.	Сумма средств, запрошенных субъектом РФ	Сумма средств, выделенных из федерального бюджета	Сумма средств, израсходованных из федерального бюджета	Процент освоения субсидий из федерального бюджета*
г. Москва	50	10	9	1446381,0	1411435,5	394364,5	27,9
г. Санкт-Петербург	50	10	10	260000,0	260000,0	101523,8	39,0
Краснодарский край	80	14	14	965660,0	644776,4	186042,8	28,9
Ставропольский край	80	18	7	821360,0	321285,0	0,0	0,0
Республика Татарстан	60	12	11	1122795,8	937403,0	134994,0	14,4
Свердловская область	74	11	10	605984,3	558110,5	38061,3	6,8
Новосибирская область	80	8	8	463160,0	430285,0	118485,0	27,5
Приморский край	80	12	11	259236,1	258836,1	241969,9	93,5

*Расчитано автором по данным Федерального портала МСП [6]

Максимальный процент освоения федеральных субсидий на развитие МСП в 2012 г. в Приморском крае (93,5%), минимальный – в Ставропольском крае (0%). Данный показатель вырос по сравнению с 2011 г. до 39% (+38) в Санкт-Петербурге, до 28,9% (+21%) в Краснодарском крае, до 27,5% (+24,5) в Новосибирской области.

Значительно снизился рассматриваемый показатель в Республики Татарстан - до 14,4% (-70,1%) и в Свердловской области – до 6,8% (-93,2%).

Необходимо отметить, что если за невыполнение плановых показателей результативности федеральных субсидий объемы софинансирования в следующем году могут быть сокращены Минэкономразвития до 10%, то неизрасходованные в отчетном году средства просто возвращаются в федеральный бюджет без каких-либо санкций для субъектов РФ [4].

В-пятых, действующий механизм господдержки МСП в регионах не стимулирует инновационную активность сектора малого предпринимательства, которая остается крайне низкой.

Несмотря на положительную динамику в 2009-2011 гг. удельный вес инновационной продукции (работ, услуг) в добывающей промышленности составляет около 1%, в обрабатывающей – 1,6%, на предприятиях занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды – всего 0,36%. Также не соответствуют стратегии модернизации страны и показатели удельного веса малых предприятий, осуществляющих технологические инновации. В добывающей промышленности таких предприятий – 3,4%, в обрабатывающей – 5,37%, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 3% [3].

Для повышения эффективности государственной поддержки субъектов МСП в регионах за счет федерального бюджета целесообразно перейти от применяемых показателей результативности субсидий к показателям, ориентированным на формирование инновационно-производственной отраслевой структуры МСП, характеризующим динамику инновационной и экспортной активности субъектов малого предпринимательства.

К таким индикаторам мы относим:

- количество действующих малых и средних производственных, инновационных и экспортно-ориентированных предприятий (без добывающей промышленности) (I_{1-3});
- доля в ВРП малых и средних производственных, инновационных и экспортно-ориентированных предприятий (I_{4-6});
- удельный вес инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженных товаров (работ, услуг) МСП региона (I_7);
- удельный вес предприятий МСП, осуществляющих технологические инновации (I_8);
- доля производственных, инновационных и экспортно-ориентированных предприятий в отраслевой структуре МСП региона (I_{9-11});
- количество зарегистрированных патентов и внедренных разработок субъектами МСП (I_{12});
- среднесписочная численность работников малых и средних производственных, инновационных и экспортно-ориентированных предприятий (I_{13-15});
- среднемесячная заработная плата на малых и средних производственных, инновационных и экспортно-ориентированных предприятиях (I_{16-18});
- общая площадь региональной имущественной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы, региональная и муниципальная бизнес-недвижимость) на одно инновационное, производственное и экспортно-ориентированное предприятие в секторе МСП (I_{19-21});
- количество производственных, инновационных и экспортно-ориентированных малых и средних предприятий – резидентов региональных бизнес-инкубаторов, технопарков и технополисов (I_{22-24});
- количество производственных, инновационных и экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, получивших финансовую поддержку через региональные венчурные и гарантийные фонды (I_{25-27});
- объем финансовой поддержки производственных, инновационных и экспортно-ориентированных малых и средних предприятий за счет средств региональных гарантийных и венчурных фондов (I_{28-30});
- количество контрактов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд, заключенных производственными, инновационными малыми и средними предприятиями (I_{31-32});
- стоимость контрактов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд, заключенных с производственными и инновационными малыми и средними предприятиями (I_{33-34}).

Интегральный показатель эффективности государственной поддержки МСП в регионах предлагается рассчитывать как среднеарифметическую величину индексов (отношение отчетного финансового года к предыдущему) указанных индикаторов по формуле:

$$РИП_{эпн} = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6 + I_7 + \dots + I_n / n,$$

где $(РИП_{эпн})$ – региональный интегральный показатель эффективности господдержки;

I_n – индекс n-го индикатора;

$n=34$

Авторскую методику оценки эффективности государственной поддержки МСП можно применять не только на региональном, но и на федеральном и муниципальном уровнях.

Интегральный показатель позволит количественно определить эффективность государственной поддержки МСП в регионах, усилить объективность при расчете лимитов и коэффициентов софинансирования за счет средств федерального бюджета.

Кроме этого, по динамике индексов предложенных индикаторов можно определять «узкие места» региональных программ поддержки сектора МСП и оперативно их корректировать (табл. 5).

Таблица 5 – Пример расчета интегрального показателя эффективности государственной поддержки в регионах

Субъект РФ	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	I_7	I_8	I_9	I_{10}	I_{11}	...	I_{28}	I_{29}	I_{30}	I_{31}	I_{32}	I_{33}	I_{34}	$PIII_{эп}$
А	1,00	0,92	0,86	1,00	1,02	1,03	0,92	0,95	1,00	0,91	0,93	...	0,91	0,95	1,00	0,97	0,98	0,90	0,95	0,95
В	0,95	1,07	1,00	1,14	1,00	1,06	1,17	1,10	1,08	1,05	1,05	...	1,17	1,09	1,16	1,13	1,15	1,09	1,17	1,12
С	1,00	1,09	1,15	1,23	1,00	1,02	1,09	1,21	1,06	1,07	1,12	...	1,23	1,14	1,11	1,18	1,21	1,12	1,13	1,15
Д	1,05	1,03	1,07	1,12	0,95	1,04	1,05	1,12	1,02	1,04	1,09	...	1,14	1,02	1,09	1,05	1,04	1,06	1,09	1,07
Е	0,88	0,95	0,92	0,78	0,89	0,93	0,92	0,79	1,00	0,90	0,91	...	0,92	0,92	0,87	0,90	0,88	0,85	0,94	0,89

В заключение еще раз подчеркнем, что механизм государственной поддержки МСП в регионах необходимо ориентировать на оптимизацию отраслевой структуры малого предпринимательства, увеличение доли производственных, инновационных и экспортно-ориентированных предприятий. Это будет способствовать не только повышению эффективности системы государственного стимулирования МСП, но и усилению роли малого бизнеса в модернизации и инноватизации экономики страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бондаренко, В.А. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития МСП зарубежных стран / В.А. Бондаренко, А.Д. Иоффе, В.Н. Нагих [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.giac.ru>.
2. Бондаренко, В.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий / В.А. Бондаренко [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.giac.ru>.
3. Малое предпринимательство в России. 2012: Стат. сб. - М.: Росстат, 2012. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства. Постановление Правительства РФ от 27.02.2009 № 178. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в РФ: доклад Минэкономразвития РФ на 12 заседании Консультативного совета по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.smb.gov.ru>.
6. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Статистика и аналитика. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.smb.gov.ru>.

Александрин Юрий Николаевич

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента

350040, г. Краснодар, улица Ставропольская, 149

Тел.: (861) 2-199-501

E-mail: alex_yun.05@mail.ru.

YU.N. ALEXANDRIN

OPTIMIZATION OF INDUSTRIAL STRUCTURE AS A CRITERION OF EFFICIENCY OF THE STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN THE REGIONS

The article explores the relationship of increasing the volumes of co-financing of regional support programs for small and medium businesses from the Federal budget and optimization of the branch structure of SMEs. It argues the need to change the criteria and indicators for evaluating the effectiveness of state support for SMEs in the regions. Offers a method of calculation of the regional integral indicator of the efficiency of the state support of SME.

Keywords: *small business, branch structure, integrated indicator, efficiency of the state support, region, the limits of co-financing.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bondarenko, V.A. Osnovnye harakteristiki sistem gosudarstvenno-obshhestvennoj podderzhki i razvitija MSP zarubezhnyh stran / V.A. Bondarenko, A.D. Ioffe, V.N. Nagih [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.giac.ru>.
2. Bondarenko, V.A. Zarubezhnyj opyt gosudarstvennoj podderzhki innovacionnyh malyh i srednih predpriyatij / V.A. Bondarenko [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.giac.ru>.
3. Maloe predprinimatel'stvo v Rossii. 2012: Stat. sb. - M.: Rosstat, 2012. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>
4. O raspredelenii i predostavlenii subsidij iz federal'nogo bjudzheta bjudzhetam sub#ektov Rossijskoj Federacii na gosudarstvennuju podderzhku malogo i srednego predprinimatel'stva, vkljuchaja krest'janskie (fermerskie) hozjajstva. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 27.02.2009 № 178. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>.
5. Razvitie i podderzhka malogo i srednego predprinimatel'stva v RF: doklad Minjekonomrazvitija RF na 12 zasedanii Konsul'tativnogo soveta po podderzhke i razvitiju malogo predprinimatel'stva v gosudarstvah-uchastnikah SNG. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.smb.gov.ru>.
6. Federal'nyj portal malogo i srednego predprinimatel'stva. Statistika i analitika. [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.smb.gov.ru>.

Alexandrin Yuri Nikolaevich

Kuban state University, Krasnodar

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of world Economics and management

350040, Krasnodar, Stavropolskaya street, 149

Ph.: (861) 2-199-501

E-mail: alex_yun.05@mail.ru.

Е.А. ЛОСЕВСКАЯ

МЕТОДОЛОГИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ОБЪЕКТАМИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ¹

В статье представлен кластерный подход к социо-эколого-экономической оценке развития территорий, приведена кластеризация социального, экологического и экономического блока показателей, выведена дендограмма показателей, представлен расчет интегрального показателя развития территорий.

Ключевые слова: Кластер, кластерный анализ, дендограмма, интегральный показатель.

Устойчивое развитие – это не только охрана окружающей среды, но и комплекс других жизненно важных сфер деятельности человека.

Как показывает опыт управления социальными, экологическими и экономическими системами, практически причинами появлений кризисных ситуаций является несогласованность хозяйственных решений с законами природы. Задачей устойчивого развития является социальная справедливость и экономическая эффективность при сохранении окружающей среды [2].

В связи с многоплановостью и сложностью наблюдаемых социо-эколого-экономических явлений и процессов данные о них носят многомерный и разнотипный характер. В этих условиях выходят на первый план проблемы построения группировок и классификаций по многомерным данным, причем появляется возможность оптимизации этого построения с точки зрения наибольшего соответствия получаемого результата поставленной конечной цели классификации.

Для выделения однородных совокупностей используется метод группировок.

Группировка показателей, схожих по своим характеристикам, иными словами кластеризация, является важной составной социо-эколого-экономической оценки развития территорий муниципальных образований. В настоящее время термин «кластеризация», «кластер» используется достаточно часто, но формальная многомерная статистическая процедура – редко.

Можно сказать, что кластерный анализ (cluster analysis) [1] – это обобщенное название достаточно большого набора алгоритмов, используемых при создании классификации. Основная задача кластерного анализа заключается в том, чтобы выделить компактные группы объектов.

Кластерный анализ позволяет рассматривать достаточно большой объем информации и резко сокращать, сжимать большие массивы социо-эколого-экономической информации, делать их компактными и наглядными [3].

В качестве основных индикаторов уровня развития обследуемых городов методом экспертных оценок были отобраны по принципу подобия показатели трёх блоков: социальные, экономические, экологические.

