

Содержание

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.
Колчунов В.И., д-р. техн. наук, проф.
Попова Л.В. д-р. экон. наук, проф.
Степанов Ю.С. д-р. техн. наук, проф.
Константинов И.С. д-р. техн. наук, проф.
Новиков А.Н. д-р. техн. наук, проф.
Астафичев П.А. д-р. юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н. д-р. техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р. экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Маслов Б.Г., канд. экон. наук, доц.
Дрожжина И.А., канд. экон. наук, доц.
Варакса Н.Г., канд. экон. наук, доц.

Редколлегия:

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

Ответственный за выпуск:

Дедкова Е.Г.

Адрес редколлегии серии:

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

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.
Свидетельство: ПИ № ФС77-35716 от 24 марта 2009 года

Подписной индекс 29503 по объединенному каталогу «Пресса России»

© ОрелГТУ, 2010

<i>Наука социального управления и общественного развития</i>	
Фидирко И.А. Современные тенденции формирования качества жизни сельского населения	3
Муфтиева Л.Ф. Методические рекомендации по формированию информационно-аналитического обеспечения оценки торгово-технологического процесса.....	7
<i>Научные тенденции развития инвестиций и инноваций</i>	
Шмонов Н.Н. Роль особой экономической зоны в инновационном развитии Республики Татарстан.....	10
Басов С.В., Илюхина И.Б. Теоретические аспекты функционирования инновационных систем.....	14
Щербаков Д.А. Методические основы информационного обеспечения реализации антикризисных инновационных программ превентивного типа.....	21
Кочерева Л.Е. Рынок ценных бумаг и его воздействие на инвестиционные процессы в экономике России.....	26
Власова М.А. Проблемы осуществления инвестиционной деятельности в реальном секторе российской экономики	30
Скворцова Н.А., Потапова Е.В. Построение модели синергии на основе инновационно-инвестиционных факторов преобразования экономики.....	33
<i>Научная область использования учетно-аналитических систем</i>	
Пономарева Н.И. Методические подходы к формированию информации о внешней среде функционирования организации и ее использование в учетно-аналитической системе коммерческой организации.....	40
Федотова С.В., Елисеева Е.В. Бухгалтерские и налоговые аспекты нематериального стимулирования труда работников организации.....	43
Горелова Ю.А. Необходимость и организация внутреннего контроля в органах Федерального казначейства на современном этапе	48
Соколова Н.Н. Оценка несостоятельности предприятия с целью повышения эффективности принятия управленческих решений.....	51
Пасенко Д.В. Сущность и основные инструменты реализации процесса стратегического планирования.....	56
Кутер М.И., Гурская М.М., Шихиди А.Г. Что позволил увидеть перевод «Совершенного купца?» (продолжение, начало в №2).....	63
Красильников В.С. Организация системы налогового учета финансовых результатов.....	71
<i>Научные направления в области финансов, налогов и кредита</i>	
Щербина О.В. Особенности налогообложения сделок М&А с участием российских инвесторов за рубежом.....	80
Вилкова Ю.В. Особенности деятельности работников региональных банков.....	86
<i>Научное развитие экономики и управления предприятием</i>	
Голенков А.В. Особенности современного хозяйственного механизма лизинга.....	90
Пономарев М.А. Производительный труд информационной экономики.....	94
Блок М.А. Продовольственное обеспечение в условиях традиционной экономики.....	99
Малякина Л.И., Зимина Л.В. Проблемы статистического исследования состояния и охраны окружающей среды в современных условиях развития экономики.....	104
Наумов Д.И. Использование многофакторной модели Z-счет Альтмана в рамках экономического механизма управления эффективностью предприятия	113

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.*
Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech.,
Prof.*
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Konstantinov I.S. *Doc. Sc. Tech.,
Prof.*
Novikov A.N. *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Astafichev P.A. *Doc. Sc. Low., Prof.*
Ivanova T.N. *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

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

Editor-in-chief Assistants:

Maslov B.G., *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*
Drogina I.A. *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*
Varaksa N.G. *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*

Editorial Committee:

Barkhatov A.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Getman V.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Vasil'eva M.V., *Candidate Sc. Ec.,
Assistant Prof.*
Pavlova L.P., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Responsible for edition:

Dedkova E.G.

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye Chaussee, 40
(4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@ostu.ru

Journal is registered in Federal
Agency of supervision in sphere of
communication and mass
communications. The certificate of
registration ПИ № ФС77-35716 from
24.03.09

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

© OSTU, 2010

Contents

Science of social management and social development

- Fidirko I.A.** **Modern lines of formation of quality of a life of agricultural population**.... 3
Muftieva L.F. **Methodical recommendations about formation of information-analytical maintenance of an estimation of trading-technological process** 7

Scientific tendencies of development of investments and innovations

- Shmonov N.N.** **Role of a special economic zone in innovative development of Republic Tatarstan** 10
Basov S.V., Iluhina I.B. **Theoretical aspects of functioning of innovative systems**..... 14
Tsherbakov D.A. **Methodical bases of a supply with information of realisation of anti-recessionary innovative programs of preventive type**..... 21
Kochereva L.E. **Securities market and its influence on investment processes in economy of Russia** 26
Vlasova M.A. **Problems of realisation of investment activity in real sector of the Russian economy** 30
Skvortsova N.A., Potapova E.V. **Construction of model of a synergy on the basis of is innovative-investment factors of transformation of economy** 33

Scientific area of use of registration-analytical systems

- Ponomareva N.I.** **Methodical approaches on formation of the information on an environment of functioning of the organisation and its use in registration-analytical system of the commercial organisation** 40
Fedotova S.V., Eliseeva E.V. **Accounting and tax aspects of non-material stimulation of work of workers of the organisation** 43
Gorelova U.A. **Necessity and the organisation of the internal control for bodies of Federal exchequer at the present stage** 48
Sokolova N.N. **Estimation of an inconsistency of the enterprise for the purpose of increase of efficiency of acceptance of administrative decisions** 51
Pasenko D.V. **Essence and the basic tools of realisation of process of strategic planning**..... 56
Kuter M.I., Gurskaya M.M., Shihidi A.G. **What has allowed to see transfer «the Perfect merchant?» (Continuation, the beginning in №2)**..... 63
Krasil'nikov V.S. **The organisation of system of the tax account of financial results**... 71

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

- Tsherbina O.V.** **Features of the taxation of transactions M&A with participation of the Russian investors abroad** 80
Vilkova U.V. **Features of activity of workers of regional banks**..... 86

Scientific development of economy and operation of business

- Golenkov A.V.** **Features of a modern economic mechanism of leasing** 90
Ponomarev M.A. **Productive work of information economy** 94
Blok M.A. **Food maintenance in the conditions of traditional economy** 99
Malyavkina L.I., Zimina L.V. **Problems of statistical research of a condition and preservation of the environment in modern conditions of development of economy**..... 104
Naumov D.I. **Use of multifactorial model Altman's Z-account within the limits of the economic mechanism of management of efficiency of the enterprise**..... 113

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ
СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ**

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования качества жизни сельского населения. Проведен анализ качества жизни сельского населения, и сформулированы предложения автора относительно усовершенствования качества жизни.

Ключевые слова: человеческий капитал, качество жизни, сельское население, доходы селян, структура расходов, бедность, миграция населения,

In article theoretical and practical aspects of formation of quality of a life of agricultural population are considered. The analysis of quality of a life of agricultural population is carried out, and author's offers on life improvement of quality are formulated.

Key words: human capital, quality of life, rural population, income of rural population, costs structure, poverty, migration of population.

Современный финансово-экономический кризис оказывает влияние абсолютно на все отрасли и комплексы экономики, состояние формирования и использования материально-технической базы и человеческого капитала. Особенно велико влияние на факторы воспроизводства в сельском хозяйстве, это связано с большим воздействием на состояние его природных факторов, многочисленных биологических, экономических и социальных процессов, сохраняющимся отставанием сельского хозяйства и социальной сферы села. Одним из направлений отрицательного воздействия кризиса на эту отрасль является значительное снижение качества жизни селян, приводящее к серьезным отрицательным социально-экономическим последствиям. Наблюдается значительное замедление воспроизводства человеческого капитала, ухудшение демографической обстановки, усиление миграции селян в другие регионы и города.

В этой связи исключительно актуальными становятся вопросы повышения качества жизни сельского населения. Под качеством жизни, на наш взгляд, следует понимать комплекс материальных, экономических, социальных и институциональных условий жизнедеятельности человека. Его можно охарактеризовать многочисленными показателями и их динамикой, в т.ч. и такими как уровень потребления услуг, обеспеченность селян жильем, дошкольными учреждениями, школами, медицинскими и оздоровительными учреждениями, условиями труда. Значение выделенных объективных тенденций в экономике видится в том, что они позволяют оценивать характер развития, его перспективы, факторы его определяющие [1].

Человеческий капитал имеет значение и необходим каждому человеку, любому предприятию и обществу в целом. Все заинтересованы в формировании, накоплении и обогащении человеческого капитала. Для этого субъекты хозяйствования инвестируют средства в воспроизводство человеческого капитала. Формирование человеческого капитала осуществляется в сфере образования и воспитания подрастающего поколения. Воспроизводство и накопление человеческого капитала обеспечивается в период активной трудовой деятельности. Формирование и воспроизводство конкретных видов индивидуального человеческого капитала осуществляется через определенные формы жизнедеятельности человека с помощью отраслей и предприятий социальных и информационных услуг. Модель формирования, воспроизводства и накопления человеческого капитала работников сельского хозяйства представлена на рисунке 1.

Годы жизни	До 7 лет	От 7 до 17-18 лет	От 17-18 лет до 20-25 лет	От 17 до 55 и более лет	От 55-60 лет и далее
Вид деятельности	Воспитание	Общее образование	Профессиональное образование	Трудовая деятельность	Пенсионный период
Виды формируемого человеческого капитала	Культурно-нравственные начала, интеллектуальный и организационно-предпринимательский		Трудовой капитал, интеллектуальный, организационно-предпринимательский	Воспроизводство всех видов человеческого капитала	
Источники инвестиций	Собственный труд и усилия				
	Расходы семьи и забота родителей (родственников)				
				Инвестиции фирм	
	Бюджетные инвестиции государства				

Рисунок 1 – Модель формирования, накопления и воспроизводства человеческого капитала работников сельского хозяйства

Общепризнанным является тот факт, что в докризисные годы наблюдалась устойчивая тенденция к определённому росту качества жизни основной части населения Российской Федерации. Об этом свидетельствуют как данные официальной статистики, так и материалы многочисленных исследований социального самочувствия населения. [2] Так, по данным Федеральной службы государственной статистики (далее Росстат), одной из важных тенденций формирования доходов населения является устойчивая тенденция к росту доли более высокооплачиваемых слоев общества (Таблица 1). Это касается как их номинального, так и реального уровня доходов. В период с 2002 года по 2007 год номинальные среднедушевые денежные доходы по стране возросли в 3,18 раза (с 3947 руб. до 12551 руб.), а реальные денежные доходы росли на 10-15% в год.

Таблица 1 – Распределение населения Российской Федерации по величине среднедушевых доходов (в процентах к итогу)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Величина прожиточного минимума, руб.	1808	2112	2376	3018	3422	3847
Все население	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:						
до 2000,0	29,2	18,3	12,3	7,1	4,3	2,6
2000,1-4000,0	36,2	32,8	28,0	21,8	16,2	11,9
4000,1-7000,0	22,3	27,1	28,7	28,4	25,5	22,0
свыше 7000,0	12,3	21,8	31,0	42,7	54,0	63,5

Важным свидетельством роста качества жизни россиян в этот период является улучшение структуры расходов населения (Таблица 2).

За исследуемый период удельный вес такой статьи расходов, как покупка товаров и оплата услуг, сократился с 73,2% до 69,6%. При этом удельный вес затрат на приобретение недвижимости увеличился (с 1,8% до 3,9%). Это означает рост сбережений населения, увеличение трат, имеющих долгосрочный характер, являющихся «инвестициями в будущее».

Однако отмеченные позитивные тенденции характеризуют ситуацию в части формирования качества жизни населения России в предкризисный период в целом, по его совокупности. В настоящее время ситуация принципиально изменилась. Глобальный и национальный финансово-экономический кризис принципиально поменял ситуацию в части

формирования качества жизни, особую тревогу вызывает снижение уровня жизни сельского населения. По данным Росстата именно занятые в сельскохозяйственном производстве имеют самую низкую номинальную заработную плату, в 2,21 раза уступающую среднему показателю по экономике (6127,7 руб. против 13527,4 руб.).