Для показателей социального блока предлагается следующая кластеризация:

- 1) демографические показатели:
 - а) оценка численности населения;

¹ Статья подготовлена по проекту «Эколого-социо-экономический мониторинг, оценка и прогнозирование состояния окружающей среды территории», выполняемому ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС» в рамках государственного задания на оказание услуг в 2012 году, и финансируемому Министерством образования и науки Российской Федерации

- б) число детей, умерших в возрасте до 1 года;
 - в) естественный прирост (убыль) населения;
 - г) прирост (убыль) населения за счёт миграции;
 - д) число зарегистрированных браков – всего;
 - е) число зарегистрированных разводов – всего;
 - ж) численность пенсионеров;
 - 2) показатели обеспеченности населения жильём:
 - а) общая площадь всего жилищного фонда;
 - б) общая площадь приватизированных квартир;
 - в) площадь, заселённая семьями, улучшившими свои жилищные условия;
 - г) площадь ветхого и аварийного жилищного фонда;
 - д) площадь капитально отремонтированных жилых помещений;
 - 3) показатели здравоохранения:
 - а) обеспеченность населения врачами;
 - б) число больных с впервые установленным диагнозом злокачественного новообразования;
 - в) число больных с впервые установленным диагнозом активного туберкулёза;
 - 4) показатели образования:
 - а) число дошкольных образовательных учреждений;
 - б) государственные и муниципальные дневные образовательные учреждения;
 - в) государственные и муниципальные вечерние (сменные) образовательные учреждения;
 - г) государственные образовательные учреждения среднего профессионального образования;
 - д) государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования;
 - 5) показатели девиантного поведения:
 - а) заболеваемость населения алкоголизмом;
 - б) число зарегистрированных преступлений (единиц)
 - б) обеспеченность населения личным автотранспортом:
 - а) число легковых автомобилей индивидуальных владельцев.
- Для показателей экономического блока предлагается кластеризация в форме:
- 1) показатели занятости населения:
 - а) численность работников без внешних совместителей и работников несписочного состава;
 - б) численность безработных (человек);
 - 2) показатели заработной платы и выплат социального характера:
 - а) фонд заработной платы и выплаты социального характера в среднем за месяц в расчёте на одного работника;
 - б) среднемесячная начисленная заработная плата одного работника;
 - в) средний размер назначенных месячных пенсий пенсионеров;
 - 3) производственные показатели:
 - а) распределение предприятий и организаций в городских округах и муниципальных районах Ростовской области;
 - б) индекс промышленного производства;
 - в) отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности:
 - добыча полезных ископаемых;
 - обрабатывающие производства;
 - производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
 - 4) финансово-инвестиционные показатели:
 - а) объём работ, выполненных по виду деятельности «строительство»;

- б) оборот розничной торговли по всем каналам реализации;
- в) оборот общественного питания по всем каналам реализации;
- г) объем платных услуг населению по всем каналам реализации;
- д) объем бытовых услуг населению по всем каналам реализации;
- е) профицит (+), дефицит (–) местного бюджета (тыс. рублей);
- ж) инвестиции в основной капитал.

Для показателей экологического блока соответственно предлагается кластеризация:

1) показатели утилизации отходов:

- а) преодоление последствий реструктуризации угольной промышленности;
- б) утилизация отходов производства;
- в) утилизация отходов потребления;

2) показатели загрязнения воды и воздуха:

- а) загрязнение атмосферного воздуха от стационарных источников;
- б) загрязнение атмосферного воздуха от транспорта;
- в) загрязнение водных объектов сточными водами;
- г) загрязнение подземных вод;

3) показатели нарушения почвы и рельефа:

- а) заиление русел рек;
- б) антропогенное воздействие на окружающую среду;
- в) радиационное загрязнение местности;
- г) эрозия почв, разрушение земельного слоя;
- д) выжигание сухой растительности и недостаточность озеленения крупных городов;

4) показатели экологической обеспеченности территории:

- а) недостаточное обеспечение потребностей хозяйственного комплекса сырьевыми ресурсами;
- б) сохранение биологических видов Ростовской области;
- в) затраты на охрану окружающей среды (тыс. рублей);
- г) уровень экологического образования населения;
- д) адаптация к изменяющимся климатическим условиям.

Сбор статистической информации проводился по вышеуказанным показателям для городов Ростовской области:

- Ростов-на-Дону;
- Батайск;
- Волгодонск;
- Новочеркасск;
- Новошахтинск;
- Таганрог;
- Шахты.

Наиболее известный метод представления кластерного анализа основан на идее дендограммы или диаграммы дерева.

Дендограмму можно определить как графическое изображение результатов процесса последовательной кластеризации.

Построим график древовидной классификации (рис. 1).

Моделирование интегрального показателя уровня развития городов Ростовской области было реализовано методом кластерного анализа, который в экономической литературе называется также таксономией [4].

Интегральный показатель развития городов Ростовской области предлагается определять по формуле:

$$ИПРазв = \Phi_{Соц} \times \Phi_{Экон} \times \Phi_{Экол}$$

- где $\Phi_{Соц}$ – значение совокупного социального фактора;
 $\Phi_{Экон}$ – значение совокупного экономического фактора;
 $\Phi_{Экол}$ – значение совокупного экологического фактора;

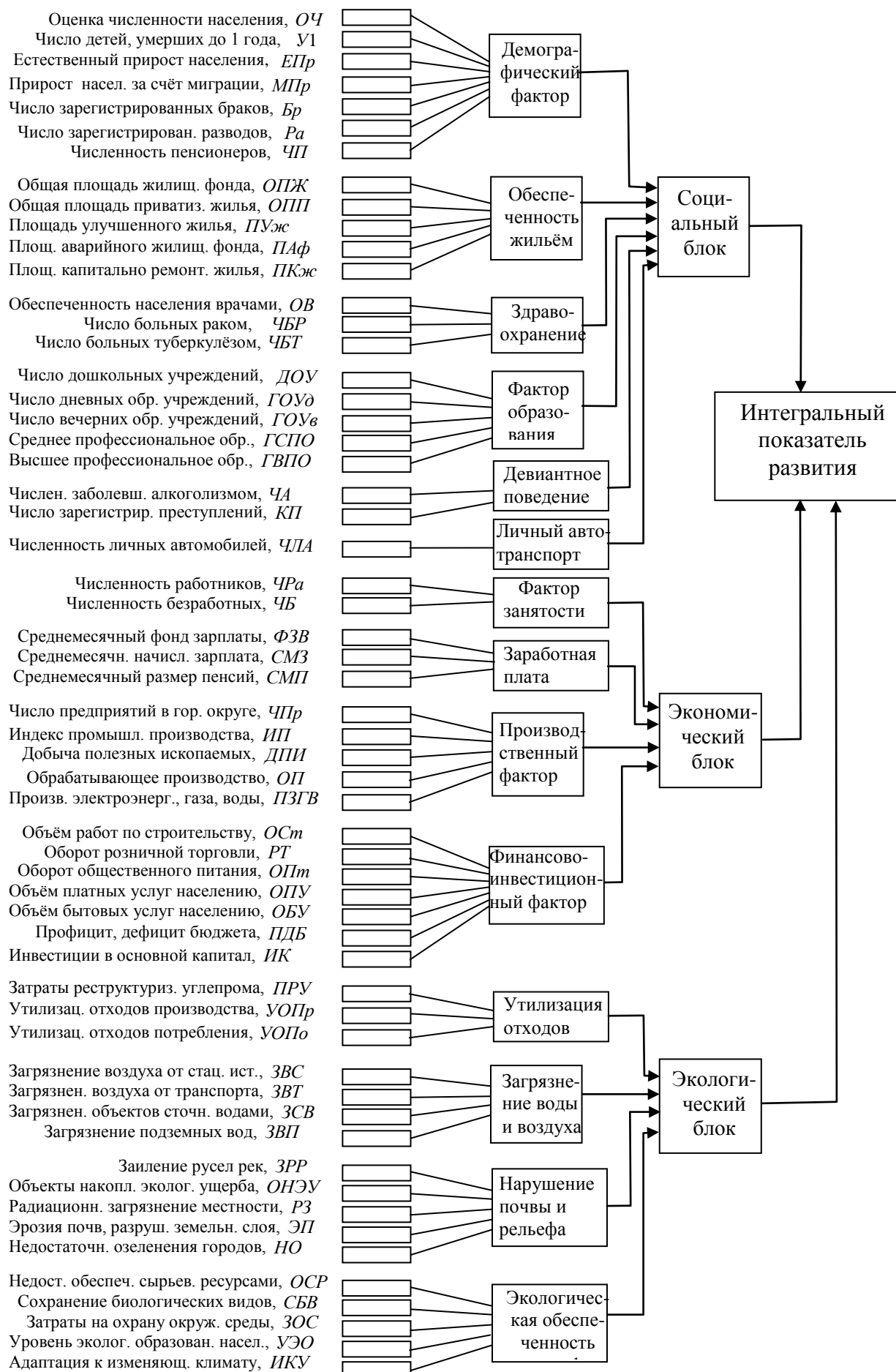


Рис. 1 – График древовидной классификации изучаемых показателей

Все необходимые расчеты проводились с применением современного пакета прикладных математических программ Maple 9.5 [4].

С помощью пакета Maple 9.5 были введены значения каждого показателя древовидной классификации и проведены необходимые расчеты параметров, а также построены графики интегрального показателя уровня развития городов.

В таблице 1 приведены значения интегральных показателей для крупных городов ростовской области.

Таблица 1 – Значения интегральных показателей за 2007-2011 годы

Город	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Ростов-на-Дону	1,951	1,735	1,412	1,843	1,955
Таганрог	1,319	1,037	0,915	0,953	1,198
Волгодонск	1,231	1,035	0,7012	0,843	1,355
Новочеркасск	0,814	0,721	0,585	0,829	0,938
Шахты	0,948	0,878	0,548	0,815	1,055
Новошахтинск	0,511	0,578	0,448	0,315	0,565
Батайск	0,581	0,475	0,352	0,443	0,755

Результаты значений интегральных показателей уровня развития городов приведены на рисунке 2.

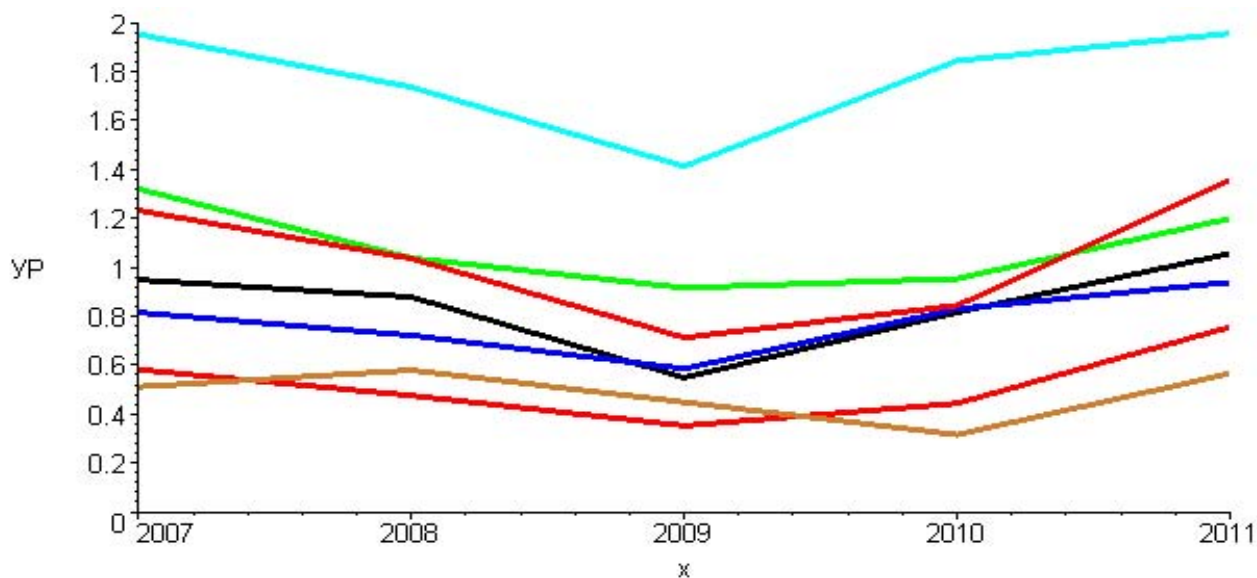


Рис. 2 – Сравнение интегральных показателей городов Ростовской области с населением свыше 100 тыс. человек

В результате работы алгоритмов таксономии было достигнуто разбиение множества объектов на группы (таксоны) в пространстве показателей, заданных автором, определена мера сходства, на основе которой строилась классификация, а также приведена интерпретация полученных результатов.

При определении комплексной оценки социо-эколого-экономического развития городов кластерный анализ может использоваться в нескольких аспектах. Первая область применения – это выявление проблем, формирование перечня субъектов с низкими показателями доходов населения, обеспеченности жильем, занятости, которым требуется первоочередная помощь. Вторым аспектом анализа является оценка потенциала и отбор субъектов, которые могут стать «локомотивами» развития, на основе изучения распределения природных ресурсов, производственных мощностей и т.д.

Для таких объектов в дальнейшем могут создаваться инвестиционные проекты развития, финансируемые полностью или частично за счет бюджетных средств. Кроме того, проведение кластерного анализа по одним и тем же объектам и показателям по данным разных временных срезов дает представление о динамике развития территории, их движении относительно сформировавшихся групп, что предоставляет исходную информацию для прогнозирования.

Таким образом, кластерный анализ представляет собой эффективный инструмент определения приоритетных направлений развития регионов при условии, что ему предшествует тщательный анализ целесообразности включения в исследование тех или иных исходных признаков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мандель, И.Д. Кластерный анализ [Текст] / И.Д. Мандель. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176с.
2. Гринберг, А.Г. Основы региональной экономики [Текст] / А.Г. Гринберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. Олдендерфер, М.С. Кластерный анализ / Факторный, дискриминантный и кластерный анализ [Текст] / М.С. Олдендерфер, Р.К. Блэшфилд / Пер. с англ.; Под. ред. И. С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
4. Дьяконов, В.П. Maple 7: учебный курс [Текст] / В.П. Дьяконов. – СПб.: Питер, 2002. – 672 с.

Лосевская Елена Александровна

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) «Донской государственный технический университет», г. Шахты.

Аспирант

346500, г. Шахты, ул. Тверская, д.83.

Тел: 8-918-531-63-94

E-mail: kyrbatova_ea@mail.ru.

E.A. LOSEVSKAJA

METHODOLOGY IMPROVEMENT OF THE FORMATION OF THE SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC MANAGEMENT OF THE TERRITORIAL OBJECTS AT THE MUNICIPAL LEVEL

Cluster approach is presented in article to a socio-ekologo-economic assessment of development of territories, the clustering of the social, ecological and economic block of indicators is given, removed dendrogram indicators, calculation of an integrated indicator of development of territories is presented.

Keywords: cluster, cluster analysis, dendrogram, integrated indicator.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Mandel', I.D. Klasternyj analiz [Tekst] / I.D. Mandel'. – M.: Finansy i statistika, 1988. – 176s.
2. Grinberg, A.G. Osnovy regional'noj jekonomiki [Tekst] / A.G. Grinberg. – M.: GU VShJe, 2000.
3. Oldenderfer, M.S. Klasternyj analiz / Faktornyj, diskriminantnyj i klasternyj analiz [Tekst] / M.S. Oldenderfer, R.K. Bljeshfild / Per. s angl.; Pod. red. I. S. Enjukova. – M.: Finansy i statistika, 1989. – 215 s.
4. D'jakonov, V.P. Maple 7: uchebnyj kurs [Tekst] / V.P. D'jakonov. – SPb.: Piter, 2002. – 672 s.

Losevskaja Elena Aleksandrovna

Institut sfery obsluzhivaniya i predprinimatel'stva (filial) «Donskoj gosudarstvennyj tehničeskij universitet», g. Shahty.

Postgraduate student

346500, g. Shahty, ul. Tverskaja, d.83.

Ph.: 8-918-531-63-94

E-mail: kyrbatova_ea@mail.ru.

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 338.242

Д.В. ЕРМОЛАЕВ

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ И ПРОБЛЕМЫ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВХОДЯЩИХ В ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР

В данной статье рассматриваются проблемы оценки эффективности деятельности государственных унитарных предприятий, входящих в промышленный кластер, которые могут повлиять на его жизнеспособность. Рассматривается проблема интеграции государственных унитарных предприятий в промышленный кластер. Обосновываются общие показатели, на основании которых можно судить об эффективности деятельности государственных унитарных предприятий в промышленный кластер.

***Ключевые слова:** промышленный кластер, государственные унитарные предприятия, показатели эффективности деятельности, рентабельность, критерии эффективности.*

В современной России при формировании промышленных кластеров неизбежно возникает ситуация вхождения в кластер одного или нескольких государственных унитарных предприятий (ГУП). Нахождение их в кластере обусловлено их специфической ролью в хозяйстве страны, а особенности их функционирования – наличием единственного учредителя (собственника) государства.

Каждый промышленный кластер – это живой организм, а каждое предприятие в нем – жизненно важный «орган». Нормальное функционирование каждого «органа» – залог жизнеспособности и эффективности всего «организма».

Жизнеспособность предприятий, принадлежащих не государству, а частному капиталу, определяется рынком, а на жизнеспособность государственных унитарных предприятий, входящих в промышленный кластер, помимо рыночных механизмов, оказывает влияние государство как их собственник.

Оценивая проблемы взаимоотношения государственных унитарных предприятий с их учредителем, т.е. государством, становится понятно, что для государства как собственника имущества в современных экономических условиях крайне важно адекватно и объективно оценивать эффективность использования своего имущества, закрепленного за ГУПами, входящими в промышленный кластер.

Группируя хозяйственные операции ГУПов, входящих в промышленный кластер, по направлениям можно выделить следующий ряд показателей:

- 1) эффективность текущей или операционной деятельности;
- 2) эффективность инвестиций;
- 3) эффективность финансовой деятельности;
- 4) комплексная эффективность.

Определение показателей эффективности деятельности ГУПов, входящих в промышленный кластер, должен отвечать следующим критериям:

- 1) быть научным (применяются научные методы анализа и синтеза);
- 2) быть системным (основываться на анализе внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности, с учетом взаимосвязей между текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью);
- 3) быть объективным (опираться на реальные величины);

4) быть независимым (отсутствие любых внешних влияний);

5) быть гласным (использование результатов анализа государством и обществом при отсутствии в результатах анализа конфиденциальной информации, влияющей на обороноспособность государства).

Система показателей экономической эффективности деятельности ГУПов, входящих в промышленный кластер, должна обеспечивать:

- взаимодействие конкретных показателей с критериальными оценками показателей экономической эффективности;
- высокую эффективность использования ресурсов, применяемых в деятельности;
- контроль эффективности всех групп операций на разных ступенях управленческого аппарата;
- предусматривать способы мобилизации резервов повышения экономической эффективности.

Рассмотрим показатели, которые могут характеризовать степень эффективности различных групп операций при проведении текущей или операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Эффективность текущей или операционной деятельности ГУПов, входящих в промышленный кластер, можно охарактеризовать при помощи двух групп показателей: эффективности использования ресурсов и рентабельности, причем вторая группа включает такие показатели, как рентабельность капитала (активов) и рентабельность продаж.

Оценивая эффективность использования различных ресурсов целесообразно подразделять их на четыре группы: трудовые, материальные, финансовые и денежные средства, участвующие в платежах.

Степень эффективности использования ресурсов целесообразно оценивать с использованием таких показателей как стоимостные и натуральные, а также статистических коэффициентов.

Опираясь на вышеизложенные принципы можно предложить следующую систему формирования показателей эффективности использования ресурсов ГУПов, входящих в промышленный кластер.

Общие показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов:

1. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия (α_1):

$$\alpha_1 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{среднегод. стоимость} + \text{среднегод. стоимость} + \text{затраты на основные средств оборотных средств оплату труда}} \text{ годовые}$$

Вышеуказанный показатель показывает величину выручки, которая приходится на одну денежную единицу вложенных средств.

2. Эффективность текущих затрат (α_2):

$$\alpha_2 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{общая сумма расходов по текущей деятельности}}$$

Эффективность текущих затрат, рассчитываемая на основе данных формы № 2 «Отчет о финансовых результатах», показывает отдачу с одного рубля, списываемого на затраты в отчетном периоде.

3. Затраты на один рубль выручки от продаж (z):

$$z = \frac{\text{общая сумма расходов по текущей деятельности}}{\text{выручка от продаж}}$$

Показатель, обратный эффективности текущих затрат, характеризует объем затрат на один рубль выручки от продаж.

4. Определение доли прироста выручки от продаж посредством интенсификации производства. Расчет показателя основывается на определении коэффициентов экстенсивности и интенсивности использования ресурсов, которые выявляют величину прироста выручки от продаж за счет экстенсивного использования ресурсов и интенсивного использования ресурсов (изменение фондоотдачи, оборачиваемости, производительности труда, материалоотдачи, зарплатоотдачи):

$$r_{\text{экт.}} = \frac{\text{темн прироста совокупного ресурса в отчетном году, \%}}{\text{темн прироста выручки от продаж в отчетном году, \%}}$$

$$r_{\text{инт.}} = 1 - r_{\text{экт.}}$$

Прирост выручки от продаж (коэффициент интенсивности) чаще всего выражается в долях от единицы, но для удобства его можно выражать в процентах, соответственно умножая на 100.

5. Величина экономического эффекта или экономия от интенсификации производства, рассчитываемая по потреблению, она же себестоимость, и по применению, т.е. основные и оборотные средства.

5.1. Величина относительного отклонения по фонду оплаты труда (ΔP):

$$\Delta P = \frac{\text{затраты на оплату труда в отчетном периоде} - \text{затраты на оплату труда в предшествующем периоде}}{\text{затраты на оплату труда в предшествующем периоде}} \times \frac{\text{коэффициент роста выручки от продаж в отчетном периоде}}{\text{выручки от продаж в отчетном периоде}}$$

5.2. Величина относительного отклонения по материальным ресурсам (ΔM):

$$\Delta M = \frac{\text{материальные затраты в отчетном периоде} - \text{материальные затраты в предшествующем периоде}}{\text{материальные затраты в предшествующем периоде}} \times \frac{\text{коэффициент роста выручки от продаж в отчетном периоде}}{\text{выручки от продаж в отчетном периоде}}$$

5.3. Величина относительного отклонения по амортизации (ΔA):

$$\Delta A = \frac{\text{амортизация в отчетном периоде} - \text{амортизация в предшествующем периоде}}{\text{амортизация в предшествующем периоде}} \times \frac{\text{коэффициент роста выручки от продаж в отчетном периоде}}{\text{выручки от продаж в отчетном периоде}}$$

5.4. Величина относительного отклонения по основным производственным фондам (ΔF):

$$\Delta F = \frac{\text{основные средства отчетного периода} - \text{основные средства предшествующего периода}}{\text{основные средства предшествующего периода}} \times \frac{\text{коэффициент роста выручки от продаж в отчетном периоде}}{\text{выручки от продаж в отчетном периоде}}$$

5.5. Величина относительного отклонения по оборотным средствам (ΔE):

$$\Delta E = \frac{\text{оборотные средства отчетного периода} - \text{оборотные средства предшествующего периода}}{\text{оборотные средства предшествующего периода}} \times \frac{\text{коэффициент роста выручки от продаж в отчетном периоде}}{\text{выручки от продаж в отчетном периоде}}$$

Величина совокупного экономического эффекта от использования производственных ресурсов (\mathcal{E}) рассчитывается как сумма относительных отклонений по каждому виду ресурсов:

$$\mathcal{E} = \Delta P + \Delta M + \Delta A + \Delta F + \Delta E$$

Критерии эффективности использования ресурсов:

1. Эффективность использования производственных фондов:

- общая фондоотдача;
- фондоемкость единицы продукции;
- фондоотдача активной части основных фондов;
- материалоотдача;
- материалоемкость единицы продукции.

2. Эффективность использования финансовых ресурсов:

- относительное высвобождение оборотных средств;
- оборачиваемость средств в расчетах;
- оборачиваемость оборотных средств, в том числе запасов;
- продолжительность операционного цикла.

3. Эффективность использования труда:

- темп роста производительности труда;
- относительная экономия численности работающих;
- доля прироста выручки за счет увеличения производительности труда;
- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;
- зарплатоемкость единицы продукции;
- трудоемкость единицы продукции.

Важную роль играют такие показатели эффективности текущей деятельности как рентабельность активов и рентабельность продаж.

Учитывая ориентацию на перспективу в деятельности государственных унитарных предприятий необходимо разрабатывать такую инвестиционную политику, для которой во главу угла должна быть поставлена рентабельность инвестиционной деятельности.

Нужно помнить, что величина средств, инвестированных в предприятие, – это и есть стоимость постоянного (переменного) капитала, который на основе формы №1 «Бухгалтерский баланс» рассчитывается путем сложения раздела III «Капитал и резервы» и раздела IV «Долгосрочные обязательства».

Эффективность использования средств, вложенных в предприятие, это и есть рентабельность инвестиций ($r_{инв.}$):

$$r_{инв.} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{среднегодовая стоимость пост. капитала}}$$

В практике анализа деятельности государственных унитарных предприятий данный показатель можно использовать как способ оценки эффективности управления предприятием, в особенности это важно для учредителя.

Величина эффективности инвестиционной деятельности постоянно применяется западными экономистами в практике анализа, и тоже носит название рентабельности инвестиций ($r_{инв.}$):

$$r_{инв.} = \frac{\text{операционная прибыль после налогообложения}}{\text{среднегодовая стоимость пост. капитала}}$$

Также является важным показателем рентабельность финансовых вложений ($r_{\Phi B}$), которую можно рассчитать путем деления величины дохода от финансовых вложений на сумму долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений:

$$r_{\Phi B} = \frac{\text{проценты к} + \text{доходы от участия} \\ \text{получению} \quad \text{в других организациях}}{\text{долгосрочные} + \text{краткосрочные} \\ \text{финансовые вложения} \quad \text{финансовые вложения}}$$

Как дополнение, можно использовать следующие показатели:

- рентабельность капитальных вложений;
- внутренний уровень доходности инвестиций;
- удельные капитальные вложения (на единицу прироста выручки от продаж);
- срок окупаемости капитальных вложений.

Финансовая деятельность государственных унитарных предприятий во многом сопряжена с привлечением внешних заемных средств, а, значит, важной характеристикой эффективности финансовой деятельности является вся структура финансирования и стоимостная составляющая отдельных видов капитала предприятия.