Таблица 2. – Структура денежных доходов и удельный вес расходов в денежных доходах населения (в процентах)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Денежные расходы и сбережения - всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
покупка товаров и оплата услуг	73,2	69,1	69,9	69,6	69,0	69,6
обязательные платежи и разнообразные взносы	8,6	8,3	9,1	10,1	10,5	11,8
приобретение недвижимости	1,8	2,0	2,3	2,5	3,3	3,9
прирост финансовых активов	16,4	20,6	18,7	17,8	17,2	14,7

Бедность на селе приобретает все более широкомасштабный характер, что ведет к пагубным изменениям долгосрочного действия. В качестве факторов бедности селян в самом общем виде можно выделить следующие: месторасположение домохозяйств (удаленные предприятия районов ассоциируются с более высокой распространенностью бедности); достижение пенсионного возраста; безработица, в том числе в скрытой форме что часто ведет к невыплате заработной платы, ее задержкам, вынужденным отпускам; высокая нагрузка на получателей доходов со стороны иждивенцев (неполные и многодетные семьи), рождение каждого последующего ребенка резко увеличивает вероятность перехода домохозяйства в категорию бедных. В 2007г. более чем у половины сельского населения страны располагаемые ресурсы на одного члена домохозяйства были меньше прожиточного минимума, у 15% сельчан этот показатель опустился ниже прожиточного минимума в 2 и более раза (это уровень нищеты). Доля бедных на селе больше, чем в городе на 35%, а нищенствующих - в 1,8 раза, причем этот показатель заметно дифференцирован и увеличивается по мере роста числа детей в семье.

Большое значение для повышения качества жизни сельского населения имеет и его обеспеченность услугами в сфере образования, здравоохранения, культуры и досуга. Очевидно наличие существенного разрыва в уровне и качестве социально-культурного обслуживания населения в городской и сельской местности. В условиях финансово-экономического кризиса ситуация ухудшается еще более и, главным образом, по причине недофинансирования. Качество жизни селян в значительной мере зависит от состояния аграрного сектора. На фоне ощутимого роста ВВП последних лет в целом экономический рост сельскохозяйственного производства минимален, в 2006 году в России он составил 3,4%, при этом в Центральном федеральном округе стабильно высокие показатели развития сельского хозяйства характерны только для Белгородской (15,9% - в 2005 году, 11,5% - в 2006 году, 22,2% - в 2007 году), Липецкой (8,6% - в 2005 году, 7,7% - в 2006 году, 15,9% - в 2007 году) и, в последнее время, Воронежской (1,2% - в 2005 году, 3,0% - в 2006 году, 9,6% - в 2007 году) областей [4]. В трёх областях (Тверская, Смоленская, Калужская) в течение 2005 – 2006 гг. производство сельскохозяйственной продукции не растёт, а падает. Мировой финансово-экономический кризис стал причиной снижения покупательной способности населения, в том числе и сельского. Это позволяет предположить, что в ближайшее время количество благополучных аграрных регионов не только не возрастет, но, вероятнее всего, сократится. Типичным примером сложившихся в аграрном секторе социальных и экономических тенденций в условиях финансово-экономического кризиса является Курская область, по большинству показателей занимающая позиции «середняка» в Центральном федеральном округе. Средняя номинальная заработная плата в сельском хозяйстве и

рыболовстве в Курской области не только является самой низкой по отраслям (составляет 58% от средней по всем видам экономической деятельности), но и уступает в сравнении с общероссийским показателем заработной платы в сельском хозяйстве. В 2007 году в Курской области она составляла 5141,4 руб., в то время как общероссийский показатель равнялся 6127,7 руб., т.е. показатель Курской области на 16,1% ниже. Вместе с тем заработная плата сельских тружеников в Курской области растёт более высокими темпами чем по стране в целом, за 2002-2007 годы в области она выросла в 3,45 раза, в России в 3,27 раз. Если в стране заработная плата крестьян в 2,22 раз ниже средней заработной платы по экономике в целом, то в Курской области – она ниже только в 1,72 раза [3].

Это означает, что при сохранении общероссийской тенденции, в Курской области показатели несколько лучше. Это связано, прежде всего, с традиционной для области аграрной ориентацией экономики, а также социально-экономической политикой, проводимой руководством области.

Таким образом, анализ тенденций формирования качества жизни сельского населения позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Социально-экономическое развитие России в 2002-2007 годах имело позитивный характер, одновременно с ростом ВВП происходило улучшение основных индикаторов качества жизни населения. Однако в аграрном секторе доминировала противоположная тенденция, качество жизни крестьян не только оставалось на достаточно низком уровне, но в некоторых регионах характеризовалось негативной динамикой в развитии. В виду сложившегося мирового финансового кризиса существуют реальные опасения, что данная тенденция в аграрном секторе может усилиться.

2. Курская область является показательным примером проявления общефедеральных тенденций. Вместе с тем, по основным показателям, влияющим на качество жизни сельского населения, область в сравнении с общероссийскими показателями имеет некоторые преимущества.

3. Повышение качества жизни сельского населения возможно при создании для сельского населения адекватных условий жизнедеятельности, восстановлении и развитии инфраструктуры сельских территорий.

4. Необходимо расширение содержания национального проекта «Развитие АПК». Следует включить в него в качестве приоритетных направлений развитие сельской инфраструктуры, в том числе строительство дорог районного и местного значения, совершенствование пассажирского автотранспортного сообщения, обеспечение сельских жителей электро-, тепло-, водоснабжением, снабжением топливом, развитие сферы культуры и досуга, обеспечение сельских жителей услугами связи, общественного питания и бытового обслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева, М.В. Направления реализации инновационных механизмов АПК в критической ситуации [Текст] / М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. - №9-2. – С.9-14
2. Пациорковский, В.В. Сельская Россия: проблемы и перспективы [Текст] / Пациорковский, В.В. // Социс, – 2007. – №1. – С. 90-99.
3. Сводный статистический сборник Курской области. 2007: Статистический сборник. [Текст]. – Курск. – 2007. – 546 с.
4. Россия в цифрах. 2007: Краткий статистический сборник [Текст]. – М.: 2007. - 494 с.

Фидирко Игорь Алексеевич

Курская государственная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И. Иванова

305021, Курская область, г. Курск, ул. К. Маркса, д. 70.

Аспирант кафедры «Экономическая теория»

Тел.: 8-906-689-58-67

E-mail: fidirko_igor@rambler.ru

Л.Ф. МУФТИЕВА

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

В статье автором рассмотрены составляющие торгово-технологического процесса в организациях, представлено авторское видение формирования информационных потоков торгово-технологического процесса продажи товаров.

Ключевые слова: *торгово – технологический процесс, информационные потоки, штатное расписание*

In article the author considers components of trading-technological process in the organisations, author's vision of formation of information streams of trading-technological process of sale of the goods is presented.

Key words: *trading – technological process, information streams, the list of staff*

Торговая деятельность организации осуществляется на основании торгово-технологического процесса.

Торгово-технологический процесс торговой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных торговых (коммерческих) и технологических операций и является завершающей стадией всего процесса товародвижения. На этой стадии к осуществлению торгово-технологического процесса товародвижения подключаются розничные покупатели, которые в зависимости от применяемых методов продажи товаров, могут играть в нем весьма активную роль.

Совершенствование технологических процессов и повышение уровня оказываемых услуг напрямую связано с уровнем подготовки кадров в организации, так как одним из значимых элементов логистических систем является специально обученный персонал, способный с необходимой степенью ответственности выполнять свои функции.

Структура торгово-технологического процесса, последовательность выполнения различных операций зависят от степени хозяйственной самостоятельности торговой организации, применяемого метода продажи товаров, типа, размера магазина и др.

Большую роль в торгово-технологическом процессе играют коммерческие операции. Их своевременность и качество выполнения влияют на широту и глубину ассортимента предлагаемых товаров, бесперебойность торговли ими и в целом на качество обслуживания покупателей.

К числу таких операций относят изучение спроса покупателей, составление заявок на завоз товаров, формирование оптимального ассортимента, предоставление сервисных услуг, организацию рекламы и информации.

Таким образом, торгово-технологический процесс в торговых организациях можно разделить на три основные части: операции с товарами до предложения их покупателям; операции непосредственного обслуживания покупателей; дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

Первая часть характеризует качество торгового обслуживания, при этом существенное влияние оказывают операции с товарами до предложения их покупателям. К ним относят разгрузку транспортных средств; доставку товаров в зону приемки; приемку товаров по количеству и качеству; доставку товаров в зону хранения, подготовку к продаже или непосредственно в торговый зал (в зависимости от степени готовности их к продаже); хранение товаров; перемещение товаров в торговый зал; выкладку товаров на торговом оборудовании.

Для обеспечения высокого уровня обслуживания покупателей в торговой организации должен постоянно изучаться спрос, который служит основанием для составления заявок на товары. Работники торговой организации обязаны обеспечить квалифицированную приемку поступивших товаров. В торговой организации для рационального хранения товаров и подготовки их к продаже должны быть созданы все условия. Существенно облегчается процесс непосредственного обслуживания покупателей, если товары надлежащим образом подготовлены к продаже, рационально подобран ассортимент, правильно размещены в торговом зале. Особенно большое значение имеют операции с товарами до предложения их покупателям в магазинах самообслуживания.

Вторая часть - наиболее ответственную часть торгово-технологического процесса в торговой организации составляют операции непосредственного обслуживания покупателей, к которым относятся встреча покупателя; предложение товаров; отбор товаров покупателями; расчет за отобранные товары; оказание покупателям дополнительных услуг.

На этой стадии торгово-технологического процесса между покупателями и персоналом торговой организации возникают межличностные психологические контакты, которые отражают сложные экономические отношения, связанные с куплей-продажей товаров. Поэтому в торговой организации должны быть созданы все условия для беспрепятственного ознакомления покупателя с предлагаемым ассортиментом товаров, для удобной отборки им товаров и т.д.

Третья часть торгово-технологического процесса включает выполнение операций, связанных с дополнительным обслуживанием покупателей. Они направлены на оказание им разнообразных услуг, связанных с приобретением товаров (прием предварительных заказов, комплектование подарочных наборов, раскрой тканей и т.д.).

Торгово-технологический процесс в торговой организации строится на основе следующих основных принципов: обеспечение комплексного подхода к его построению; создание максимальных удобств для покупателей; достижение наиболее рационального использования помещений и торгово-технологического оборудования торговой организации; создание для работников торговой организации благоприятных условий труда и отдыха, обеспечивающих высокую культуру и производительность труда; обеспечение необходимой экономической эффективности работы торговой организации [1].

Таким образом, торгово-технологический процесс в торговой организации состоит из периодически повторяемых операций, в чем проявляется его цикличность. В то же время торгово-технологический процесс может протекать с различной динамичностью и интенсивностью (в течение дня изменяется интенсивность покупательских и товарных потоков, расчетных и других операций). Кроме того, отдельные его операции могут протекать с отклонениями от заданных величин, что придает всему торгово-технологическому процессу в торговой организации вероятностный характер [3].

Для того чтобы обеспечить рациональное осуществление торгово-технологического процесса, в торговой организации необходима хорошо продуманная система управления всеми его операциями и кадровое обеспечение. Это позволит более эффективно использовать площади помещений торговой организации, торгово-технологическое оборудование, персонал и в конечном итоге создать условия для обеспечения высокого уровня сервисного обслуживания покупателей. Каждому торгово-технологическому процессу с учетом типа торговой организации соответствует штатное расписание. Очевидно, что число работников торговой организации формируется в зависимости от торгово-технологического процесса и размеров торговых площадей.

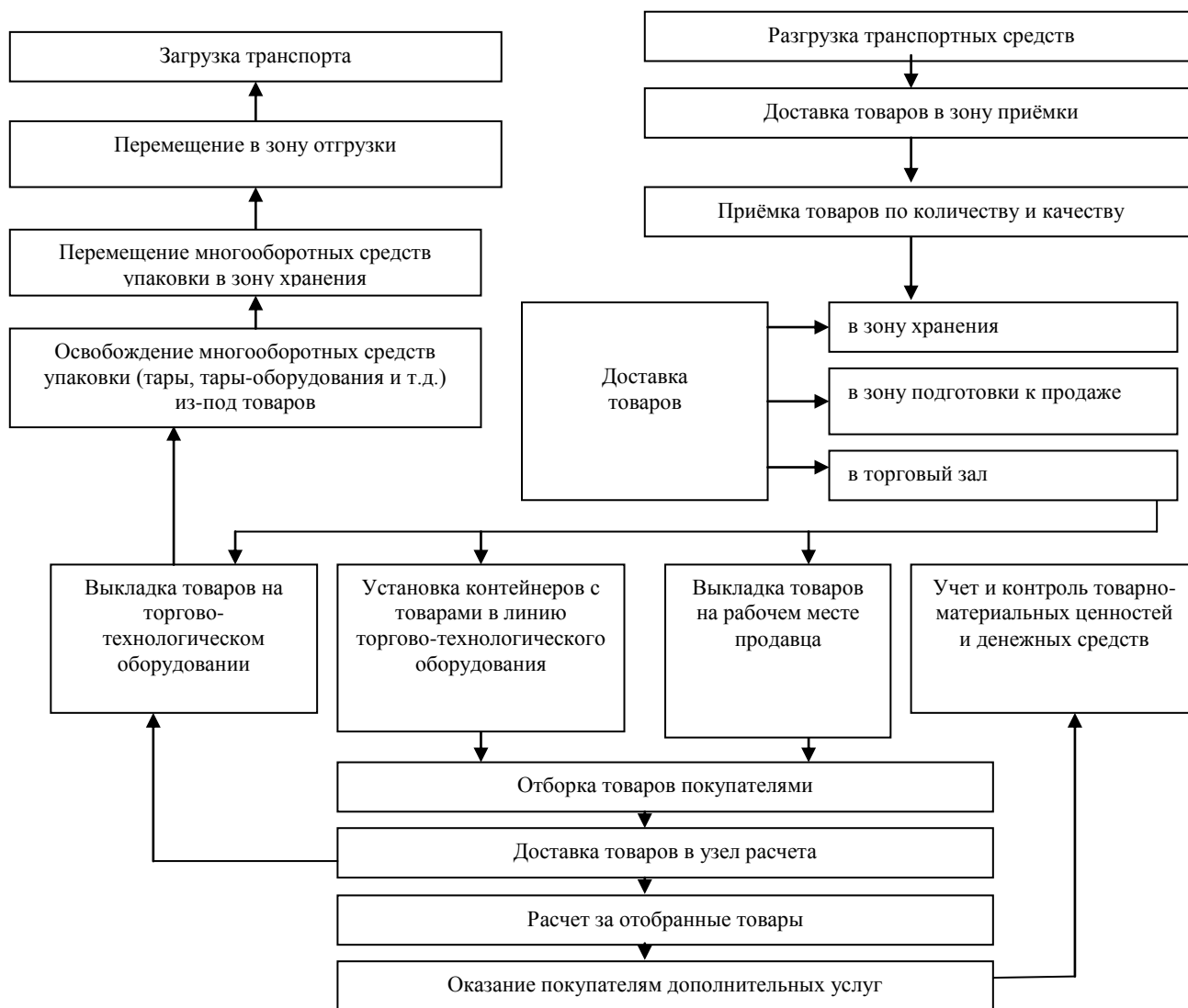


Рисунок 1 – Схема информационных потоков торгово-технологического процесса продажи товаров