Можно выделить следующие показатели эффективности финансовой деятельности:

1. Рентабельность инвестиций ($r_{инв.}$).
2. Цену (стоимость) заемного капитала ($P_{зк}$):

$$P_{зк} = \frac{\% \text{ за пользование} \times (1 - \text{ставка налога}) \\ \text{заемным капиталом} \quad \text{на прибыль}}{\text{заемный капитал}}$$

3. Коэффициенты, отражающие структуру пассивов:

3.1. Коэффициент долга ($k_{\text{д}}$), определяющий удельный вес заемного капитала в общей величине финансовых ресурсов предприятия:

$$k_{\text{д}} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{фин. ресурсы предприятия}}$$

3.2. Коэффициент автономии ($k_{\text{авт.}}$):

$$k_{\text{авт.}} = \frac{\text{стоимость собственного} \\ \text{капитала на отчетную дату}}{\text{фин. ресурсы предприятия}}$$

Коэффициент автономии представляет характеристику доли собственного капитала в общей величине финансовых ресурсов.

3.3. Коэффициент финансовой устойчивости ($k_{\text{фв}}$) представляет характеристику доли постоянного капитала в общей величине финансовых ресурсов предприятия.

$$k_{\text{фв}} = \frac{\text{пост. капитал}}{\text{фин. ресурсы предприятия}}$$

Таким образом, проанализировав три группы показателей, которые характеризуют эффективность деятельности государственных унитарных предприятий, становится

очевидным вывод, что необходимо при анализе деятельности ГУПов, входящих в промышленный кластер, использовать различные показатели, отличающиеся по цели применения, с различными методиками расчета и интерпретациями, что повышает адекватность полученных показателей и их достоверность, но вместе с тем возникают сложности определения их взаимной корреляции и увязки с последующей проблемой выявления обобщающего показателя эффективности деятельности, так как именно такие обобщенные показатели эффективности позволяют наиболее объективно оценивать реальное финансовое состояние предприятия и перспективы его развития, что и должно интересовать государство как учредителя.

Чаще всего государство как собственник связывает наличие прибыли с эффективностью деятельности государственных унитарных предприятий. Поэтому величину рентабельности собственного капитала, как характеристику чистой прибыли, полученной с каждого рубля, вложенного государством, можно использовать как критерий оценки эффективности деятельности государственного унитарного предприятия.

Рентабельность собственного капитала представлена следующей формулой:

$$r_{CR} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{стоимость собственного капитала на отчетную дату}}$$

Таким образом, рентабельность собственного капитала характеризует способность государственных унитарных предприятий к самофинансированию, потому что чистая прибыль является источником роста собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала как обобщающий показатель, является производной от трех показателей, таких как эффективность текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Данная взаимосвязь прослеживается при использовании факторного моделирования, использовав прием сокращения факторной модели собственного капитала, выявляется связь вышеуказанного показателя с рентабельностью продаж (эффективностью текущей деятельности), а также коэффициентом оборачиваемости активов (эффективностью инвестиционной деятельности) и коэффициентом финансовой зависимости (эффективностью финансовой деятельности): [3]

$$r_{CR} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от продаж}} \times \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{фин. ресурсы предприятия}} \times \frac{\text{фин. ресурсы предприятия}}{\text{стоимость собственного капитала на отчетную дату}} =$$

$$= \text{рентабельность продаж} \times \text{коэффициент оборачиваемости активов} \times \text{коэффициент финансовой зависимости}$$

Формула взаимосвязи, представленная ниже, отражает взаимосвязь таких показателей как рентабельность собственного капитала, рентабельность заемных средств и рентабельность инвестиций, что используется для оценки эффекта финансового рычага:

$$r_{CR} = \text{рентабельность активов} + \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}} \times (\text{рентабельность активов} - \text{заемный капитал})$$

Вышеуказанная взаимосвязь показателей рентабельности характеризует в том числе и эффективность финансовой деятельности государственных унитарных предприятий, входящих в промышленный кластер, так как отражает зависимость рентабельности собственного капитала от условий, на которых привлекаются заемные средства, т.е. если рентабельность вложений в предприятие превышает цену заемного капитала, рентабельность

собственного капитала будет возрастать при условии повышения плеча финансового рычага, т.е. пропорции соотношения заемных и собственных средств.

Таким образом, комплексный подход к оценке деятельности государственных унитарных предприятий, входящих в промышленный кластер, опирающийся на учет эффективности различных видов деятельности, способствует выявлению внутренних резервов предприятия, пригодных для повышения их экономической эффективности, что, в свою очередь, окажет позитивное влияние на оценку государством, как собственником имущества, результатов деятельности предприятия как положительных, а самого предприятия как перспективного.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: Учебник [Текст] / М.И. Баканова, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
2. Баранов, И.В. Система показателей эффективности деятельности государственных унитарных предприятий [Текст] / И.В. Баранов // Экономика. – 2006. – №1.
3. Баранова, И.В. Совершенствование аналитического инструментария управления государственными унитарными предприятиями и акционерными обществами с государственным участием [Текст] / И.В. Баканова // Бухгалтерский учет, аудит, налоги и финансовый менеджмент: сборник научных трудов по материалам межрегиональной научно-практической конференции, посвященной 10-летию ИПБ России. – Новосибирск: СИФБД, 2007. – С. 198-206.
4. Ермолаев, Д.В. Промышленная безопасность [Текст] / Д.В. Ермолаев // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2011. – № 2. – С. 108 - 111.
5. Ермолаев, Д.В. Составляющие экономической безопасности предприятия [Текст] / Д.В. Ермолаев // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки». – 2012. – № 4. – С. 15 - 17.
6. Ермолаев, Д.В. Угрозы экономической безопасности предприятия [Текст] / Д.В. Ермолаев // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2012. – № 2. – С. 169 - 172.
7. Ермолаев, Д.В. Экономическая безопасность как защита корпоративных ресурсов [Текст] / Д.В. Ермолаев. // Вестник Орловского государственного университета. Серия «Новые гуманитарные исследования». – 2012. – № 4. – С. 162 - 165.
8. Кувшинов, Д.А. Финансовое состояние предприятия: методика анализа [Текст] / Д.А. Кувшинов // Финансы. – 2007. – № 6.

Ермолаев Денис Валерьевич

ФГБОУ ВПО «Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления

300026, г. Тула, пр. Ленина, д. 125

Тел.: 8-910-701-60-06

E-mail: den-puma@yandex.ru

D.V. ERMOLAEV

SOME OF THE APPROACHES AND PROBLEMS IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF STATE UNITARY ENTERPRISES, INCLUDED IN THE INDUSTRIAL CLUSTER

This article touches upon the problem of evaluating the performance of state-owned unitary enterprises of the industrial cluster, which may affect its viability. The problem of integration of state unitary enterprises in the industrial cluster, common indicators of the effectiveness of the state unitary enterprises in the industrial cluster were analyzed in this article .

Keywords: industrial cluster, the state unitary enterprise, performance indicators, profitability, performance criteria.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bakanov, M.I. Teorija jekonomicheskogo analiza: Uchebnik [Tekst] / M.I. Bakanova, M.V. Mel'nik, A.D. Sheremet.– 5-e izd., pererab. i dop. – M.: Finansy i statistika, 2005. – 536 s.
2. Baranov, I.V. Sistema pokazatelej jeffektivnosti dejatel'nosti gosudarstvennyh unitarnyh predpriyatij [Tekst] / I.V. Baranov // Jekonomika. – 2006. – №1.
3. Baranova, I.V. Sovershenstvovanie analiticheskogo instrumentarija upravlenija gosudarstvennymi unitarnymi predpriyatijami i akcionernymi obshhestvami s gosudarstvennym uchastiem [Tekst] / I.V. Bakanova // Buhgalterskij uchet, audit, nalogi i finansovyy menedzhment: sbornik nauchnyh trudov po materialam mezhhregional'noj nauchno-prakticheskoy konferencii, posvjashhennoj 10-letiju IPB Rossii. – Novosibirsk: SIFBD, 2007. – S. 198-206.
4. Ermolaev, D.V. Promyshlennaja bezopasnost' [Tekst] / D.V. Ermolaev // Izvestija TulGU. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki. – 2011. – № 2. – S. 108 - 111.
5. Ermolaev, D.V. Sostavljajushhie jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija [Tekst] / D.V. Ermolaev // Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Gumanitarnye i social'nye nauki». – 2012. – № 4. – S. 15 - 17.
6. Ermolaev, D.V. Ugrozy jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija [Tekst] / D.V. Ermolaev // Izvestija TulGU. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki. – 2012. – № 2. – S. 169 - 172.
7. Ermolaev, D.V. Jekonomicheskaja bezopasnost' kak zashhita korporativnyh resursov [Tekst] / D.V. Ermolaev. // Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Novye humanitarnye issledovaniya». – 2012. – № 4. – S. 162 - 165.
8. Kuvshinov, D.A. Finansovoe sostojanie predpriyatija: metodika analiza [Tekst] / D.A. Kuvshinov // Finansy. – 2007. – № 6.

Ermolaev Denis Valeryevich

FGBOU VPO «Tula state pedagogical University. L.N. Tolstoy

Candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of Economics and management

300026, Tula, PR Lenina, d 125

Ph.: 8-910-701-60-06

E-mail: den-puma@yandex.ru

Л.О. МАКАРЕВИЧ

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СЦЕНАРИЕВ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАЦИИ

В статье кратко рассмотрены характеристики корпорации, как объекта прогнозирования, и предлагается применение системно-когнитивного анализа для решения этой задачи.

Ключевые слова: корпорация, прогнозирование, интеллектуальные системы, автоматизированный системно-когнитивный анализ, интеллектуальная система «Эйдос».

В новых условиях хозяйствования в Российской Федерации еще более усилилась необходимость предвидения возможного исхода событий. Интерес к будущему вытекает из острой практической потребности сегодняшнего дня. Происходящие крупные перемены в различных областях деятельности человека, отдаленные от нас на годы, в той или иной мере зависят от событий сегодняшнего дня. Недооценка важности учета последствий сегодняшних решений приводит к ошибкам, которые негативно влияют на развитие социально-экономических систем. Следовательно, в условиях рынка ни один предприниматель, хозяйствующий субъект и государство в целом не могут функционировать без составления планов и прогнозов. Предвидение (прогнозирование) событий дает возможность учесть их положительные и отрицательные последствия, заблаговременно подготовиться к ним, а если возможно, то и вмешаться в ход развития событий, контролировать их, или, что еще более важно, – стараться претворить в жизнь одну из выявленных предпочтительных альтернатив будущего, т.е. управлять будущим развитием предметной области.

Однако разработка научных методов предвидения или прогнозирования событий в рассматриваемой предметной области наталкивается на ряд сложностей.

К этим сложностям можно отнести: дефицит полных и достоверных незашумленных исходных данных о предметной области; большое количество управляющих факторов и выходных параметров различной природы (измеряемых в различных единицах измерения); сложность и нелинейность объекта прогнозирования; высокая размерность решаемых задач; отсутствие математических и численных методов построения математических моделей сложных многопараметрических слабодетерминированных нелинейных объектов прогнозирования, информация о которых сильно фрагментирована и зашумлена, а также отсутствие инструментальных (программных) средств, поддерживающих эти методы.

Таким образом, проблемную ситуацию, разрешаемую в работе, мы видим в том, что для решения актуальной задачи прогнозирования развития многоотраслевой корпорации на современном уровне необходима ее адаптивная модель, синтез и адаптация которой затруднительны из-за высокой динамичности и сложности внутренней логистики объекта прогнозирования, его территориально распределенного и многоотраслевого характера, и соответственно огромного количества разнородных экономических показателей, характеризующих деятельность корпорации на различных уровнях ее иерархической организации, в частности на уровне входящих в корпорацию предприятий. Эту проблемную ситуацию можно было бы назвать: «задача инструментального прогнозирования развития многоотраслевой корпорации».

Следовательно, для решения сформулированной задачи необходимо найти математический метод, соответствующую ему методику численных расчетов (алгоритмы и структуры данных), а также реализующий их программный инструментарий, которые позволили бы осуществить синтез адаптивной модели корпорации, а затем периодически, согласно определенного регламента или когда она будет терять адекватность, адаптировать

ее с учетом новых данных, отражающих динамику и новые закономерности предметной области, и решать задачи прогнозирования.

Рассматриваемая в статье корпорация представляет собой многопрофильную группу компаний, объединенных единым централизованным корпоративным управлением. Ядром корпорации является ОАО «Южная Многоотраслевая Корпорация», осуществляющая функции стратегического, производственного, финансового планирования, юридического обеспечения, связей с общественностью и инвесторами, управления персоналом, технической поддержки.

Управление корпорацией осуществляется через собрание акционеров, совет директоров и исполнительную дирекцию. Структура корпорации представлена следующими направлениями деятельности:

- торгово-коммерческое направление (12 компаний);
- производство (3 компании).

Торгово-коммерческое направление осуществляет оптово-розничные продажи продуктов питания (ЗАО «Кубторг», ООО «Кормилица», ООО «Бакалея», ООО «Рыба», ООО «Юнекс»), кондитерских изделий (ООО «Москвичка»), алкогольной продукции (ООО «Кубань-Алко»), промтоваров (ООО «Галантерея», ЗАО «Торгодежда», ООО «Хозяюшка»), металлопроката (ООО «Стройтрубосталь») и др.

К производственному направлению относятся предприятия, производящие продукты переработки мяса (ЗАО «Мясокомбинат»), кондитерские изделия (ООО «Кондитерская фабрика»), продукты переработки воздуха (ООО «Южгаз»).

Для управления корпорацией является актуальным решение проблемы прогнозирования динамики развития корпорации с использованием информации о результатах ее деятельности в прошлом. Поэтому для решения данной проблемы необходимо реализовать следующие задачи:

1. Анализ методов прогнозирования, обоснование и выбор одного из них для реализации задачи.
2. Структуризация и формализация предметной области:
 - конструирование параметров, описывающих будущие и прошлые состояния корпорации;
 - кодирование исходной информации.
3. Создание комплекса моделей прогнозирования и оценка их достоверности.
4. Прогнозирование динамики развития объекта: сценариев изменения экономических показателей многоотраслевой корпорации.
5. Исследование сценарной чувствительности объекта: определение силы и направления влияния прошлых сценариев (значений параметров) на будущее.

Требования к методу прогнозирования определяются характеристиками корпорации, как объекта прогнозирования. В составе корпорации есть агропромышленные, промышленные, торговые и другие предприятия. Структура и состав корпорации динамичны, т.е. одни предприятия входят в состав корпорации, а другие выходят. Окружающая среда корпорации включает природную среду (погодные и климатические факторы), макроэкономические факторы (спрос на продукцию, конкурентная среда, т.д.), микроэкономические факторы (простой оборудования, техническая база, квалификация персонала и т.д.), информационную среду (несовершенство базы исходных данных, искажения и неполнота отчетной информации). Все это означает, что корпорация является суперсложным многопараметрическим объектом, информация о котором фрагментирована и зашумлена, обладающим высокой степенью неопределенности функционирования, поэтому задача прогнозирования поведения этого объекта является слабоструктурированной. Методы и программный инструментарий классической статистики для этого недостаточно приспособлены и для решения подобных задач все чаще привлекаются методы и системы искусственного интеллекта. Это обусловлено тем, что интеллектуальная система и

соответствующий способ представления знаний обеспечивают решение широкого спектра сложных плохо формализуемых прикладных задач.

В настоящее время в теории интеллектуальных систем известно несколько моделей представления знаний, которые по способу представления делятся на следующие основные типы: логические; сетевые; продукционные (экспертные системы); фреймовые; нейросетевые; системно-когнитивные. Последние, базирующиеся на системно-когнитивном анализе (СКА), используются сравнительно недавно (автор – Е.В. Луценко, 2002 г. [1]).

СКА имеет свои достоинства, которые и обусловили его выбор в качестве метода прогнозирования развития многоотраслевой корпорации:

1. Хорошее теоретическое обоснование содержательной интерпретации модели знаний, основанной на теории информации.

2. Высокая точность и независимость результатов расчетов от единиц измерения исходных данных (за счет использования не корреляционной матрицы, как в статистических системах, а матриц знаний).

3. Наличие развитого и доступного инструментария – системы «Эйдос», позволяющего на основе фрагментированных и зашумленных исходных данных различной природы (числовых, текстовых) создавать модели большой размерности.

4. Широкая успешная апробация метода в экономике, технике, сельском хозяйстве, социологии, психологии, медицине, геофизике и других областях.

Алгоритм обработки данных, информации и знаний в системно-когнитивном анализе и его программном инструментарии интеллектуальной системе «Эйдос» включает следующие этапы:

этап 1-й: структуризация и формализация предметной области;

этап 2-й: формирование базы данных на основе обучающей выборки;

этап 3-й: расчет баз знаний с разными частными критериями на основе базы абсолютных частот;

этап 4-й: выбор наиболее достоверной модели и решение в ней задач прогнозирования.

Нами были доработаны некоторые из этапов СКА, в частности:

1. Предложен и реализован вариант прогнозирования будущих сценариев изменения показателей микроэкономических объектов (корпорации) на основе прошлых сценариев их изменения, отличающийся прогнозированием не значений показателей, а сценариев их изменения, выявляя, тем самым, не корреляцию между точечными значениями параметров, а причинно-следственные связи между сценариями, что значительно более информативно.

2. Впервые предложено использовать при прогнозировании динамики микроэкономических объектов в качестве частного критерия знаний нормированный (относительный) вариант коэффициента взаимосвязи, позволяющий повысить достоверность моделей.

3. Впервые предложены модель и методика взвешивания прогнозируемых сценариев динамики микроэкономических объектов и их преобразования из безразмерного в стоимостное представление, обеспечивающие получение высокодостоверных прогнозов изменения показателей за счет учета всех результатов прогнозирования.

4. Разработаны средневзвешенные прогнозы сценариев развития корпорации на 2013 год по 5 основным экономическим показателям, позволяющие повысить адекватность принимаемых решений.

5. Разработаны адаптивные модели прогнозирования влияния прошлых сценариев на будущие для разных частных критериев знаний, в том числе 25 моделей на основе предложенного частного критерия знаний «Относительное количество знаний в прошлых значениях параметров о будущих значениях параметров», позволяющие повысить оперативность, эффективность и качество принимаемых решений.

6. Впервые предложено аппроксимировать влияние прошлых сценариев на будущие степенными полиномами с аргументом – кодом сценария прошлого параметра и значением –

кодом сценария будущего параметра, что позволяет прогнозировать не точечные значения показателей, а сценарии их изменения.

Рассмотрим подробнее реализацию нашей задачи с использованием СКА и системы «Эйдос».

Этап 1-й: структуризация и формализация предметной области, предусматривает разработку справочников прошлых и будущих сценариев развития корпорации по набору из 5 основных экономических показателей: выручка от реализации; себестоимость; коммерческие расходы; валовая прибыль; чистая прибыль.

Для каждого показателя возможны 16 сценариев изменения его значений [2, 3].

Прогнозирование характера изменений значений показателей, т.е. сценариев их изменения, представляет значительно больший интерес, чем прогнозирование точных значений. Например, если менеджеры по закупкам и реализации торгового предприятия владеют прогнозом, что на начало некоторого периода ожидается минимальная цена определенного товара, а затем предполагается ее планомерное повышение, то в начале периода целесообразно закупить необходимую для работы предприятия партию товара по минимальной цене, чтобы затем в течение периода продавать его более высокой и даже максимальной цене за период.

С использованием этих справочников временные ряды, отражающие динамику основных показателей корпорации, представляются в форме базы обучающей выборки, в которой каждое состояние корпорации описано кодами значений прошлых параметров и кодами значений будущих параметров.

Этап 2-й: формирование базы данных абсолютных частот на основе обучающей выборки, предусматривает расчет матрицы абсолютных частот числа совпадений i -го значения прошлого параметра и j -го значения будущего параметра. В матрице абсолютных частот отражено, сколько раз в обучающей выборке после определенных прошлых значениях параметров наблюдались те или иные будущие значения параметров.

Этап 3-й: расчет баз знаний с разными частными критериями на основе базы абсолютных частот.

В методике СКА предполагается работы с тремя частными критериями знаний: количество знаний по А.Харкевичу, Хи-квадрат и абсолютное количество знаний в значениях прошлых параметров о значениях будущих параметров (коэффициента взаимосвязи).

Нами в качестве частного критерия знаний было предложено использовать нормированный (относительный) вариант коэффициента взаимосвязи.

На основе матриц абсолютных частот с использованием 4 частных критериев знаний рассчитываются матрицы знаний.

Этап 4-й: выбор наиболее достоверной модели и решение в ней задач прогнозирования. При оценке достоверности моделей и прогнозировании в системе «Эйдос» используются два интегральных критерия:

- интегральный критерий «Сумма знаний», который представляет собой суммарное количество знаний, содержащееся в системе значений прошлых параметров о значениях будущих параметров.

- интегральный критерий «Семантический резонанс знаний», представляющий собой нормированное суммарное количество знаний, содержащееся в системе значений прошлых параметров о значениях будущих параметров.

Наивысшую среднюю достоверность 0,92 показала модель, основанная на предложенном нами частном критерии знаний: «Относительное количество знаний в значениях прошлых параметров о значениях будущих параметров» при использовании интегрального критерия: «Семантический резонанс знаний».

При прогнозировании определяется уровень сходства предыстории корпорации на текущий момент с различными вариантами прогноза (рис. 1):

k – номер квартала {1,2,3,4};

N – количество сценариев с положительным сходством по результатам прогнозирования;

B_i – достоверность идентификации (сходство) текущего состояния объекта с i -м сценарием по результатам прогнозирования;

A_{ik} – целочисленное значение i -го базового сценария в k -м квартале при начальном значении равном нулю;

\bar{A}_{ik} – безразмерное значение i -го сценария в k -м квартале с учетом сходства текущего состояния объекта с ним по результатам прогнозирования;

\bar{C}_k – безразмерное значение средневзвешенного сценария для k -го квартала с учетом всех результатов прогнозирования;

S_k – стоимостное значение средневзвешенного сценария для k -го квартала с учетом всех результатов прогнозирования;

G – фактическое значение сценария в конце периода, предшествующего прогнозу;

$E=0,3359$ – эвристическая константа;

H_p – эвристическая константа, зависящая от прогнозируемого показателя $P=\{1,2,3,4,5\}$.

Методика применения этой модели для взвешивания прогнозов сценариев и перевода средневзвешенного прогноза из безразмерного в стоимостное выражение для одного из основных экономических показателей представлена на рис. 2.

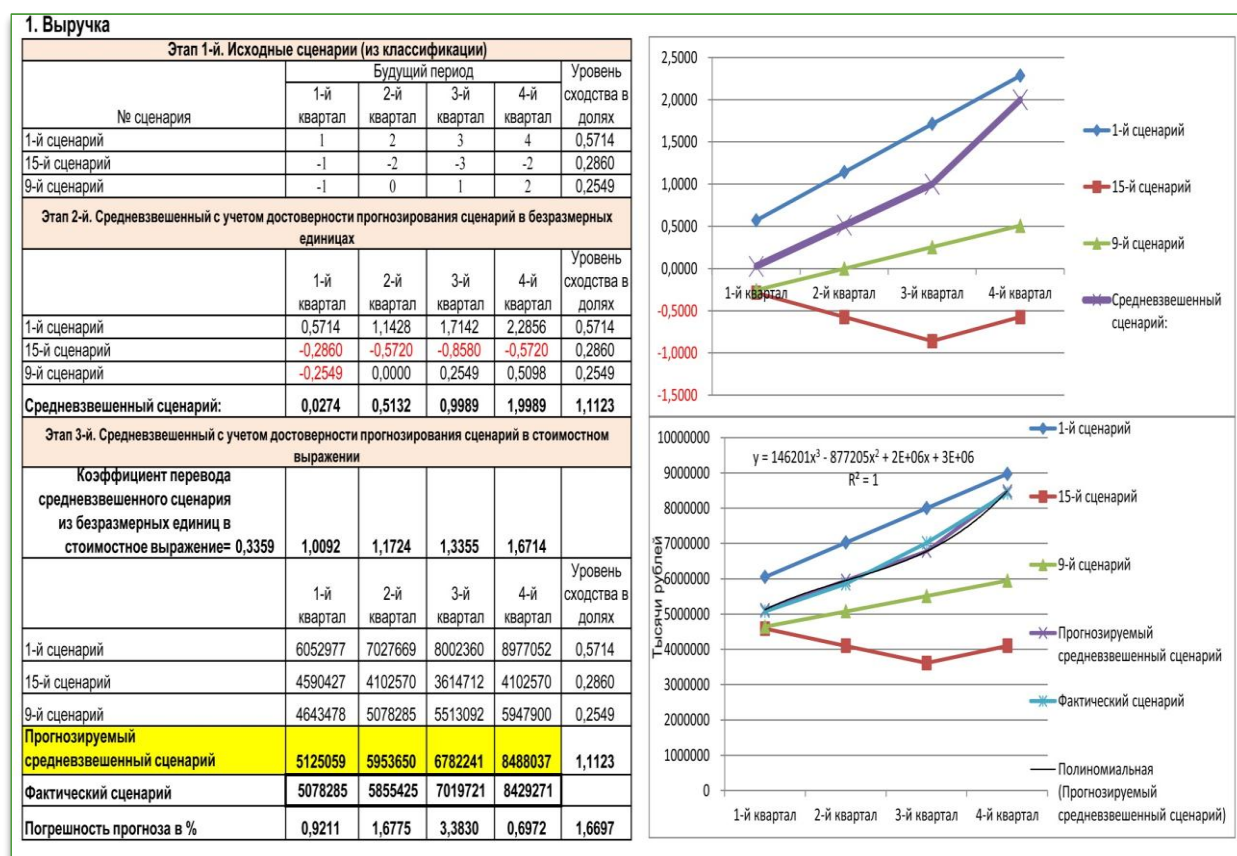


Рисунок 2 – Методика взвешивания прогнозируемых сценариев развития корпорации на примере показателя: «Выручка от реализации»

На 1-м этапе этой методики прогнозируемые сценарии, приведенные на рисунке 1, записываются в Excel-таблицу с прогнозируемыми уровнями сходства в безразмерном представлении, взятом из их предложенной классификации.

На 2-м этапе в соответствии с выражением (1) рассчитываются базовые сценарии, которые представляют собой сценарии из 4-битной классификации сценариев умноженные на их прогнозируемые уровни сходства. На этом же шаге по формуле (2) рассчитывается средневзвешенный сценарий в безразмерном представлении.