На рисунке 1 приведена схема торгово-технологического процесса продажи непродовольственных товаров. Схема торгово-технологического процесса продажи продовольственных товаров практически идентична схеме торгово-технологического процесса продажи непродовольственных товаров.

С учетом типов торговых организаций схемы торгово-технологических процессов конкретизируются и уточняются.

ЛИТЕРАТУРА

1. Муфтиев, Г.Г. Кадровое обеспечение торговли [Текст] / Г.Г. Муфтиев, Б.Г. Колбин, В.Г. Петряков; Федер. Агентство по образованию – М.: Экономика, 2008. – 128с.
2. Сербиновский, Б.Ю. Управление персоналом [Текст] / Б.Ю. Сербиновский. – М.: «Дашков и К», 2007
3. Маслов, Б.Г. Теоретические аспекты стоимости товара и готовой продукции как продукта труда, предназначенного для обмена [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. - 2009. - №9

Муфтиева Ленера Фаниловна

Уфимский институт (филиал) ГОУ ВПО «Российский государственный
торгово-экономический университет»
450080, г. Уфа, ул. Менделеева, д. 177/3
Тел.: +7 (347) 252-99-77
E-mail: rgteu@mail.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 338.40

Н.Н. ШМОНОВ

РОЛЬ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

В статье рассматривается республиканская инфраструктура для развития инноваций, впервые определена роль особой экономической зоны в комплексной программе по стимулированию развития высокотехнологичных отраслей экономики.

Ключевые слова: *особые экономические зоны, инновационная структура региона, резидент особой экономической зоны.*

This article discusses the development of the national infrastructure for innovation, the role of the special economic zone in the integrated program aimed at the development of high-tech branches of economy.

Key words: *special economic zones, the innovative structure of the region, the Resident of the special economic zone.*

Татарстан является одним из ведущих индустриальных регионов Российской Федерации.

Промышленный профиль республики определяют топливная и нефтехимическая отрасли, крупные машиностроительные предприятия, производящие конкурентоспособную продукцию, развитое электро – и радиоприборостроение.

Перспективными направлениями инновационного развития экономики Республики Татарстан нового технологического уклада.

В рамках реализации программы развития инновационной деятельности в республике Татарстан развивается глубокая переработка нефти, опираясь на лучшие мировые технологии.

Модернизируются «Нижекамскнефтехим», «Нижекамскшина», «Казаньоргсинтез», Завод синтетических каучуков. В Нижекамске заложен новый суперсовременный нефтехимический комплекс с объектом ежегодной нефтепереработки 7 млн. тонн тяжелой высокосернистой нефти. Он позволит выпускать моторные топлива мирового качества, перейти от полупродуктов к выпуску полноценной гаммы полимерной продукции, в том числе той, которая никогда ни в СССР, ни в постсоветской России не выпускалась. Аналогичный комплекс по объему нефтепереработки будет построен также с участием малых нефтяных компаний.

Для развития инновационной экономики в республике создана и развивается инновационная инфраструктура.

В первую очередь, это сеть технопарков, в республике их 14. Они осуществляют научно-техническую деятельность, т.е. идея изучается на стадии старта, реализации и промышленного производства.

Типичным технопарком является ОАО «КИП «Мастер» - предприятие, возникшее в результате аутсорсинга основного производства ОАО «КамАЗ». Оно объединяет малые предприятия, которые производят компоненты для автомобилей «КамАЗ». Уже к концу года объем его производства составил более 1 млрд руб. [1].

Инновационный технопарк «Идея», создает льготные «инкубационные» условия на начальных стадиях развития новых предприятий, в обучении сотрудников и предоставлении ресурсов для ускоренной реализации инновационных проектов. Решение о создании

технопарк было принято правительством республики в сентябре 2002 года. Общий размер комплекса около 30 тыс. кв.м. Под «бизнес-инкубатор» выделено 2,3 тыс. кв.м., остальную площадь занимают предприятия малого и среднего бизнеса. Первоначально «бизнес-инкубатор» принял около 40 инновационных групп, каждая из которых состояла из 3-5 человек. Здесь за ними на полтора года были закреплены менеджеры и предоставлен ряд льгот: бесплатные офисные помещения, оргтехника, услуги коммуникации и связи, консультационные услуги и оплата коммунальных услуг.

Сегодня в России существует около 200 технопарков. Принципиальное отличие инновационно-производственного технопарка «Идея» в Татарстане – широкий спектр услуг, предоставляемых под разработки ноу-хау. Приоритетными направлениями работы технопарка являются отрасли нефтепереработки, химии, машиностроения, вертолетостроения, теплоэлектроэнергетики, радиоэлектроники, сельского хозяйства, животноводства, медицины, строительства и архитектуры. Кроме инновационного технопарка «Идея» в Казани, технопарки созданы в Набережных Челнах, Лениногорске, Бугульме, Камских Полянах, Чистополе и Заинске.

Среди приоритетных инновационных проектов в 2008 – 2010 годах можно назвать:

создание технопарка в сфере высоких технологий, технополиса «Химград», индустриального технопарка «Идея-Юго-Восток», авиационного технопарка, развитие совместного мехового бизнеса ОАО «Мелита» и технопарка «Меховой индустриально-технологический парк «Мелита».

В 2004 году был создан «Инвестиционно-венчурный фонд РТ». Инвестиционно-венчурный фонд РТ занимается финансированием инновационных проектов и программ через долевое участие в хозяйственных обществах, предоставление займов, использование лизинговых механизмов, а также предоставление компенсаций части процентных ставок по банковским кредитам и купонной ставки по облигационным займам предприятиям по инвестиционным проектам

Создание особой экономической зоны промышленно – производственного типа (ОЭЗ ППТ) в г. Елабуга стало закономерным итогом многолетней и целенаправленной работы по активизации инновационной деятельности Татарстана.

Особая экономическая зона является частью региональной экономики. Она непосредственно вовлечена в процесс инновационного развития Республики Татарстан. Таким образом, наряду с другими элементами инновационной структуры (технопарки, бизнес – инкубаторы, технополисы, инвестиционные фонды, венчурные компании и т.д.) особая экономическая зона является самостоятельным эффективным инструментом экономического развития Татарстана.

В данном случае особую экономическую зону можно рассматривать как инструмент предоставления льгот для развития на своей территории перспективных высокотехнологичных направлений бизнеса.

На сегодняшний день ОЭЗ «Алабуга» занимает территорию в 20 квадратных километров, которая разделена на определенное число земельных участков, или модулей. Площадь модуля может составлять 5, 10, 20 и более гектар. На территории ОЭЗ инвесторы получают подготовленные участки со всей необходимой инфраструктурой. Уже функционируют железнодорожная ветка протяженностью свыше 5 км. и контейнерная площадка на 1500 сорокафутовых контейнеров. На территории построена сеть автомобильных дорог длиной свыше 30 км.

Всего за 2006-2008 годы были созданы объекты инфраструктуры на сумму свыше 5 млрд. рублей. С апреля 2008 года начал работать Елабужский таможенный пост. В Административно-деловом центре расположены офисы 16 государственных регулирующих органов, которые работают в режиме «одно окно». Так что созданы практически все необходимые условия для работы резидентов.

Следует сказать, что создаваемые ОЭЗ – это стык госуправления и серьезных инновационных проектов, в особых экономических зонах в полной мере можно реализовать

комплексную программу по стимулированию развития высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции и транспортной инфраструктуры.

Выбор Федеральным Правительством Республики Татарстан в качестве одной из двух первых площадок для создания ОЭЗ ППТ обусловлен объективными факторами: успешным опытом стимулирования инвестиционной деятельности в республике, выгодным географическим расположением, развитым промышленным производством и транспортной инфраструктурой. В 20 км от Особой экономической зоны расположен международный грузопассажирский аэропорт «Бегишево», имеется выход на федеральную автодорогу Москва - Уфа - Казань - Челябинск, в близлежащих городах – Набережные Челны и Нижнекамск – действуют речные грузовые порты с выходом к Единой глубоководной транспортной системе европейской части России и к Черному и Балтийскому морям.

Для успешного размещения иностранными компаниями своих высокотехнологических производств на территории ОЭЗ ППТ изначально имеются следующие существенные предпосылки.

Во-первых, это уникальные условия для создания экспортноориентированных и импортозамещающих производств по переработке пластмасс в готовые товары.

Республика Татарстан производит фактически полную гамму полимеров, необходимых для производства пластмасс. Все эти полимеры можно будет приобрести по конкурентоспособным ценам, значительно ниже мировых.

Во-вторых, очень выгодно использовать ОЭЗ ППТ для размещения производств автокомплектующих и полноцикловых автосборочных производств. Прежде всего, данная ориентация ОЭЗ ППТ продиктована тем, что российский рынок автомобилей растет значительными темпами. По экспертным оценкам, рынок автокомплектующих превышает 3 млрд долларов США в год. Кроме того, если рассмотреть географическое положение основных российских автопроизводителей: ВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ и других, то ОЭЗ ППТ располагается в самом центре условного круга радиусом 400 км, что обеспечивает значительные логистические преимущества.

Есть существенный потенциал и для других отраслей промышленности – приборостроения, электроники, деревообработки и так далее.

Зарегистрированные на территории Особой экономической зоны предприятия получают ряд преференций. В частности, режим свободной таможенной зоны, при котором иностранное оборудование размещается и используется в пределах ОЭЗ ППТ без уплаты таможенных пошлин и НДС, а также на отмену экспортных пошлин на вывоз произведенной продукции. Организации-резиденты ОЭЗ ППТ будут освобождены от налога на имущество и от земельного налога [2]. Кроме того, в республике для резидентов ОЭЗ предусмотрены специальные льготы - ставка налога на прибыль организации снижена до 20% и полное освобождение от уплаты транспортного налога, подлежащего зачислению в бюджет республики.

Территория ОЭЗ ППТ является свободной таможенной зоной. Это означает, что иностранные товары размещаются и используются в пределах территории особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и НДС, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера.

Первым резидентом ОЭЗ стала «Северсталь-авто» она теперь называется «Sollers».

По объему инвестиций с компанией «Sollers» сравнить кого-то пока трудно: только в производство в ОЭЗ коммерческих автомобилей «Fiat Dukato» и грузовиков «Isuzu» (совместный с японцами проект) компания вложила почти 170 миллионов долларов и планируется вложить еще 70 миллионов. Компания намерена выйти на годовой объем выпуска названных автомобилей в 125 тысяч штук в год: 75 тысяч «Дукатов» и 50 тысяч «Исузу». В рамках прошедшего в начале июня 2008 года в Санкт-Петербурге экономического форума было подписано соглашение, предусматривающее создание совместного предприятия компании «Sollers» и итальянского гиганта «Fiat Group». Это предприятие по производству и дистрибуции легковых автомобилей «Фиат» будет построено

на территории особой экономической зоны «Алабуга». В первое время мощность производства составит ежегодно около 50 тысяч автомобилей типа седан «Fiat Linea» с перспективой выхода на уровень объемом в 150 тысяч машин. [3].

Понятно, что автомобильное производство тянет за собой выпуск автокомпонентов. А это более чем устойчивый и прибыльный бизнес при правильной постановке дела. Например, если рассматривать всю продукцию нефтехимии, то она достигает 30 % от стоимости автомобиля. В будущем в компоновке машин будет применяться еще больше полимерных материалов.