На 3-м этапе в соответствии с выражениями (3-6) сценарии переводятся из безразмерного представления в стоимостное, формируется прогнозируемый средневзвешенный сценарий в стоимостном представлении и рассчитывается относительная погрешность прогнозирования

С использованием данной методики впервые разработаны средневзвешенные прогнозы всех основных показателей ОАО «Южная Многоотраслевая Корпорация» в стоимостном выражении на 2013 год.

На рисунке 3 приведены фактические значения основных экономических показателей корпорации на 2012 год и прогноз на 2013 год в разрезе по кварталам (тыс. руб.), полученные предлагаемым методом.

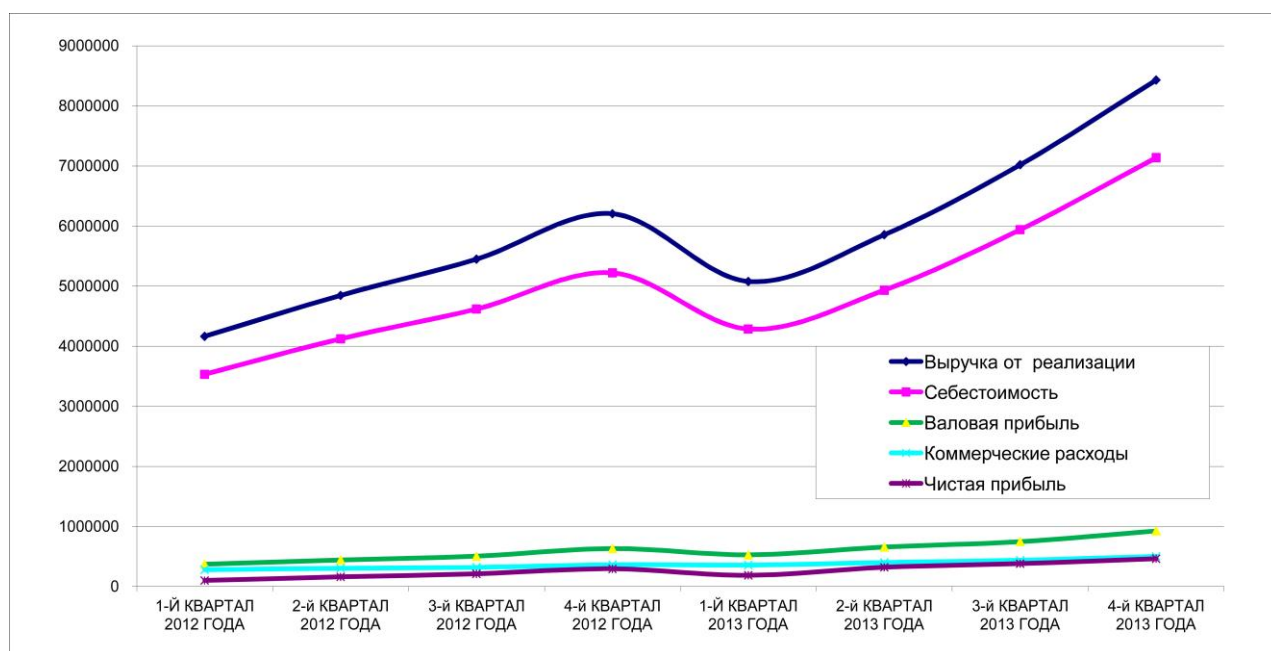


Рисунок 3 – Факт за 2012 год и прогноз значений параметров корпорации на 2013 год в разрезе по кварталам, тыс. руб.

Погрешность прогнозирования сценариев изменения значений 5 основных экономических показателей корпорации, определенная по уже прошедшему периоду 2013 года, составила около 5%, что вполне устраивает заказчика.

По всем 5 показателям разработаны адаптивные аналитические модели, позволяющие количественно определить силу влияния прошлых сценариев на будущее. В адаптивных аналитических моделях предложено использовать степенные полиномы, в качестве аргумента в которых используется номер сценария прошлого параметра, а в качестве значения – номер сценария будущего параметра.

Одна из этих адаптивных моделей «Влияние себестоимости на валовую прибыль» приведена ниже:

$$y = 0,0012x^6 - 0,1296x^5 + 5,575x^4 - 126,18x^3 + 1583,9x^2 - 10452x + 28346, R^2 = 0,8005,$$

где x – номер сценария прошлого параметра;
y – номер сценария будущего параметра.

Созданы модели:

– каждого прошлого значения параметров на будущие значения параметров (в битах);

- каждого прошлого сценария параметра на будущие сценарии параметров (в битах);
- каждого предприятия на корпорацию в целом (в битах) (рис. 4).

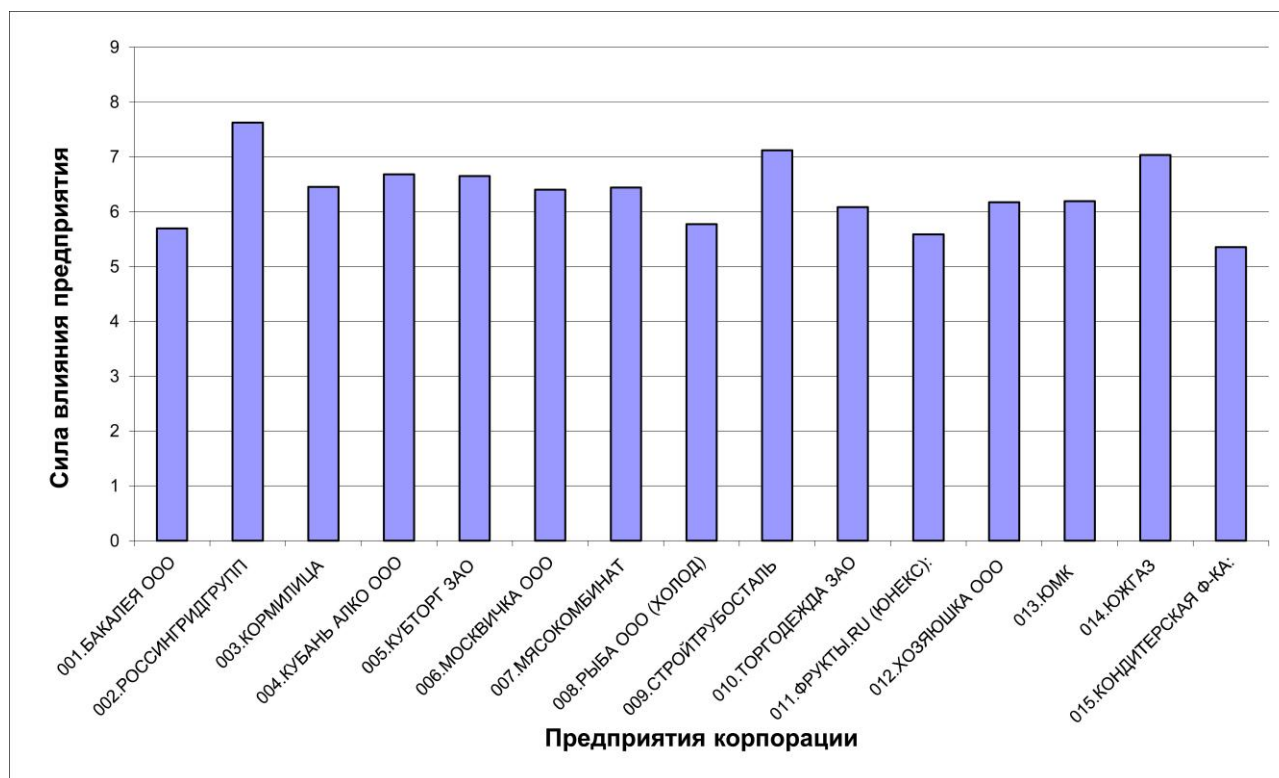


Рисунок 4 – Сила влияния результатов деятельности предприятий на корпорацию в целом (в битах)

Эти модели позволяют повысить оперативность, эффективность и качество принимаемых решений на основе прогнозирования развития корпорации.

Как видно из рисунка 3 наибольшее влияние на корпорацию оказывают результаты деятельности предприятий Россингридгрупп, Стройтрубосталь и Южгаз, а наименьшую – Бакалея, Фрукты.ru и Кондитерская фабрика.

По результатам проведенного исследования можно сделать обоснованный вывод о том, что метод системно-когнитивного анализа и система «Эйдос» с применением новых авторских решений позволили успешно решить поставленную задачу прогнозирования сценариев изменения 5 основных экономических показателей корпорации. Перспективы дальнейшего развития данного направления мы видим в разработке адаптивных моделей прогнозирования динамики корпорации на регулярной основе, для чего предлагается создание в корпорации аналитического центра.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Луценко, Е.В. Автоматизированный системно-когнитивный анализ в управлении активными объектами (системная теория информации и ее применение в исследовании экономических, социально-психологических, технологических и организационно-технических систем): Монография (научное издание) [Текст] / Е.В. Луценко. – Краснодар: КубГАУ. 2002. – 605 с.
2. Макаревич, Л.О. АСК-анализ и прогнозирование сценариев изменения трендов экономических показателей многоотраслевой корпорации (часть 1) / Л.О. Макаревич // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – №02(076). С. 124 – 145. – Шифр Информрегистра: 0421200012\0160, IDA [article ID]: 0761202011. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/11.pdf>
3. Макаревич, Л.О. АСК-анализ и прогнозирование сценариев изменения трендов экономических показателей многоотраслевой корпорации (часть 2) / Л.О. Макаревич // Политематический сетевой

электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – №02(076). С. 180 – 194. – Шифр Информрегистра: 0421200012\0165, IDA [article ID]: 0761202015. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/15.pdf>

Макаревич Лилия Олеговна

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Аспирант

119501, г. Москва, ул. Нежинская, д. 7

Тел.: 8-918-444-56-52

E-mail: bartp_2@mail.ru

L.O. MAKAREVICH

RESULTS FORECAST SCENARIO CHANGES IN ECONOMIC INDICATORS CORPORATION

The article briefly consider the characteristics of the corporation, as the object of forecasting, and suggests the use of system-cognitive analysis for this task

Keywords: Corporation, the forecasting, intelligent systems, automated systems-cognitive analysis, intelligent «Eidos»

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Lucenko, E.V. Avtomatizirovannyj sistemno-kognitivnyj analiz v upravlenii aktivnymi ob#ektami (sistemnaja teorija informacii i ee primenenie v issledovanii jekonomicheskikh, social'no-psihologicheskikh, tehnologicheskikh i organizacionno-tehnicheskikh sistem): Monografija (nauchnoe izdanie) [Tekst] / E.V. Lucenko. – Krasnodar: KubGAU. 2002. – 605 s.

2. Makarevich, L.O. ASK-analiz i prognozirovanie scenarijev izmenenija trendov jekonomicheskikh pokazatelej mnogootraslevoj korporacii (chast' 1) / L.O. Makarevich // Politematicheskij setevoj jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU) [Jelektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2012. – №02(076). S. 124 – 145. – Shifr Informreгистра: 0421200012\0160, IDA [article ID]: 0761202011. – Rezhim dostupa: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/11.pdf>

3. Makarevich, L.O. ASK-analiz i prognozirovanie scenarijev izmenenija trendov jekonomicheskikh pokazatelej mnogootraslevoj korporacii (chast' 2) / L.O. Makarevich // Politematicheskij setevoj jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU) [Jelektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2012. – №02(076). S. 180 – 194. – Shifr Informreгистра: 0421200012\0165, IDA [article ID]: 0761202015. – Rezhim dostupa: <http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/15.pdf>

Makarevich Lily Olegovna

ФГБОУ ВПО «Moscow state University of Economics, statistics and Informatics (MESI)

Post-Graduate student

119501, Moscow, Nezhinskaya street, 7.

Ph.: 8-918-444-56-52

E-mail: bartp_2@mail.ru

Ю.А. ШЕХОВЦОВА

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО АППАРАТА ТЕОРИИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье рассмотрены методические основы оптимизации структуры расходов на обеспечение безопасности экономических систем. Дан обзор существующих подходов к обоснованию оптимальной структуры затрат на безопасность. Обоснована целесообразность применения методического аппарата теории предельной полезности в распределении финансовых ресурсов на обеспечение различных видов безопасности. Предложена авторская методика оптимизации структуры затрат на обеспечение безопасности экономических систем.

Ключевые слова: экономическая безопасность, оптимизация затрат, предельная полезность, предотвращенный ущерб.

Одной из актуальных проблем управления безопасностью экономических систем любого уровня является проблема оптимизации структуры затрат на ее обеспечение. По сути, эта проблема сводится к выбору оптимального варианта распределения финансовых ресурсов между отдельными направлениями обеспечения безопасности.

На макроуровне распределение финансовых ресурсов может осуществляться по следующим направлениям:

- противодействие теневой экономике;
- государственная поддержка импортзамещения (в сфере производства высокотехнологичного оборудования, продовольствия, лекарственных средств);
- устранение структурных деформаций экономической системы (в частности, гипертрофии ее сырьевого комплекса);
- преодоление спада производства;
- восстановление нормального воспроизводственного цикла.

На уровне предприятия финансовые ресурсы могут распределяться между следующими направлениями:

- предотвращение хищений материальных ценностей;
- предотвращение несанкционированного доступа к конфиденциальной информации;
- предотвращение чрезвычайных ситуаций (пожаров, производственных аварий);
- минимизация ущерба от нежелательных изменений цен на сырье, материалы, готовую продукцию (путем заключения фьючерсных и форвардных контрактов).

Недооценка значимости хотя бы одного из перечисленных выше направлений и, как следствие, недостаточное его финансирование, могут привести к катастрофическим последствиям любую экономическую систему.

Однако, несмотря на то, что цена ошибочного решения о распределении расходов на безопасность может быть очень велика, проблема оптимизации структуры затрат на ее обеспечение остается на сегодняшний день практически не исследованной. В тех немногих работах, в которых затрагивается данная проблема, еще только намечаются подходы к ее решению.

В качестве примера можно привести работу Л.П. Гончаренко и Е.С. Куценко «Управление безопасностью». Ее авторы предлагают достаточно простой, надежный и, что важно, практически реализуемый подход к оптимизации структуры расходов на безопасность. В соответствии с данным подходом, распределение ресурсов по направлениям обеспечения безопасности предлагается производить путем корректировки структуры затрат предыдущего периода на основе анализа их эффективности [1].

Однако механизм этой корректировки в должной мере не проработан. В частности, без ответа остается вопрос о том, каким должен быть ее характер: следует ли наращивать расходы на наиболее опасных направлениях, по которым в предыдущем периоде были достигнуты относительно невысокие показатели эффективности, или, напротив, в большем объеме финансировать то направление, в котором затраты на обеспечение безопасности в прошлом принесли наибольшую отдачу.

В продолжение анализа научной разработанности поднятой в статье проблемы, отметим, что в настоящее время усилия ученых сосредоточены не на разработке комплексной методики оптимизации структуры затрат на безопасность, а на поиске способов обоснования расходов на обеспечение отдельных видов безопасности экономических систем.

Особенно активно сейчас развивается методология оптимизации затрат на обеспечение информационной безопасности. Существенным достижением в этой области стал метод оценки совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership).

Достаточно интенсивно разрабатываются и методические основы обоснования затрат на охрану труда, на обеспечение безопасности железнодорожных перевозок.

Общим недостатком существующих методик обоснования расходов на обеспечение того или иного вида экономической безопасности, является то, что они не предусматривают согласования общей суммы этих расходов с величиной ресурсов, выделяемых на обеспечение других видов безопасности.

Между тем, процедура такого согласования крайне необходима.

Как известно, уровень безопасности всей системы в целом определяется уровнем безопасности ее самого слабого элемента. И если по одному из направлений обеспечения безопасности экономическую систему удалось вывести в зону допустимого риска, а по другому она осталась в зоне критического, то общий уровень безопасности системы следует оценивать как критический.

Это означает, что средства, выделенные на вывод системы в зону допустимого риска по первому направлению, были использованы неэффективно.

Таким образом, частные методики обоснования расходов на то или иное направление безопасности не позволяют решить проблему оптимизации структуры затрат на ее обеспечение.

Для решения этой проблемы требуется комплексная методика распределения ресурсов по тем или иным направлениям обеспечения безопасности. Разработка этой методики и стала целью настоящего исследования.

Для достижения поставленной цели был использован методический аппарат теории предельной полезности. Возможность и целесообразность его применения для решения проблемы оптимизации затрат на безопасность автор обосновывает тем, что ситуация выбора оптимальной структуры расходов на ее обеспечение практически идентична ситуации потребительского выбора.

В самом деле, лицо, принимающее решение о распределении финансовых ресурсов, выделяемых на безопасность, можно рассматривать как потребителя, приобретающего специфические продукты – средства ее обеспечения (технические системы безопасности, страховые полисы, консультационные услуги, право на покупку или продажу материальных ценностей по фиксированным ценам в соответствии с фьючерсным или форвардным контрактом).

Лицо, принимающее решение, как и потребитель традиционных товаров и услуг, стремится максимизировать совокупную полезность приобретаемых продуктов (то есть обеспечить максимально возможный уровень безопасности), обладает способностью оценивать полезность этих продуктов, осуществляет свой выбор в условиях бюджетных ограничений.

При этом полезность средств обеспечения безопасности для лица, принимающего решение, определяется величиной предотвращенного в результате их приобретения ущерба (как материального, так и нематериального).

Как известно, в теории предельной полезности сосуществуют два подхода к анализу поведения потребителя:

- кардиналистский;
- ординалистский.

В соответствии с первым из них, условием оптимального выбора потребителя является следующее равенство [2]:

$$MU_X/P_X = MU_Y/P_Y, \quad (1)$$

где MU_X , MU_Y – предельные полезности наборов благ X , Y соответственно;

P_X , P_Y – цены наборов благ X , Y соответственно.

Согласно второму подходу, точкой оптимального выбора потребителя является точка касания линии его бюджетного ограничения и кривой безразличия, при этом условие оптимума потребителя задается следующим равенством [3]:

$$MRS_{XY} = P_X/P_Y,$$

где MRS_{XY} – предельная норма замещения товарного набора Y товарным набором X .

И кардиналистский, и ординалистский подходы основаны на субъективных потребительских оценках полезности благ, поэтому одним из обязательных этапов практической реализации этих подходов является выявление предпочтений потребителя.

Считается, что для решения практических задач потребительского выбора целесообразнее использовать ординалистский подход, поскольку он предъявляет гораздо более мягкие требования к способности потребителя оценивать полезность экономических благ и является более простым для его восприятия.

В соответствии с этим подходом, потребителю не нужно давать количественную оценку полезности отдельных порций каждого блага, ему достаточно лишь упорядочить наборы благ по предпочтительности.

Однако для решения проблемы, поднятой в настоящей статье, целесообразнее использовать кардиналистский подход, так как он в большей мере, чем ординалистский, соответствует цели настоящего исследования.

Поскольку эта цель состоит в том, чтобы разработать методику распределения финансовых ресурсов на приобретение тех или иных средств обеспечения безопасности, эти средства нельзя объединять в товарные наборы; в модель поведения потребителя они должны входить как самостоятельные элементы. Поэтому, двухкритериальная задача выбора между двумя наборами благ преобразуется в многокритериальную задачу отбора средств обеспечения безопасности из множества этих средств, представленных на рынке.

Для решения этой задачи методами ординалистского подхода требуется построить кривую безразличия уже не в двумерной плоскости, а в многомерном пространстве.

Существующие способы и приемы построения функций в многомерном пространстве [4] по уровню сложности значительно превосходят способы и приемы построения функции полезности одного блага, анализ которой составляет фундамент кардиналистского подхода к исследованию потребительского выбора.

Поскольку способы и приемы кардиналистского подхода являются более доступными для восприятия лиц, принимающих решения, именно этот подход и был положен в основу предлагаемой автором методики распределения финансовых ресурсов, суть которой можно изложить следующим образом.

Обозначим через $TU_X, TU_Y, TU_Z, \dots, TU_N$ величины ущерба, предотвращенного в результате приобретения средств обеспечения безопасности X, Y, Z, \dots, N .

Пусть величина расходов на эти средства составляет соответственно x, y, z, \dots, n .

Тогда функции общей полезности средств обеспечения безопасности можно представить в следующем виде:

$$TU_X = f_1(x),$$

$$TU_Y = f_2(y),$$

$$TU_Z = f_3(z),$$

$$\vdots$$

$$TU_N = f_m(n).$$

где m – количество средств обеспечения безопасности, из которых осуществляется выбор.

Обратим внимание на то, что в качестве аргумента функции общей полезности каждого из средств обеспечения безопасности было выбрано не количество его единиц, а величина расходов на его приобретение.

Такой выбор аргумента функции общей полезности обусловлен тем, что TU некоторых средств обеспечения безопасности зависит не от количества этих средств, а от величины выделенных на них затрат. Например, полезность страхования как средства обеспечения безопасности определяется не количеством приобретенных страховых полисов, а совокупной величиной страховых взносов.

Для того, чтобы получить функцию TU_X , из диалога с лицом, принимающим решение, следует выяснить, как он оценивает величину материального и нематериального ущерба, предотвращенного в результате осуществления расходов на средство обеспечения безопасности X в сумме x_1, x_2, \dots, x_k .

По полученным парам значений TU_{x_1} и x_1, TU_{x_2} и $x_2 \dots TU_{x_k}$ и x_k методом интерполяции восстанавливаем функцию TU_X . Аналогичным образом, получаем функции TU_Y, TU_Z, \dots, TU_N .

Допустим, что бюджет лица, принимающего решения, ограничен суммой I , тогда:

$$I = x + y + z + \dots + n. \quad (2)$$

Так как предельная полезность равна производной функции общей полезности [5], то

$$MU_X = \partial TU_X / \partial x. \quad (3)$$

Аналогичным образом находим MU_Y, MU_Z, \dots, MU_N .

Поскольку предельная полезность средства обеспечения безопасности X рассчитана как производная функции его общей полезности по затратам на его приобретение, то экономический смысл MU_X надлежит интерпретировать следующим образом:

MU_X – это дополнительная величина ущерба, предотвращенного вследствие увеличения расходов на средство X на одну денежную единицу.

Сказанное справедливо и для MU_Y, MU_Z, \dots, MU_N .

Исходя из уравнений (1), (2) и (3), составляем следующую систему уравнений:

$$I = x + y + z + \dots + n,$$

$$MU_x = MU_y$$

$$MU_y = MU_z \quad (4)$$

$$MU_z = \dots = MU_n.$$

Так как величина предельной полезности MU в предлагаемой методике уже отнесена к одной денежной единице затрат, ее деление на цену согласно формулы (1) не требуется.

Решение системы уравнений (4) относительно x, y, z, \dots, n дает искомые величины оптимальных расходов на те или иные средства обеспечения безопасности.

Итак, предлагаемая методика оптимизации структуры расходов на безопасность позволяет рационально распределять финансовые ресурсы между отдельными направлениями ее обеспечения.

От существующих методик обоснования расходов на безопасность предлагаемую методику выгодно отличает ее комплексность, благодаря которой пользователь имеет возможность согласовывать между собой затраты, выделяемые на то или иное направление обеспечения безопасности.

Практическое применение предлагаемой методики, позволит существенным образом повысить эффективность использования финансовых ресурсов, выделяемых на обеспечение безопасности экономических систем различного уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гончаренко, Л.П. Управление безопасностью [Текст] / Л.П. Гончаренко, Е.С. Куценко. – М.: КНОРУС, 2010. – 272 с.
2. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 416 с.
3. Хикс, Дж.Р. Пересмотр теории ценности [Текст] / Дж.Р. Хикс, Р.Г.Д. Аллен // Вехи экономической мысли / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 380 с.
4. Кини, Р.Л. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения [Текст] / Р.Л. Кини, Х. Райфа. – М.: Радио и связь, 1981. – 560 с.
5. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 3. – 352 с.

Шеховцова Юлия Анатольевна

Саратовский военный институт внутренних войск МВД России, г. Саратов

Кандидат экономических наук, доцент, старший преподаватель кафедры гуманитарных и социальных наук

410023, г. Саратов, ул. Московская, 158

Тел. 8 (8452) 51-66-12

E-mail: osier703@yandex.ru

Y.A. SHEKHOVTSOVA

THE APPLICATION OF THE METHODOLOGICAL APPARATUS OF THE THEORY OF MARGINAL UTILITY TO OPTIMIZE THE COST STRUCTURE OF ENSURING THE SAFETY OF ECONOMIC SYSTEMS

In article methodical bases of optimization of structure of expenses on security of economic systems are considered. The review of existing approaches to justification of optimum structure of expenses for safety is given. Expediency of use of the methodical device of the marginal utility theory in distribution of financial resources to providing different types of security is proved. The author's method of optimization of structure of expenses for security of economic systems is offered.

Keywords: economic security, optimization of expenses, the marginal utility, prevented damage.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Goncharenko, L.P. Upravlenie bezopasnost'ju [Tekst] / L.P. Goncharenko, E.S. Kucenko. – M.: KNORUS, 2010. – 272 s.
2. Marshall, A. Principy jekonomicheskoy nauki [Tekst] / A. Marshall. – M.: Progress, 1993. – T. 1. – 416 s.
3. Hiks, Dzh.R. Peresmotr teorii cennosti [Tekst] / Dzh.R. Hiks, R.G.D. Allen // Vehi jekonomicheskoy mysli / Sost. i obshh. red. V.M. Gal'perina. – SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 1999. – T. 1. – 380 s.
4. Kini, R.L. Prinjatie reshenij pri mnogih kriterijah: predpochtenija i zameshhenija [Tekst] / R.L. Kini, H. Rajfa. – M.: Radio i svjaz', 1981. – 560 s.
5. Marshall, A. Principy jekonomicheskoy nauki [Tekst] / A. Marshall. – M.: Progress, 1993. – T. 3. – 352 s.