Это так называемый «кумулятивный эффект» автостроения: изготовление деталей, узлов и агрегатов в ОЭЗ означает вовлечение в процесс малого и среднего бизнеса не только из числа резидентов особой зоны, но и новых фирм, что предполагает новые поступления в местные, республиканский и федеральный бюджеты. К слову: по программе Sollers локализация производства в ОЭЗ через 3-4- года должна достичь 90 и более процентов. Что касается других резидентов ОЭЗ, (а в перспективе до 2011 года их количество увеличится до сорока)то в первую очередь необходимо отметить приход в ОЭЗ всемирно известной датской, а по существу транснациональной, компании «Rockwool». Это по оценке специалистов, лучшее в мире по технологиям производство теплоизоляционных материалов. Первая очередь рассчитана на 100 тысяч тонн в год, а с вводом в строй второй очереди выпуск вырастет более чем в два раза.

Резиденты помимо налаженного выпуска автомобилей, автокомпонентов, различных материалов и оборудования для строительного и жилищно-коммунального комплекса, будут заниматься производством высокотехнологического электронного оборудования, фармации, бытовой химии, компонентов для авиастроения и другой инновационной продукцией.

Организация и успешное функционирование в Республике Татарстан инновационной структуры позволяет говорить о создании благоприятной инновационной среды, повышении инновационного уровня экономики, повышении конкурентоспособности отраслей промышленности Татарстана за счет инновационной составляющей, интенсивном пути развития республиканской экономической системы.

Таким образом, можно с полной уверенностью утверждать, что в республике создана полноценная инновационная инфраструктура, которая станет одним из главных условий развития промышленности и науки, важным средством реализации инновационных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Павлов, Б. Механизмы реализации инновационного развития на примере Республики Татарстан [Электронный ресурс] / Б.Павлов // <http://www.tppf.ru/img/uploaded/20071214140805710.doc>
2. Решение Совета Елабужского муниципального района Республики Татарстан от 25 января 2006 года №38 «О предоставлении льготы по земельному налогу для резидентов Особой экономической зоны на территории Елабужского муниципального района Республики Татарстан».
3. Мишустин, М.К 2012 году окупятся затраты государства на создание инфраструктуры ОЭЗ [Текст] / М. Мишустин // Российская газета. – Федеральный выпуск №4522 от 20 ноября 2007 года.

Шмонов Николай Николаевич

Елабужский государственный педагогический университет
423600 г. Елабуга, ул., Березовая, 16
Аспирант кафедры «История, экономика и право»
Тел.: 8917 896 59 19, 8927 466 02 51
E-mail: dignif@hotmail.com

С.В. БАСОВ, И.Б. ИЛЮХИНА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В статье анализируются особенности функционирования инновационных систем на уровнях отдельного предприятия, региона и национальной экономики в целом. Представлено авторское видение интеграции национальных инновационных систем в единую глобальную инновационную систему.

Ключевые слова: инновация, инновационная система, инновационная деятельность, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, экономическое развитие, глобализация.

In the article features of innovative systems functioning at levels of the separate enterprise, region and national economy as a whole are analyzed. Integration of national innovative systems into the uniform global innovative system is considered.

Key words: innovation, innovative system, innovative activity, competitive advantages, competitiveness, economic development, globalization.

На современном этапе мирового развития общепризнанной становится ориентация на новые знания и вытекающие из них инновации с формированием инновационной экономики. Инновация в современном понимании - это средство приобретения, сохранения, повышения и использования технологического преимущества. Лишь непрерывное инновационное продвижение вперед, правильная стратегия постоянного самосовершенствования сулит предприятию, региону, стране возможность сохранения и может быть наращивания технологического преимущества и веса на мировом рынке [4].

Теоретическое осмысление проблем инновационного развития способствовали возникновению концепции инновационных систем как совокупности элементов, обеспечивающих процессы создания и реализации инноваций в социально-экономической деятельности субъектов. Инновационные системы формируются на уровнях отдельного предприятия, региона и национальной экономики в целом. В то же время наблюдается процесс интеграции национальных инновационных систем в единую глобальную инновационную систему.

Теория национальных инновационных систем возникла в 1980-е годы как результат поиска новых факторов конкурентоспособности национальных экономик в условиях нарастания постиндустриальных тенденций, процесса формирования информационного общества и экономики знаний. В современной теории наиболее распространено определение национальной инновационной системы как «совокупности различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс» [6].

Национальная инновационная система охватывает и подчиняет единой конечной цели все стадии инновационного процесса, согласовывая интересы и координируя деятельность всех участвующих предприятий и организаций. При этом система экономических отношений должна соответствовать прогрессивным тенденциям общемирового развития (постиндустриализация, социальная ориентация экономики, глобализация) и в то же время отражать, национальную специфику страны.

Основная цель создания национальной инновационной системы заключается в обеспечении непрерывного интенсивного потока новых знаний и их воплощении в научно-технических разработках, повышающих эффективность и конкурентоспособность национальной экономики.

Задачи формирования национальной инновационной системы в общем виде выглядят следующим образом:

- решения экономических и социальных проблем в обществе за счет использования новейших технологий;
- повышение образовательного уровня населения;
- создание дополнительных рабочих мест в сфере науки и производства;
- увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения и др.

Согласно определению, предложенному специалистами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) под национальной инновационной системой, понимается совокупность институтов, относящихся к государственному и частному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обеспечивают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства. Совокупность таких институтов условно можно сгруппировать в четыре блока:

1. Блок производства нового знания. Этот блок представляет собой совокупность научно-технических организаций государственного и частного секторов, выполняющих фундаментальные, прикладные исследования и разработки. На проведение фундаментальных исследований ориентированы, главным образом, государственные научные центры, академические и отраслевые институты, университеты, вузы. Научные исследования прикладного характера активно выполняются крупными корпорациями и малыми фирмами, которые в настоящее время демонстрируют наибольшую эффективность в проведении НИОКР.

2. Блок финансирования науки и инновационных разработок. Блок представлен государственными и частными структурами. К первым относятся государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды. Вторая группа отличается большим многообразием. Кроме внутренних источников финансирования у предприятий, выполняющих научные исследования и разработки или осуществляющих инновации, существует большой спектр внешних инвестиционных ресурсов. К их числу относится получение кредитов, ссуд или займов в банках и других финансовых структурах; привлечение прямых и венчурных инвестиций; привлечение средств путем размещения акций на бирже и др.

3. Блок коммерциализации инновационных разработок. Этот блок представлен экспериментальными подразделениями крупного бизнеса, малыми инновационными фирмами, венчурными компаниями, а также инновационно-технологическими центрами, технико-внедренческими зонами, бизнес-инкубаторами, промышленными кластерами.

Во многих странах активно поддерживается кооперация университетов и промышленности, реализуемая посредством развития университетских инновационных центров, центров трансфера технологий, агентств технологического брокерства, региональных центров новых технологий.

Все эти структуры в совокупности призваны обеспечить первичное внедрение новых технологий, то есть подготовить их для восприятия традиционными субъектами экономической системы.

4. Блок производства и реализации наукоемкой продукции. Этот блок включает в себя малые, средние и крупные предприятия, отраслевые и региональные инновационно-технические центры, а также концерны, корпорации и финансово-промышленные группы, торговые (дилерские) сети, центры сервиса, сети ремонта и обновления продукции и т.д. Все эти предприятия извлекают из инноваций основной массив прибыли и генерируют импульсы о перспективной востребованности тех или иных направлений научных исследований. При этом следует отметить, что малые и средние предприятия по сравнению с крупными отличаются большей гибкостью, которая позволяет им более оперативно реагировать на изменения рыночной обстановки.

Взаимодействие описанных выше блоков обеспечивается в рамках инновационной политики, интегрирующей в себе широкий набор инструментов различных видов экономической политики государства (бюджетно-налоговой, денежно-кредитной,

структурной и др.), а также элементы государственного сектора в аспекте его нацеленности на поддержку инноваций.

Концепция региональных инновационных систем получила широкое распространение в конце 80-х гг. XX века и в значительной степени это стало следствием резкого ожесточения конкурентной борьбы на мировых рынках, обнаружившего множественные недостатки традиционных региональных моделей экономического развития. Большинство развитых стран остро столкнулось с дополнительными экономическими трудностями и ростом социальной напряженности в результате неравномерности развития регионов (утрата конкурентоспособности технически отсталых предприятий в старых промышленных центрах, рост безработицы и широкая миграция населения в поисках лучших условий жизни, загрязнение окружающей среды и др.)

Одним из первых разработчиков теории регионального инновационного развития был профессор Филипп Кук из Центра специальных исследований Кардиффского университета (Великобритания). Он предложил определение региональной национальной системы как «набора узлов в инновационной цепочке, включающей в себя непосредственно генерирующие знания фирмы, а также организации, предприятия, использующие (применяющие) эти знания, и разнообразные структуры, выполняющие специализированные посреднические функции: инфраструктурное обеспечение, финансирование инновационных проектов, их рыночную экспертизу и политическую поддержку» [5]. Исходя из данного определения, можно утверждать, что структура региональной инновационной системы повторяет описанную выше структуру национальной инновационной системы, спроецированную на региональный уровень. Существенным отличием региональной инновационной системы следует считать ограниченное число приоритетных направлений инновационного развития по сравнению с общенациональными инновационными программами.

Региональная инновационная система представляет собой совокупность системы органов и организаций, обеспечивающих поддержку предприятий, создающих и распространяющих инновации. Целью создания региональной инновационной системы является стимулирование роста региональной конкурентоспособности, базирующейся на специализированных технологических ресурсах, квалифицированной рабочей силе и развитой сетью институциональных организаций, связывающих эти ресурсы воедино. Функционирование инновационной системы региона обеспечивает преобразование научно-технологических достижений в конкурентоспособные высокотехнологичные товары, производственные процессы, услуги на приоритетных направлениях развития экономики региона.

Для формирования региональных инновационных систем требуется целенаправленная экономическая политика государства, учитывающая имеющиеся в регионе условия, и предпосылки для возникновения инновационной системы. Выбор направлений инновационной и научно-технической деятельности региона зависит от следующих факторов: хозяйственно-экономического и научного потенциал региона, наличия прямых связей с научно-производственными центрами других регионов, инвестиционной привлекательности данной территории, а также отраслевой специализации региона.

При определении готовности того или иного региона к инновационному прорыву следует учитывать различие между регионами с точки зрения доминирующей долгое время промышленной специализации. Регионы с развитым стандартизированным производством, основой экономики которых являются базовые отрасли, характеризующиеся крупными капиталовложениями, огромными материальными фондами, масштабным производством и сбытом, огромной социальной нагрузкой и высоким уровнем влияния на бюджеты регионов, в меньшей степени способны к инновационным преобразованиям в сравнении с теми регионами, в которых такая структура не имела развития. Из мирового опыта известно, чем мощнее экономическая система прошлого, тем сильнее она оказывает сопротивление созданию новой системы. В то же время причиной, тормозящей формирование региональной

инновационной системы, может стать весьма ограниченный набор наукоемких промышленных отраслей, а также острая нехватка генерирующих инновации вузов и исследовательских институтов.

В то же время некоторые экономисты считают, что к инновационной деятельности в большей степени готовы депрессивные регионы, именно в этих регионах возникает потребность в преодолении кризиса и в освоении новых рынков. Выход депрессивных регионов на траекторию устойчивого экономического развития возможен за счет:

- 1) новых технологических решений по снижению затрат в том случае если сохраняется прежняя структура промышленного производства;
- 2) создания принципиально новых товаров и появления новых компаний по их производству в случае структурной перестройки в регионе.

В тех же регионах, где прежняя, устаревшая структура промышленности способна давать стабильный доход и тем создавать условия экономической и политической стабильности инновационная активность будет намного ниже.

Интерес к анализу инновационных систем регионов обусловлен множеством фактов, свидетельствующих в пользу того, что важнейшие элементы инновационного процесса (генерирование инноваций, трансфер технологий и т. д.), как правило, являются географически локализованными. Известный американский экономист Майкл Портер считал, что «устойчивые конкурентные преимущества фирм на глобальном уровне зачастую обеспечиваются их сильными позициями «на местах»: концентрацией высокоспециализированных производств, персонала, поддерживающих институциональных структур, поставщиков, заказчиков и т. п. в отдельно взятых регионах» [3].

В современных условиях ключевым фактором достижения и сохранения конкурентных преимуществ предприятий на внутреннем и внешнем рынке является инновационная направленность их развития. При этом инновационный процесс должен иметь системный характер, а не быть фрагментарным и эпизодическим. Под инновационной системой предприятия понимается ресурсное и организационное обеспечение инновационного процесса, а также совокупность факторов, оказывающие влияние на разработку, распространение и использование инноваций в компании [7].

Главной целью создания инновационной системы предприятия является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, создание базы для долгосрочного устойчивого развития и проведение специальной научно-технической политики на рынке. Инновационная система предприятия может обеспечить высокую интенсивность процесса производства инновационной продукции, реализация которой в сжатые сроки окупит бы инвестиции и принесла бы прибыль в объеме, необходимом для развития соответствующего бизнеса.

В соответствии с задачами инновационной деятельности предприятия, его инновационную систему схематично можно представить четырьмя блоками тесно взаимодействующими между собой.

1. Блок информационного обеспечения инновационной деятельности.

К данному блоку относится: производство нововведений, включая разработки и контроль исследовательских тем, распространение информации и коммуникации, рекламу и справочное обслуживание, а также выработка информационных каналов для сотрудничества с элементами инновационной инфраструктуры региональных и национальных систем.

Для успешной работы инновационной системы предприятий необходимо тесное взаимодействие научно-исследовательского, маркетингового отдела, отдела развития производства и т.д. В то же время эффективное функционирование инновационной системы предприятия необходимо их тесное сотрудничество с НИИ, ВУЗами, центрами трансфера технологий в рамках поиска и приобретения технологий, поиска и найма квалифицированного персонала, заказов на разработки.

2. Блок финансового обеспечения инновационной деятельности.

Финансирование инновационной деятельности предприятия возможно за счет ресурсов частнопредпринимательского и государственного сектора. В развитых странах главным источником финансирования НИОКР является предпринимательский сектор. В том случае если собственных средств на цели финансирования инноваций у предприятия недостаточно, появляется необходимость получения финансовых ресурсов извне. К таким механизмам относятся кредитование, выпуск облигаций, увеличение собственного капитала за счет внешних источников (эмиссия акций) венчурное финансирование. Приоритетность вышеназванных источников зависит от формы собственности, размера и профиля деятельности предприятия.

3. Блок кадрового обеспечения инновационной деятельности.

Кадровое обеспечение представляет собой систему поиска персонала в рамках предприятия и во внешней среде, консультационных услуг, обучения и переподготовки инженерно-технического персонала и менеджеров. Эффективность такой системы во многом зависит от управленческой и предпринимательской культуры и качества обучения.

4. Блок организационно-правового обеспечения инновационной деятельности.

Организационно-правовое обеспечение представляет собой формализованные бизнес-процессы, построенную в соответствии с ними организационную структуру инновационного подразделения, а также всю совокупность нормативной документации, формализующей и регламентирующей инновационную деятельность. Особо важной задачей в этой сфере является защита интеллектуальной собственности в форме получения патентов и авторских прав и адекватной охраны коммерческих тайн.

Мировая практика свидетельствует о том, что наиболее эффективными оказываются те инновационные системы предприятий, которые органично вплетены в вышестоящие региональные и национальные инновационные системы. В последней трети XX века процесс осуществления технологических нововведений решительно перешагнул границы отдельно взятых государств и фактически приобрел наднациональный характер. Исторически национальная инновационная система рассматривалась как движущая сила для достижения экономического превосходства, однако современные конкурентные технологии, как правило, разрабатываются на основе межорганизационного сотрудничества, выходящего за пределы национальных сфер влияния. С развитием специализации и кооперирования в областях научно-технической и производственной деятельности, инновационный обмен как форма международных экономических отношений, развивается наиболее динамично и оказывает глубокое влияние на национальную экономику большинства стран.

К началу XXI века мировая экономика вступила в качественно новую фазу интернационализации экономической жизни, определяемую как глобализация мировой экономики, и проявляющуюся в уменьшение или снятие различного рода барьеров между странами для трансграничного движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и, в еще, большей степени, научно-технического знания. В связи с этим важнейшим фактором конкурентоспособности национальной экономики становится эффективность вхождения в систему глобальных экономических связей на основе создания инноваций общемирового применения, имеющие перспективные международные рынки сбыта

Разработка высоких технологий, производство на их основе высокотехнологичных товаров и услуг, выход с ними на мировые рынки, расширение международной интеграции в этой области стали для большинства развитых стран Западной Европы, США, Японии и стран Юго-Восточной Азии важнейшими компонентами экономического роста. Наиболее актуальная тематика представлена разработками в области информационных технологий и защиты окружающей среды. Важнейшее место отведено исследованиям в области живой материи, включая медицинскую тематику, и технологиям разработки альтернативных источников энергии и энергосбережения. Тематика, получившая ранг наибольшей приоритетности, в последнее время связана с проблемами: искусственного интеллекта, сверхпроводимости, нанотехнологий и микромашин, использования солнечной энергии, глубокой переработки отходов. Глобальная инновационная система соединяет в себе три

элемента: глобальную генерацию технологий, глобальное технологическое сотрудничество, и глобальное использование технологий. Глобализация инновационной сферы проявляется в слиянии возникающих в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый общемировой комплекс технических знаний. Функциональное ядро глобальной инновационной системы - это международная сеть государственных и корпоративных научных и технологических центров, обеспечивающих основную часть потока новых технологий и высокотехнологичных продуктов.

Развитие глобальной инновационной системы происходит в настоящее время по трем направлениям.

Во-первых, в развитых странах государство, создав экономическую и правовую среду для инновационного развития экономики, предоставляет бизнесу и прежде всего крупному определять направление НТП. Важнейшим элементом национальных инновационных систем развитых стран являются корпорации предпринимательского сектора. Именно они, одновременно финансируя исследования и воплощая в реальные продукты и технологии научные результаты и изобретения, берут на себя экономическую ответственность за основные направления НТП, на их долю приходится большая часть финансирования науки силами частного сектора. Предпринимательский сектор является и останется в перспективе крупнейшим исполнителем НИОКР как по объему расходуемых средств, так и по числу занятых научными исследованиями ученых и инженеров.

Корпорации, предъявляя спрос на высокотехнологичный продукт, сами оплачивают расходы на его получение, становясь основным двигателем инновационной активности в глобальной экономике. Если ранее транснациональные компании обладали научно-исследовательской базой, ограниченной пределами собственных стран, то теперь эти границы стираются. Актуальной становится задача приспособления собственной научно-исследовательской базы ТНК к местным условиям. Локальная научно-исследовательская работа позволяет быстрее реагировать на перемены, происходящие на рынке, уменьшать себестоимость производимой продукции, набирать и обучать квалифицированный, менее дорогой персонал, который наиболее отвечает интересам организации работы компании в регионе.

Некоторые американские и японские корпорации имеют десятки исследовательских лабораторий и научно-исследовательских центров, часть которых располагается в других странах. Это является важной особенностью интернационализации деятельности американских и японских фирм в сфере НИОКР. Американцы анализируют японские методы приближения НИОКР к нуждам производства и требованиям потребителей, а фирмы Японии изучают опыт организации фундаментальных исследований в США, формирования региональных научных парков. Корпорации Западной Европы тоже осуществляют сотрудничество с японскими и американскими фирмами, например, в аэрокосмической промышленности.

Во-вторых, происходят изменения в подходах к управлению НТП в самих корпорациях. Создание технологий внутри крупных компаний или под их прямым управлением становится неотъемлемой частью функционирования наиболее конкурентоспособных корпораций.

Необходимо отметить, что ТНК благодаря своим большим финансовым возможностям, гибкости и приспособляемости к потребностям рынка опережают университетов, академических и отраслевых НИИ не только по объемам средств, идущих на ведение разработок, но и по выводу готовых продуктов на рынок. И в этой ситуации кардинально меняется роль традиционных исследовательских структур - они все чаще вовлекаются в инновационную деятельность корпораций. В итоге наблюдается тенденция к сокращению корпорациями расходов на собственные НИОКР и росту объемов научно-исследовательского аутсорсинга. Такое развитие демонстрирует, к примеру, американская компания NineSigma. Отказался от безусловного приоритета внутренних НИОКР и расширил

сотрудничество с независимыми разработчиками и такой транснациональный гигант как Procter & Gamble [2].

В- третьих, наблюдается глобальная миграция центров промышленного производства и следующее за этим перемещение центров НИОКР. Следует отметить, что основной движущей силой таких перемещений выступают транснациональные корпорации (ТНК).

В рамках глобальной стратегии ТНК, как правило, размещают производства традиционных товаров потребления в менее развитых странах, где есть возможность сочетания дешевого труда и высоких технологий, что многократно увеличивает прибыль корпораций. Производства, требующие экономии масштаба ТНК чаще всего размещают в странах со средним уровнем развития. Наукоемкие отрасли сконцентрированы преимущественно в развитых странах. Например, научно-исследовательская база США привлекает многие транснациональные образования, которые стремятся разместить свои исследовательские подразделения именно в этой стране.

В русле этой тенденции пространственное перемещение рынков потребления высокотехнологичного продукта влечет за собой миграцию и научно-технических центров. И более динамичными в этой связи являются центры, интегрированные и корпоративно, и институционально в глобальную экономику.

Изучение проблем инновационной деятельности с конца XX века стало одним из наиболее важных направлений исследований в экономической литературе и значимость этой проблем на протяжении последних лет только возрастает. Полученные в рамках концепции национальных инновационных систем выводы признаны и реализуются правительствами большинства развитых и некоторых развивающихся стран и легли в основу теории интеграции национальных инновационных систем в единую глобальную инновационную систему.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голиченко, О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития [Текст] / О.Г. Голиченко. - М.: Наука, 2006. -396 с.
2. Княгинин, В.Н. Инновации на стороне. [Текст] / В.Н. Княгинин // Российское экспертное обозрение. - №1(24). -2008.
3. Портер, М. Конкуренция [Текст]: пер с англ. / М. Портер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Санто, Б. Триединство знания и критерий превосходства [Текст] / Б. Санто // Инновации. -№10(108). -2007г стр. 19-27.
5. Cooke, P. The new wave of regional innovation networks [Text]: Analysis, characteristics and strategy. Small Business Economics 8(2), 1996.
6. Metcalfe S. The Economic Foundations of Technology Policy [Text]: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. In: Stoneman P. (ed.) Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change. London, Backwell, 1995.
7. Sverker A., Staffan J., Soren S., Christer O. Teknlic N. Corporate Innovation Systems [Text] - Goteborg: Chalmers University of Technology, 2000.

Басов Сергей Викторович

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028 Орел, ул. Октябрьская, 12
Кандидат экономических наук, профессор кафедры «Мировая и национальная экономика»
Тел.: (4862) 435-163.
E-mail: ogiet@orel.ru

Илюхина Ирина Борисовна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028 Орел, ул. Октябрьская, 12
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая и национальная экономика»
Тел.: (4862) 435-163.
E-mail: ogiet@orel.ru

Д.А. ЩЕРБАКОВ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕВЕНТИВНОГО ТИПА

Данная статья отражает порядок организации информационной системы, обеспечивающей реализацию мониторинга антикризисных инновационных превентивных программ. Представлены авторские концепции портала и корпоративного поиска, на которых основано построение информационной системы.

Ключевые слова: информационная система, портал, корпоративный поиск, формат XML.

Given article reflects an order of the organisation of the information system providing realisation of monitoring of anti-recessionary innovative preventive programs. The concept of a portal and corporate search on which construction of information system is based are presented.

Key words: information system, a portal, corporate search, format XML.

Программа организации мониторинговой системы антикризисного управления представляет собой совокупность управленческих решений, методических разработок и процессов обучения, обеспечивающих решение задач по организации и функционированию эффективной системы антикризисного управления. Ее реализация создает реальную основу управления, ориентированного на адаптацию функционирования организации в рыночных условиях.

Предполагается, что информационная система, обеспечивающая реализацию мониторинга антикризисных целевых инновационно-инвестиционных превентивных программ (АЦИИПП), будет представлять собой единое информационное пространство обеспечивающее однократное введение данных, событийный характер регистрации транзакций. Она основывается на управлении контентом и наличии динамических его представления различным категориям пользователей, а так же обеспечит доступ к ряду сервисов информационно-аналитического плана, ориентируя предприятия на инновационную модель развития. Готовность менеджмента работать в рамках данной информационной системы является обязательным условием участия хозяйствующих субъектов в АЦИИПП.

Информационная система будет организована по принципу корпоративного портала. Эти системы должны не только передавать или хранить информацию в виде последовательности битов, но и интерпретировать получаемые процессами и модулями сообщения. Иными словами, нужно учитывать символическое представление информации и ее смысл. Если не углубляться в философские и кибернетические определения, а довольствоваться уровнем прагматики, можно довольствоваться формулой «информация = данные + метаданные». В ее справедливости можно убедиться на примере распределенных хранилищ данных. Более 80% компаний с доходом 500 млн. долл. имеют хранилища данных, но примерно 93% хранящихся в них данных остаются не востребуемыми. Высокая стоимость, сложность и недостаточное использование ресурсов - вот причины, по которым хранилища данных уступают место системам с распределенным интеллектом.

Термин «контекстуализация данных» (data contextualization), обозначает адаптацию данных средствами ЕСИ к системам, использующим однородные данные, - от электронных таблиц и текстовых редакторов до систем корпоративного уровня. Под интеграцией информации понимают абстрагирование данных, то есть выделение контента, и обеспечение доступа к гетерогенным данным на основе контента [1].