Shekhovtsova Yulia Anatolyevna

Saratov military Institute of internal forces of MIA of Russia, Saratov

Candidate of economic Sciences, associate Professor, senior lecturer, Department of Humanities and social Sciences
410023, Saratov, street of Moscow, 158

Phone 8 (8452) 51-66-12

E-mail: osier703@yandex.ru

А.Е. ДУДНИК

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье сформулированы методологические пути совершенствования системы проведения подрядных торгов, на примере внедрения компьютерной программы, обеспечивающей антикоррупционную составляющую деятельности строительного рынка.

Ключевые слова: *подрядные торги, предквалификация, строительные риски, инновационная программа.*

С точки зрения развития бизнеса подрядные торги в строительной отрасли – явление очень интересное, проводятся они в целях поиска наиболее оптимальной реализации инвестиционного проекта.

Важной проблемой формирования и развития системы подрядных торгов является решение научно-методических и организационно-технологических вопросов, связанных с разработкой, созданием и освоением автоматизированных интегрированных проектно-производственных систем, осуществляющих в автоматизированном режиме сквозной «безбумажный» цикл, направленный, в итоге, на создание инновационной продукции.

Комплексная гибкая автоматизация с широким применением информационных технологий и компьютеризированных систем является сердцевинной всех инновационных процессов. Поэтому в фундамент всех структурных преобразований экономики, в основу региональной инновационной инфраструктуры, должны быть положены автоматизированные высокие технологии и компьютеризированные системы.

Создание на уровне регионов отраслей и предприятий с принципиально новой информационной структуры, ориентированной на комплексное информационное обеспечение, будет способствовать успешному решению важнейшей задачи государства: обеспечению конкурентоспособности предприятий, отраслей, регионов и страны в целом.

В целях поиска наиболее оптимальной реализации инвестиционного проекта проводятся подрядные торги. Проводятся обычно Заказчиком - инвестором или Заказчиком - застройщиком, после заключается ими контракта на строительство объекта. Организатор может поручить проведение торгов организациям, имеющим соответствующие сертификаты или лицензию. Круг обязанностей такой организации определяется в договорах, заключаемых организатором торга. Обычно в подрядных торгах участвуют следующие стороны: организатор, претенденты (частники) подрядных торгов, конкурсная комиссия.

Организатор торгов: организует, принимает участие и контролирует деятельность конкурсной комиссии, привлекает в комиссию независимых экспертов, специалистов, организации; принимает решение о проведении торгов с выпуском официальных распорядительных актов, определяет вид торгов (открытые или закрытые), совместно с конкурсной комиссией определяет условия торгов (стартовую цену подряда, сроки строительства и проектирования объекта, критерии оценки предложений претендентов, место и сроки проведения торгов, экологические требования и пр. в соответствии с условиями контракта, заключенного с заказчиком), подготавливает всю конкурсную документацию, в случае открытых торгов опубликует объявление о торгах в средствах массовой информации или рассылает приглашение по почте либо другими средствами связи в адрес конкретных потенциальных участников – при закрытых торгах; определяет сумму задатка в зависимости от стартовой цены подряда (контрактной стоимости материалов).

Структура проведения подрядных торгов в России не является идеальной. Основной проблемой является высокий уровень коррупции. Для борьбы с которой необходимо совершенствовать систему проведения подрядных торгов, опираясь на опыт стран с более развитой и совершенной структурой. Например, Австралии и Новой Зеландии, политика

которых опирается главный принцип системы государственных закупок — Value for money: государство за выплаченные деньги должно получить соответствующие ценности (товары, работы, услуги и т. п.). Чиновники для реализации этого принципа должны тщательнейшим образом проанализировать издержки, выгоды и альтернативные варианты исполнения заказа. Чиновник несет персональную ответственность за свои действия в соответствии с Законом «О финансовом управлении и бухгалтерском учете» [2].

В России основополагающим документом является ГК РФ, необходимость применения иных нормативно-правовых актов зависит от конкретной ситуации [3]. Важнейшей задачей при проведении подрядных торгов, решение которой необходимо найти, является развитие правовых механизмов, способных сдерживать коррупцию, не давая ей проявлять свои «паразитические» свойства. Проблема заключается в том, что за выигранные торги подрядчик нелегально оплачивает лицу, представляющему интересы государственного (муниципального) заказчика, проценты от суммы контракта, так называемый «откат», который продолжает существовать даже в условиях обновленного, в сфере строительства, законодательства.

Решения этих проблем можно добиться путем внедрения в структуру проведения подрядных торгов нашей страны:

- 1) прохождение фирмой предквалификации.
- 2) особое внимание необходимо уделять качеству поставляемой продукции (строительных материалов) и ее экологичность, основываясь на международных стандартах;
- 3) повысить меры ответственности чиновников за уже проведенные торги;
- 4) увеличение гласности;
- 5) привлечение (создание) специальных органов, проводящих конкурсы и совершенствовать методический аппарат;
- б) для защиты заказчика от недобросовестных поставщика, уже выигравшего конкурс, можно воспользоваться опытом США, и ввести в условия проведения конкурсов обязательное требование, по которому победитель обязан застраховать заказчика от строительных рисков, на сумму контракта.

При этом заказчик обязан:

- 1) обеспечить гласность, информировать претендентов о проведении конкурса;
- 2) грамотно составлять конкурсную документацию, из которой поставщик сразу видел весь объем работ, взвешивал свои силы и принимал решение об участии;
- 3) указывать реальные рыночные цены.

Все эти меры ожесточат условия для недобросовестных фирм и чиновников, привыкших к откатам, и обеспечат максимальную прозрачность процесса для добропорядочных исполнителей, дав возможность фирмам работать в честной конкурентной среде и приблизить качество выпускаемой продукции, работ, услуг к мировым стандартам, что в будущем, при желании, поможет им выйти на международный рынок.

Помимо этого, необходимо разработать инновационную программу, которой в режиме онлайн могли бы пользоваться все фирмы – участники строительного рынка Российской Федерации, по регионам. На рисунке 1 представлена схема работы программы.



Рис. 1 – Схемы работы программы

Целью данной программы является обеспечение гласности и структурированность всего процесса строительства. Программой могли бы пользоваться не только государственные заказчики, выставяющие муниципальные контракты, но и коммерческие фирмы-заказчики.

Основной идеей является видимый процесс совершения всех сделок, любого рода. Каждая фирма может выступать, как в качестве заказчика, так и в качестве поставщика товаров, услуг, как проводить подрядный торг, так и принимать участие в тендере.

Фирма заполняет в программе форму и, далее выступая в роли заказчика (проводит аукцион) или участника тендера, сведения мгновенно опубликовываются в интернете, далее фирма-заказчик в режиме онлайн отслеживает поступившие заявки на участие, и сама подводит итоги конкурса, соблюдая при этом все пункты законодательства. В то же время участники торга, подавшие заявку, по прошествии положенного срока проведения конкурса, видят итоги, скрытыми от всеобщего обозрения являются только показатели цены, сроки выполнения, гарантийный период и т.д. Это открывает целый ряд новых возможностей: заказчик не тратит время, занимаясь бумажной волокитой; сокращается вероятность «откатов», т.к. сам заказчик видит предложения цены только после завершения конкурса и т.д. Становится невозможной фальсификация документов или отклонение поданной заявки из-за несоответствия, так как форма подачи одна и заполняется для всех одинаково, а для поставщика все это дает возможность выигрывать конкурс в честной конкурентной борьбе.

Каждая частная фирма или муниципальное учреждение может выступать в качестве любого из участников рынка в зависимости от производственной необходимости. Так как база участников (фирм, муниципальных учреждений, индивидуальных предпринимателей и т.д.) едина для всей страны, то при желании можно принимать участие и в работе других регионов (рис.2).

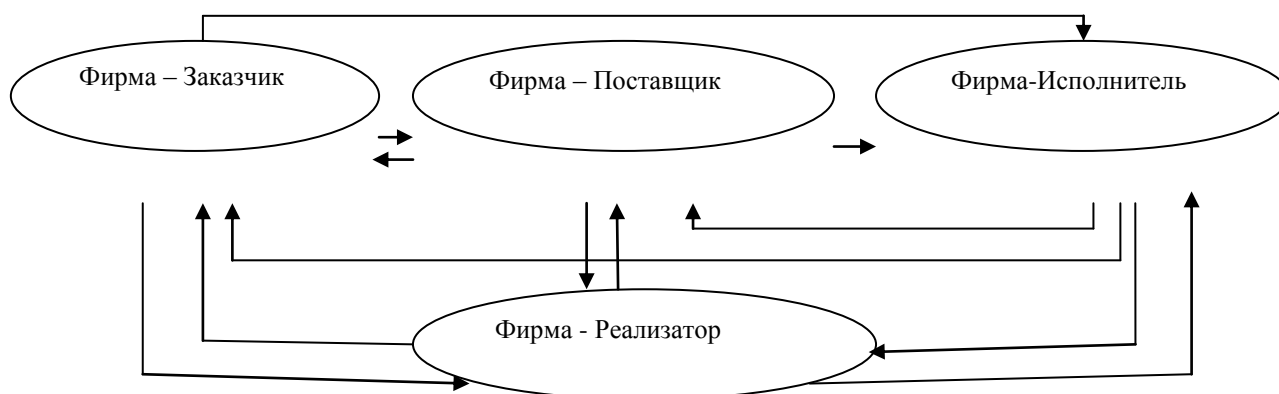


Рис. 2 – Схема взаимодействия фирм участников сайта

Во избежание заключения договоров с недобросовестными поставщиками или заказчиками все фирмы, зарегистрированные в данной сети, должны:

- 1) так же пройти предквалификацию;
- 2) предоставить банковские документы, подтверждающие платежеспособность;
- 3) налоговую отчетность;
- 4) данные о квалификации персонала работающего в организации;
- 5) фирма должна быть застрахована от различных рисков (тем самым она проходит 2 этапа проверки: администрацией сайта и страховой компаний).

После прохождения процесса проверки фирма получает лицензионное программное обеспечение, и становится полноправным участником онлайн рынка.

Такое внедрение на предприятиях, не только государственных, но и коммерческих принесет выгодные результаты, сэкономя не малые финансовые средства и сократив возможные риски.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глисин, Ф.Ф. Инновационная деятельность промышленных предприятий России в первом полугодии 2000 года [Текст] / Ф.Ф. Глисин // Промышленность России. – 2000. – № 9.
2. Попырин, В.И. Опыт Австралии и Новой Зеландии [Текст] / В.И. Попырин. – 2000. – № 2-3.
3. Ткачева, Т.Н. Политико-экономические принципы и правовые основы порядка размещения госзаказов [Текст] / Т.Н. Ткачева // Московские торги. – 2001. – № 2.
4. Косалс, Л.Я. Оборонные предприятия России: 1995-2000г.г. Социально-экономические итоги реформ на микроуровне [Текст] / Л.Я. Косалс, М.И. Кузнецов, Р.В. Рывкина, Ю.А. Симагин. – М., ИСЭП народонаселения РАН, 2000.

Дудник Анастасия Евгеньевна

Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону
Аспирант кафедры экономики и управления в строительстве, специалист УМП.
344022, Ростов-на-Дону, ул.Социалистическая, 162.
Тел.: 8(929)814-02-13.
E-mail: nasty777@bk.ru

A.E. DUDNIK

**IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF TENDERS IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

In the clause methodological ways of enhancement of system of carrying out of the contract auctions, on an example of introduction of the computer program of activity of the building market providing an anticorruption component are formulated.

Keywords: the contract auctions, prequalification, building risks, the innovative program.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Glisin, F.F. Innovacionnaja dejatel'nost' promyshlennyh predpriyatij Rossii v pervom polugodii 2000 goda [Tekst] / F.F. Glisin // Promyshlennost' Rossii. – 2000. – № 9.
2. Popyrin, V.I. Opyt Avstralii i Novoj Zelandii [Tekst] / V.I. Popyrin. – 2000. – № 2-3.
3. Tkacheva, T.N. Politiko-jekonomicheskie principy i pravovye osnovy porjadka razmeshhenija goszakazov [Tekst] / T.N. Tkacheva // Moskovskie torgi. – 2001. – № 2.
4. Kosals, L.Ja. Oboronnye predpriyatija Rossii: 1995-2000g.g. Social'no-jekonomicheskie itogi reform na mikrourovne [Tekst] / L.Ja. Kosals, M.I. Kuznecov, R.V. Ryvkina, Ju.A. Simagin. – M., ISJeP narodonaselenija RAN, 2000.

Dudnik Anastasiya Evgen'evna

Rostov state building University, Rostov-on-don
Post-Graduate student of the Department of Economics and management in construction, specialist of the UMP
344022, Rostov-on-don, ул.Социалистическая, 162.
Phone: 8(929)814-02-13.
E-mail: nasty777@bk.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 7 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.

- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

- Статьи должны быть набраны шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.

- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

- К статье прилагается перечень ключевых слов на русском и английском языке.

- Сведения об авторах приводятся в такой последовательности: Фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.

- В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;

- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;

- не применять произвольные словообразования;

- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unprk.ru.

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 25.09.2013 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 110/13П2

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65