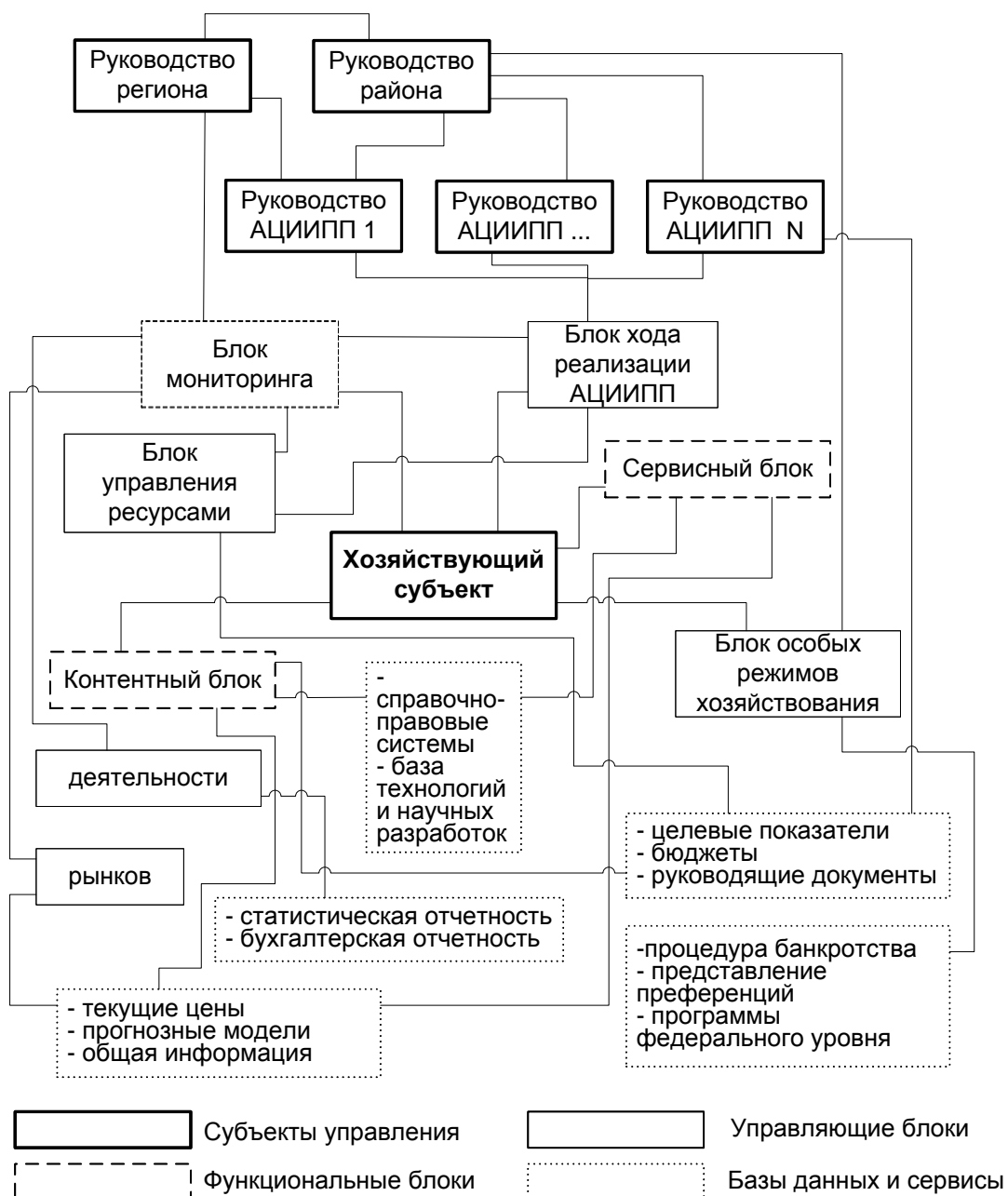


Рисунок 1 - Принципиальная архитектура системы комплексного информационного обеспечения и мониторинга реализации антикризисных инновационно-инвестиционных превентивных программ

Системы корпоративного поиска способны индексировать и искать данные, хранящиеся в разных распределенных репозиториях. Используются две альтернативные архитектуры поиска, которые, по аналогии со средствами виртуализации систем хранения, можно назвать out-of-band и in-band. В первой агенты-«пауки» периодически просматривают репозитории и строят единый индекс распределенного контента. Во второй (ее иногда называют «федеративным поиском» - federated search) задействуется концентратор, который направляет запросы в разные репозитории, потом объединяет результаты поиска и предоставляет их пользователю. Особенность такого доступа к распределенному контенту состоит в его однонаправленности: можно обнаружить документ или изображение, но нельзя хранить новую версию или дополнять текущую метаданными.

Корпоративный поиск позволяет преодолеть сложности работы с распределенным контентом, но не является решением проблемы. На пользовательском уровне решение проблемы однонаправленности обеспечивают технологии корпоративных порталов.

Наиболее современный подход основан на принципах сервисной архитектуры (service-oriented architecture, SOA). В сущности, это возврат к VDW, но на новом уровне. Основная идея заключается в том, что контент и функции управления им распределены по репозиториям, а виртуализацию обеспечивают сервисы. «Обернув» такие репозитории в оболочку на XML, их можно сделать доступными для разных приложений. Механизм работы с ними может быть создан, например, за счет «обертывания» функций управления в SOAP и опубликования в UDDI. Такой механизм, работающий на платформе Net или J2EE, позволяет приложениям и бизнес-процессам получать доступ к данным в репозиториях.

Новое направление - контентно- и сервисно-ориентированный подход к интеграции данных. В его рамках данные поступают в виртуальное хранилище, и после обработки специальными программными агентами выделяют метаданные, которые используются для доступа к данным. Близкие по смыслу примеры - разрабатываемые соответственно ассоциацией OASIS и корпорацией Microsoft форматы Open Office XML и ODF, которые содержат собственные описания, то есть метаданные [2].

Несмотря на несколько волн консолидации в ИТ-отрасли управление контентом так и осталось стоять особняком, отдельно от управления данными, отвергая все попытки ведущих производителей СУБД включить контент в базы данных. А причина в том, что между данными и контентом существуют фундаментальные различия. Данные структурированы и «самоописательны» (у записей и полей есть четко определенные названия, типы и связи), и поэтому легко поддаются машинной обработке. Универсальный язык SQL позволяет запрашивать данные и получать результат с любым уровнем детализации - от целой таблицы до отдельного поля. Визуальное представление данных в виде таблиц в отчетах, диаграмм и прочего, остаются задачей приложения, мало связанной с самими данными. Данные - это информация в чистом виде.

С другой стороны, в контенте нет четкого деления между текстовой информацией и форматом представления, определенным приложениями, такими как Microsoft Word, Adobe Acrobat или HTML-редакторы. Объекты контента - это информационные представления, оптимизированные для человеческого (а не машинного) восприятия и обработки. Единицей поиска является документ или файл. При поиске контента даже по фрагментам информации, как отдельное слово или символ, вы получаете список документов, а не фрагментов.

Будучи неструктурированным, контент не обладает свойством самоописания и поэтому нуждается в связях с внешними структурными элементами, или метаданными. Это позволяет искать информацию по заголовку, автору, дате создания или особым, характерным для конкретного приложения параметрам, например по идентификатору клиента. Контент можно искать по метаданным или выполнять в нем текстовый поиск, но нельзя применить оба метода одновременно.

Все эти примеры свидетельствуют о том, что в компьютерной индустрии происходит очередная смена парадигм. На смену коммуникационной модели приходит иная, еще не получившая официального названия. Пока можно говорить лишь о ее особенностях, таких как слабая связанность, ориентация на сервисы и процессы. Существенно то, что ее основой является работа не с данными, а с информацией, которую можно расценивать как данные плюс описывающие их метаданные.

Концепция портала возникла как ответ на постановку двух задач: прозрачный доступ к любой информации и легкость коммуникаций между людьми в рамках произвольно организуемых групп. Появление первых порталов: Lycos, Yahoo!, Infoseek, Excite и т. д. (1996-1997 годы) пришлось на юность Интернета. В ту пору World Wide Web ассоциировалась с «глобальной виртуальной книгой», и многочисленные молодые Интернет-компании ринулись в Сеть, чтобы решить единственную задачу - заставить как можно большее число посетителей открывать эту книгу именно со своего сайта. Для этого они совершенствовали технологии поиска информации, навигации в Интернете, улучшали контент и т. д. [3].

По мере того, как обживалось глобальное информационное пространство, модель работы по образцу Интернета распространялась на управление внутренними процессами компаний. Это позволило переложить сложные задачи обработки данных на профессионально управляемые серверы и получать доступ к данным с помощью Web-браузеров. Началось развитие интранет-среды. Одновременно понадобился универсальный интерфейс к ней, подобный порталам в WWW, и примерно в 1998 году это вызвало к жизни концепцию корпоративного портала. А кризис, последовавший за взрывной экспансией Интернет-компаний в сети, в значительной степени переключил внимание вендоров порталных технологий на решение внутренних задач управления предприятием.

На первом этапе своего развития корпоративный портал соединял «В» и «У» в формуле В2У (business-to-employee). По мере развития бизнес-процессы все больше выходят за пределы предприятий, охватывают мобильных участников, и корпоративный портал становится универсальным интерфейсом пользователей к гетерогенной среде Интернет/интранет, образуемой в рамках взаимодействия В2В.

Корпоративный портал соответствует современному этапу в развитии графического интерфейса пользователя (Graphical User Interface - GUI). Однако в современных условиях избытка информации оконная структура тормозит работу корпоративного пользователя. Во-первых, она не позволяет воспринимать бизнес-процессы целиком, а дробит их на фрагменты, которые поддерживаются отдельными программными системами и отображаются в разных окнах. Во-вторых, существующие GUI не обеспечивают эффективных коммуникаций между людьми в виртуальном пространстве. В-третьих, требуется новый подход к представлению информации, предполагающий формализацию и доставку корпоративных знаний. Поэтому новый интерфейс пользователя с новой виртуальной сетевой средой должен быть не просто HTML-картинкой, имитирующей рабочий стол с окнами для разных задач и информационных ресурсов, а чем-то большим.

Специфика внедрения разработки портала АЦИИПП хотя и присутствует, но по большинству параметров предложенная ниже методика совпадает с рекомендациями относительно большинства корпоративных информационных систем.

При этом предполагается использование XML. Благодаря XML контент становится практически таким же управляемым, как данные. Растет армия пользователей, применяющих XML для управления контентом. Он применяется в первую очередь в таких областях, как научные публикации, техническая документация и переводы на другие языки. Однако перевод контента на формат XML медленно, но происходит и в других предметных областях. Есть несколько причин растущего признания стандарта.

1. XML позволяет повторно использовать контент. Присущая XML модульность и структура делают его особо ценным, когда требуется повторное использование. В отличие от более ранних технологий структуризации контента на основе SGML (Standard Generalized Markup Language), XML широко поддерживается производителями господствующих платформ, приложений и инструментов. XML-контент можно создавать в приложениях Microsoft Office, просматривать в Web-браузере (при наличии таблицы стилей) и преобразовывать в формат любого сервера приложений или основных СУБД.

Возможность повторно использовать контент единственного источника позволяет значительно сокращать издержки и циклы. Причем речь идет не только о множестве каналов поставки информации, в числе которых Web, печать и радио, но и о множестве бизнес-контекстов: это предложения, контракты, спецификации и пресс-релизы. XML идеально подходит для такого контента, как инструкции и руководства, которые требуют перевода на многие языки. Если меняются отдельные элементы или подразделы XML-инструкции, достаточно перевести только обновленные компоненты и повторно собрать документ, не создавая его с нуля. XML-технология позволила компании Siemens Building Technologies Siemens увеличить производство специализированных технических документов на 40%, снизив при этом производственные издержки на 30.

2. Максимизация ценности активов. Одно время «многоканальная поставка» означала просто синхронизацию информации среди различных форматов носителей, но сегодня это может также означать модификацию в соответствии с потребностями целевой аудитории. Для владельцев контента XML означает простоту и легкость сбора и повторного использования информации, а также специализированное создание новых форм контента для получения дополнительного дохода. Так, научно-техническое издательство Elsevier Science использует специализированный сервер XML-контента для агрегирования и реформатирования частного контента в зависимости от целевой аудитории и требуемых форм поставки.

3. Контент поддается машинной обработке. Контент, получивший вполне определенную структуру, может обрабатываться не только человеком, но и компьютером. Таким образом, ручные операции можно автоматизировать. Информация уровня отдельных элементов может извлекаться из отчетов, проверяться на соответствие бизнес-правилам, агрегироваться, использоваться для создания диаграмм и автоматически «пересобирается» - точно так же как данные, что обеспечивается за счет доступа с высокой степенью детализации.

4. Соответствие требованиям регулирующих органов. Побочный результат всех описанных выше преимуществ заключается в том, что XML все чаще упоминается в отраслевых стандартах и требованиях государственных регулирующих органов, например, специализированные XML-словари, такие как XML Business Reporting Language (XBRL) для финансовой отрасли, модернизированная программа eFile налоговой службы США для представления налоговых деклараций в формате XML и стандарт Clinical Document Architecture (CDA) института HL7. Американское управление по контролю продуктов и лекарств (FDA) находится в процессе принятия Structured Product Labeling (SPL), основанного на CDA стандарта описания лекарств.

Таким образом, в работе представлены методические основы формирования информационной системы поддержки реализации антикризисных инновационно-инвестиционных программ превентивного типа на примере АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буг, Г. Язык UML. Руководство пользователя. 2-е изд. [Текст] / Г. Буг, Д. Рамбо, И. Якобсон. - М.: ДМК Пресс, 2007. 496с.
2. Лукичев, А.С. Интеграция SOA - и классических высокопроизводительных приложений [Текст] / А.С. Лукичев // Научный сервис в сети Интернет: технологии распределенных вычислений. М.: Изд-во МГУ. 2006. С. 42-44.
3. Насибулина, Р.С. и др. Методы организации в среде интерфейсов к инженерным пакетам в среде GPE [Текст] / Р.С. Насибулина // Параллельные вычислительные технологии: Изд-во ЮУрГУ, 2008. - С. 537.

Щербаков Дмитрий Александрович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: (4862) 33-61-72
E-mail: sadim@list.ru

Л.Е. КОЧЕРЕВА

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью финансовой системы государства, характеризующейся институциональной и организационно-функциональной спецификой и обеспечивающей трансформацию сбережений в инвестиции и выбор оптимальных направлений их последующего производительного использования. В этом контексте именно рынок ценных бумаг с сопутствующей ему системой финансовых институтов является в современных условиях той сферой, в которой формируются основные финансовые источники экономического роста, концентрируются и распределяются необходимые экономике инвестиционные ресурсы

Ключевые слова: инвестиционные компании и фонды, ценная бумага, рынок ценных бумаг, финансовые инструменты, финансовая политика предприятия.

The capital market is the integral part of a financial system of the state characterised institutional both organizational-functional specificity and ensuring transformation of savings in the investment and a choice of optimum directions of their subsequent productive use. In this context the capital market with system of financial institutions accompanying it is that sphere in which the basic financial resources of economic growth are formed in modern conditions, investment resources necessary for economy concentrate and distributed.

Key words: investment companies and funds, a security, a capital market, financial instruments, an enterprise financial policy.

В настоящее время, как и десять лет назад, одной из наиболее острых проблем современной России остается достижение стабильного экономического роста. В числе факторов, оказывающих непосредственное воздействие на динамику экономического развития, решающая роль принадлежит инвестиционной сфере, поэтому не вызывает сомнений, что инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода нашей страны из состояния экономического кризиса, осуществления структурных сдвигов в народном хозяйстве, внедрения современных достижений технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. В экономике России место и роль инвестиций трудно переоценить: именно приток инвестиционных ресурсов, который позволяет обеспечивать воспроизводственный процесс в постоянных или расширяющихся масштабах, делает принципиально возможным существование экономической системы и ее выход на качественно новую ступень своего развития. Лишь тогда, когда воспроизводство происходит не только за счет текущего притока ресурсов, но и периодического обновления основного капитала на базе ресурсов инвестиционного порядка, можно говорить о том, что система ориентирована на долгосрочное функционирование. Ценные бумаги представляют собой денежные документы, удостоверяющие права собственности или отношения займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему такой документ (эмитенту). Ценные бумаги могут существовать в форме обособленных документов или записей на счетах. В странах с развитой экономикой значительное увеличение оборота ценных бумаг вызвало оформление их путем записи в книгах учета и счетах, ведущихся на магнитных или иных носителях информации. Таким образом, они перешли в безличную, физически неосязаемую (безбумажную) форму. Поэтому на рынке ценных бумаг выпускаются, обращаются и погашаются как собственные ценные бумаги, так и их заменители (сертификаты, купоны).

С появлением ценных бумаг и распространением практики их использования постепенно складывается и механизм их движения. Ценные бумаги, как и любой другой товар, также должны иметь устойчивую сферу своего свободного обращения, иметь свой рынок. Это предполагает, что «рынок ценных бумаг, как и другие рынки, представляет

сложную организационно-экономическую систему с высоким уровнем целостности и законченности технологичности циклов». В то же время ценные бумаги – товар весьма специфический. Соответственно, рынок ценных бумаг отличается от всех других (товарных, денежных и др.) рынков, прежде всего, особым характером товара, который на нем обращается (то есть ценными бумагами). В свою очередь, это также определяет специфический состав участников рынка, его местоположение, порядок функционирования, правила регулирования и т.п. В нашей стране вплоть до конца 1980-х начала 1990-х весьма характерным явлением было неопределённое и меняющееся в зависимости от политической конъюнктуры отношение к рынку вообще и рынку ценных бумаг в особенности. Ранее в отечественной экономической науке фактически полностью отрицалась какая бы то ни было позитивная роль так называемого фиктивного капитала (то есть капитала, представленного в форме ценных бумаг) в процессе воспроизводства: «Фиктивный капитал» - капитал, который существует в виде ценных бумаг, приносящих доход их владельцу. В отличие от действительного капитала, вложенного в различные отрасли хозяйства, фиктивный капитал не имеет внутренней стоимости и не является реальным богатством, а поэтому не выполняет ни какой функции в процессе капиталистического воспроизводства». Таким образом, в основе аргументации обычно лежал тезис о том, что ценные бумаги сами по себе не имеют внутренней стоимости, поэтому и капитал, в них представленный, является не действительным, а фиктивным [1].

Несмотря на известную неоднозначность оценок в отечественной литературе роли рынка ценных бумаг в экономической жизни, сегодня, тем не менее, не вызывает сомнений его особое значение в инвестиционном процессе. Соответственно, нам представляется неприемлемым и неправомерным отрицание роли так называемого фиктивного капитала в воспроизводственном процессе: опосредованная роль ценных бумаг в его финансовом обеспечении всегда налицо. С момента своего возникновения ценные бумаги играют важную роль в накоплении капитала и финансировании экономики. Само появление этой разновидности капитала связано с развитием потребности в привлечении всё большего объема финансовых ресурсов вследствие усложнения и расширения коммерческой и производственной деятельности. При этом и само возникновение, и обращение капитала в форме ценных бумаг тесным образом связаны с функционированием рынка реальных активов, то есть рынка, на котором происходит купля-продажа материальных ресурсов, хотя связь не простая. С появлением ценных бумаг действительно происходит как бы раздвоение капитала: с одной стороны, существует капитал, воплощенный в производственных фондах, с другой - его отражение в ценных бумагах, которые имеют собственные закономерности обращения и ценообразования. Однако вряд ли можно согласиться с утверждением о том, что «обесценивание или повышение стоимости этих бумаг не связано с движением стоимости действительного капитала, который они представляют. Дело в том, что изменение курса ценных бумаг происходит не само по себе, а под влиянием целого ряда зачастую противоположно действующих факторов – объективных, субъективных, спекулятивных. Хотя внешне колебания курсов ценных бумаг (прежде всего, акций) не затрагивают непосредственно стоимость действительно функционирующего в производственном секторе капитала, однако оказывают прямое воздействие на воспроизводственные возможности корпорации. Дело в том, что цена (курс) ценных бумаг отражает ожидаемую доходность действительного капитала с учётом его предыдущей (прошлой) доходности. Таким образом, фиксируется, оценивается не наличие определённой стоимости (действительного капитала) как прошлых вложений капитала и затрат труда, а реально выполненная работа, отдача, эффективность хозяйственной деятельности.

Анализ современной стадии развития рынков ценных бумаг промышленно развитых стран позволяет выявить несколько главных тенденций. В их числе – усиление значения механизма рынка ценных бумаг в аккумуляции и перераспределении финансовых ресурсов, изменение структуры находящихся в обращении финансовых инструментов рынков в пользу инструментов реального сектора (корпоративных ценных бумаг); возрастание взаимосвязи

между финансовым и реальным секторами экономики; совершенствование рынков ценных бумаг на основе современных электронных технологий; дальнейшая секьюритизация активов и изменение общественной психологии, когда всё более широкий круг частных лиц видит в операциях на финансовых рынках возможность выгодного и достаточно надёжного размещения своих сбережений, несмотря на определённые факторы риска [1].

Изучив опыт промышленно развитых стран за последнее десятилетие можно сделать вывод о том, что эмиссии ценных бумаг часто являются наиболее выгодным и удобным способом привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов. При этом каждый из видов ценных бумаг имеет свои особенности и выполняет свою роль в инвестиционном процессе. В целях привлечения инвестиций корпорации имеют возможность эмитировать как долевые ценные бумаги (обыкновенные и привилегированные акции), так и долговые ценные бумаги (прежде всего, облигации). Долговые ценные бумаги удовлетворяют факт внесения средств в капитал эмитента, дают право на долю имущества при его ликвидации, а также право на получение дохода и право на участие в управлении. Долговые ценные бумаги удостоверяют отношение займа между эмитентом ценной бумаги, выступающим в роли заёмщика, и владельцем ценной бумаги, выступающим в роли кредитора. По своей сути, долговые бумаги фиксируют такие же права и обязанности сторон, как и кредитный договор, то есть сумму кредита, срок возврата кредита, величину и периодичность процентных выплат по нему. В развитой рыночной экономике инвестиции, обеспечиваемые рынком ценных бумаг, значительно превосходят по объёмам все другие источники финансирования, в частности банковские кредиты и бюджетные средства. При этом кредиты банков в современных условиях обычно служат как вспомогательный механизм стабилизации денежных потоков, а бюджетные средства используются лишь для создания гарантий при привлечении инвестиций на общественно значимые объекты [2].

Одним из важнейших результатов проводимых в России преобразований и формирования новой модели инвестирования стало то, что существенно сократились централизованные инвестиции: в настоящее время государство видит своей целью создание благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности и стимулирование частных инвестиций при одновременном ограничении своего участия в качестве непосредственного инвестора. В этих условиях решающее значение придается росту объема и эффективности негосударственных инвестиций, основными источниками которых должны служить собственные средства предприятий и привлеченные источники - прежде всего, средства банков, институциональных инвесторов и населения.

На протяжении всего периода реформирования экономики России происходило постоянное сокращение объемов инвестиций в основной капитал. Благодаря ряду факторов конъюнктурного характера (рост мировых цен на энергоносители, увеличение экспортной выручки) имело место некоторое улучшение финансового состояния предприятий, укрепление инвестиционного потенциала, появились условия для восстановления и развития отдельных производств и отраслей национальной экономики. Однако, на наш взгляд, нужно учитывать, что рост производства и даже рост инвестиций в отдельно взятом году и отдельно взятой отрасли не может рассматриваться как основа для долгосрочного экономического роста. Следует отметить, что ранее, в условиях плановой экономики, некоторые виды ценных бумаг также использовались в имущественных отношениях (облигации в отношениях с участием населения, векселя во внешнеторговом обороте), однако эффективно функционирующего рынка ценных бумаг в это время, не было. Переход нашей страны в начале 1990-х годов к рыночной организации экономики и формирование полноценного рынка ценных бумаг объективно потребовали возрождения и полномасштабного использования предприятиями-эмитентами всего многообразия ценных бумаг [3].

Сегодня, взяв курс на открытую рыночную экономику, Россия не имеет иных приемлемых альтернатив наряду с другими механизмами, как создать условия для возрождения полноценного рынка ценных бумаг. Ключевой его задачей должно стать обеспечение гибкого межотраслевого перераспределения инвестиционных ресурсов,

максимально возможного притока внутренних (национальных) и зарубежных инвестиций на предприятия, формирование необходимых условий для стимулирования накоплений и трансформации сбережений и инвестиций. Его развитие должно способствовать преодолению инвестиционного кризиса, неплатежей, аккумуляции свободных финансовых ресурсов и их последующее инвестирование в реальный сектор экономики страны.

Вместе с тем анализ динамики становления и современного состояния рынка ценных бумаг в нашей стране показывает чрезвычайно низкий, по западным меркам, уровень его развития и темпов роста. Среди положительных итогов реформ в области рынка ценных бумаг следует выделить создание за относительно короткий срок законодательной базы, постоянное развитие его инфраструктуры, формирование класса эмитентов и инвесторов. В то же время российская действительность, условия переходного периода, безусловно, наложили свой отпечаток на процессы использования финансовых инструментов рынка ценных бумаг в целях привлечения инвестиций. В нашей стране в использовании механизмов рынка ценных бумаг для привлечения инвестиций наблюдается существенное отклонение от общепринятых в мире норм: корпоративные ценные бумаги, собственно необходимые для инвестиций в экономику, по существу, не участвуют в операциях. Анализ количественных показателей, качественных характеристик и общих тенденций функционирования рынка ценных бумаг показывает, что активность российских компаний-эмитентов в выпуске акций и облигаций в течение всех последних лет остается крайне низкой. Как следствие, отечественный рынок ценных бумаг пока не дает должного мобилизационного эффекта для сколько-нибудь серьезного увеличения инвестиций в производственный сектор. Это обусловлено наличием ряда серьезных проблем, тормозящих процесс развития рынка корпоративных ценных бумаг в нашей стране и существенно ограничивающих его инвестиционный потенциал.

Проблемы дальнейшего развития рынка ценных бумаг в России и активизации его роли и значения в инвестиционной сфере носят комплексный характер и требуют урегулирования многих вопросов в процессе дальнейших рыночных преобразований. Решение этих проблем, несомненно, позволит рассматривать рынок ценных бумаг как наиболее эффективный и гибкий механизм перераспределения финансовых ресурсов, трансформации сбережений в инвестиции, адекватный условиям рыночной экономики, а в конечном итоге как реальный фактор инвестиционного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грачева, М.В. Анализ проектных рисков: Учеб пособие для вузов [Текст] / М.В. Грачева. – М: ЗАО «Финстатинформ», 2002. - 216с
2. Стаханов, А.Ю. Финансовая отчетность в рыночной экономике (Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта): Дисс. ... канд. экон. наук. [Текст] / - М., 1998. - 269с.
3. Финансовый менеджмент [Текст] / – М: Финансы, ЮНИТИ, 2000. - 518с.

Кочерева Лилия Евгеньевна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028 Орел, ул. Октябрьская, 12

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

Тел.: (4862) 76-20-90

E-mail: ogiet@orel.ru

М.А. ВЛАСОВА

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В работе анализируются проблемы, препятствующие повышению эффективности инвестирования реального сектора российской экономики. Особое внимание при этом уделяется рассмотрению факторов, сдерживающих процесс инвестирования, и, как их следствие, возникающих на пути реципиентов инвестиций – барьеров, а на пути инвесторов – рисков.

Ключевые слова: инвестиции, реальный сектор экономики, инвестиционные риски

In work the problems interfering increase of efficiency of investment of real sector of the Russian economy are analyzed. The special attention thus is given consideration of the factors constraining process of investment and recipients of investments arising on a way - barriers, and on a way of investors - risks.

Key word: investment, real sector of economy, investment risks

Исходя из экономической сущности, инвестирование - есть процесс изъятия из текущего потребления части общественных ресурсов в целях увеличения будущего благосостояния, который осуществляется путем вложения средств и обеспечения контроля их использования.

В результате же перехода к полной хозяйственной самостоятельности подавляющего большинства предприятий, произошла потеря системного управления данным процессом, что привело к возникновению на его пути множества труднопреодолимых барьеров, а особенно это относится к инвестированию промышленного сектора.

Именно характеристики отдельных или группы факторов внешнего и внутреннего уровней определяют условия инвестиционной деятельности, то есть возникающие на пути инвестора риски, а на пути инвестиционного процесса – барьеры, принятие и преодоление которых формирует, в свою очередь структуру доступных реципиентам источников инвестиций.

Результаты опроса западных руководителей [2] работающих в России, позволили получить следующую оценку (по пятибалльной возрастающей шкале) основных отечественных рисков для инвесторов:

- 1) произвол бюрократии и коррумпированность – 4,3;
- 2) неэтичная конкуренция: использование лазеек в законах, применение связей с чиновниками, «черный» PR – 3,8;
- 3) риск потери собственности, возможность лишиться своих активов, иногда даже на формально законном основании – 3,7;
- 4) игнорирование прав акционеров менеджерами – 2,8;
- 5) непрозрачность финансовой деятельности – 2,5;
- 6) риск смены законодательства, способный принести вред бизнесу – 1,8;
- 7) неэффективный менеджмент, недостаток знаний и устаревшие методы управления – 1,8.

Как видно, основные причины связаны с зависящими от внешних факторов некоммерческими рисками – неблагоприятными условиями деятельности инвесторов по причине ненадлежащего функционирования государственных органов. Таким образом, государственное воздействие, выражаемое в разных способах его осуществления, имеет превалирующее значение по сравнению с остальными факторами, влияющими на формирование благоприятного инвестиционного климата.

Важнейшей задачей государства, в связи с этим, является обеспечение необходимых условий формирования спроса и предложения на инвестиции, то есть сглаживание противоречий, возникающих в отношениях между субъектами инвестиционной деятельности, стимулирование их взаимодействия и согласованности с целью достижения непрерывного роста инвестиций в реальный сектор экономики.

В современной же России, во многом по причине незавершенности преобразований и традиционно сильной роли государства в прямом управлении экономикой, существующие механизмы и способы его воздействия на хозяйственную деятельность в новых условиях все еще отличаются недостаточной действенностью, что находит отражение в:

- нечеткости постановки задач проводимой экономической политики;
- рассредоточенности реализации отдельных ее направлений по различным органам, что, наряду со слабой их межведомственной координацией, ведет к противоречивым действиям, дублированию функций и полномочий с одновременным снижением ответственности [1].

В этой связи, будет интересным привести результаты анализа имеющихся в России препятствий на пути роста новых предприятий (а значит и инвестиционных ресурсов), который регулярно проводят специалисты из Консультационной службы по иностранным инвестициям (Foreign Investment Advisory Service, FIAS) [3].

Так, сформулированный в их отчете вывод состоит в том, что, в целом по России, деятельность предприятий по-прежнему подвергается чрезмерно жесткому регулированию и воздействию со стороны государственных органов, а отмечаемая выше традиционно сильная роль государства приводит к тому, что любое увеличение его регулирующих и управляющих возможностей в наших условиях ведет к росту бюрократизма и коррупции.

Еще одной стороной излишнего бюрократизма, уже по данным опросов отечественных промышленных предпринимателей, является то, что экономическую политику правительства понимали только 2% руководителей [4].

В некотором роде подтверждением подобной ситуации является создание и функционирование правительственной комиссии по административной реформе, с подачи которой правительство только за последний год отменило 125 очевидно бессмысленных, по его признанию, функций [5].

Общеизвестный и постоянный набор догм и правил, имеющих минимальные исключения и сформулированных таким образом, чтобы потенциальные инвесторы могли понимать и предвидеть, как эти правила будут применяться к их деятельности - основное условие, необходимое для частных капиталовложений [2].

В России же непрерывные изменения в законодательстве (особенно в области налогов, лицензирования и инвестирования, таможенных пошлин), официальном толковании и применении законов порождают слишком большую неопределенность общих и хозяйственных условий, которая подкрепляется возможностью конкретных должностных лиц уже на своем уровне толковать и (или) выборочно применять соответствующие нормативные документы.

К основным сферам, где у инвесторов возникает необходимость «личных контактов» можно отнести:

- оборот земли - хотя в середине 2002 года и был принят Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» [6], регулирующий связанные с землей отношения, отсутствует реально действующий вторичный рынок земли, что порождает у многих местных властей повод для вмешательства в инвестиционные решения;
- выдача разрешений на строительство;
- таможенные сборы;
- налогообложение.

Так, налоговый режим, формирующийся из установленного налоговым кодексом уровня налогообложения и практики его реализации, имеет следующие основные недостатки:

- различия в налоговых режимах для иностранных и российских юридических лиц, часто подвергающихся двойному налогообложению.

Так, доля налогов и сборов в России в доходах предприятий с иностранным капиталом, по их оценкам, достигает 50% (в Великобритании и США - 20-25%);

- разбалансированность и искаженность финансовых показателей и пропорций на микроуровне, в частности неадекватность оценок основного капитала российских компаний, в результате чего он намного занижен, следовательно, не соответствуют действительности параметры инвестиционной привлекательности предприятий;

- неэффективное налоговое администрирование, проявляющееся в принятии и реализации налоговыми органами внутренних нормативных актов, часто не соответствующих федеральному законодательству [2].

Таким образом, роль государства не должна ограничиваться нормативно-правовым регулированием условий функционирования государственных органов и хозяйствующих субъектов рынка, а включать в себя и непосредственную поддержку крупных инвестиционных проектов, под которой должны пониматься не только наличие финансовых и других институтов, но и системы их взаимодействия, ориентированной на предоставление субъектам инвестиционной деятельности возможностей выхода на рынок, адекватного доступа к финансированию, поиска и получения инвестиционных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фоломьев А. Инвестиционный климат регионов России и пути его улучшения [Текст] / А. Фоломьев, В. Ревазов. – 2006. - №9. – С. 57
2. Шмаров, А. Великая Энигма [Текст] / А. Шмаров // Эксперт. – 2005. - №11. – С.27
3. Administrative Barriers to investment within subjects of the Russian Federation, Report of the Foreign Investment Advisory Service, a joint service of the International Finance Corporation and the World Bank, September, 2005
4. До экономического подъема еще 7 лет. Результаты ежемесячных опросов 200 российских промышленных предприятий, проведенных в январе-июне 2003 года [Текст] // Газета. – 2004. - №151(206). – С.9
5. Воронина А., Николаева А. Алешин отмерит семь раз [Текст] / А. Воронина, А. Николаева // Ведомости. – 2006. - №143(943). – С.12
6. ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24.07.2002 №101-ФЗ (в редакции ФЗ от 07.07.2003 № 113-ФЗ) [Текст] // Российская газета. – 2002. - №137 (27.07.2002)

Власова Мария Александровна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Тел.: (4862) 41-95-65

E-mail: jashiin@yandex.ru

Н.А. СКВОРЦОВА, Е.В. ПОТАПОВА

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СИНЕРГИИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФАКТОРОВ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Инновации при соответствующем инвестировании все более становятся основополагающими факторами экономического роста. Модель, лежащая на стыке экономики, социальной психологии и социологии, решается относительно переменной, в качестве которой используется человеческий капитал, внешнее социальное давление на регион. В современных условиях, именно инвестиции способны заметно увеличить объемы валового внутреннего продукта, регионального продукта и существенно пополнить местные бюджеты. Таким образом, первостепенной задачей элементов инфраструктуры становится создание и поддержание устойчивых хозяйственных связей между экономическими субъектами.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, местные бюджеты, экономические субъекты

Under corresponding investment innovations are becoming the fundamental factors of economic growth.. Model cross-disciplinary of economics, social psychology and sociology is solved relative to a variable which is represented by human capital and external social pressure on the region. In modern conditions it is the investments that are able to increase the GDP, regional product and regional budgets. Thus the paramount task of infrastructure elements is creation and maintenance of steady economic relations between economic units .

Key words: innovations, investments, regional budgets, economic units

Опыт мирового экономического развития убедительно свидетельствует о том, что глубокие эффективные преобразования экономики возможны лишь при активном использовании ключевых достижений научно-технического прогресса и формировании нового механизма управления нововведениями на всех уровнях народного хозяйства. Инновации при соответствующем инвестировании все более становятся основополагающими факторами экономического роста. Возрастающее значение инноваций, как факторов экономического развития, объясняется объективными тенденциями, проявившимися в высокоразвитых промышленных странах. На мировых рынках произошли глубокие структурные изменения, связанные с насыщением стандартными изделиями промышленных отраслей, снижением спроса на реализуемую продукцию, что привело к необходимости освоения новых рынков с помощью инноваций. Вместе с усилением тенденции к международному переплетению рынков, динамика регионального развития стала значительно сильнее воздействовать на национальные рынки. Возросшая интенсивность международного разделения труда индуцировала растущий инновационный нажим, что, в свою очередь, привело к глобальному конкурентному воздействию отдельных инновационных достижений.

Безусловно, положительно оценивая происходящие изменения в данной сфере, объективно следует признать, что ни достигнутый уровень, ни отраслевая и территориальная структура инвестиций пока ещё не соответствуют заявленным Правительством Российской Федерации широкомасштабным задачам социально-экономического развития страны.

Модель, лежащая на стыке экономики, социальной психологии и социологии, решается относительно переменной, в качестве которой используется человеческий капитал, имеющий такие характеристики, как уровень высшего образования, дополнительное бизнес-образование, наличие ученой степени, опыт исследовательской и опытно-конструкторской деятельности и т.д.

Дополнительно необходимо учитывать также изостатический характер модели, т.е. внешнее социальное давление на регион. По сути, это давление заключается в интенсивном взаимодействии с жителями региона, работниками (инновационных и неинновационных)

предприятий, организаций, которые входят в состав кластеров, тех людей, их групп и организаций, которые заинтересованы в каких-либо действиях со стороны анализируемого региона.

Устойчивый рост инвестиций в регионах – это реальный путь повышения их экономического потенциала, решения многих социальных проблем. В современных условиях именно инвестиции способны заметно увеличить объемы валового внутреннего продукта, регионального продукта и существенно пополнить местные бюджеты. Для большинства российских территорий рост инвестиций есть возможность укрепить конкурентные преимущества, завоевать новые экономические ниши, раскрыть инновационный потенциал [3].

В России за последние годы созданы базовые условия для масштабного обновления производственных, инфраструктурных и социальных фондов, эффективного развития всей экономики и собственно роста уровня жизни граждан.

На федеральном и региональном уровнях сформированы государственные подходы к развитию инвестиционного процесса, создана необходимая правовая база, найдены инструменты и методы стимулирования инвесторов, в том числе, посредством конкретной государственной поддержки.

Основными задачами инвестиционной политики для всех уровней власти и государства в целом являются снятие инфраструктурных ограничений и создание благоприятного инвестиционного климата, включая уничтожение административных барьеров, развитие финансовой, банковской инфраструктуры, устранение коррупции и поборов в органах государственной власти и в органах местного самоуправления, повышение объективности, эффективности работы судебной и правоохранительной систем. Не менее важно объединить усилия регионов и центра, сосредоточив ресурсы на ключевых направлениях.

Сегодня привлечение инвестиций в реальный сектор экономики региона – вопрос его выживания. Будут инвестиции – будет развитие реального сектора, а следовательно, будет и экономический подъем. Не удастся привлечь – неминуемо умирание производств, деградация экономики, обнищание страны, социальные взрывы и прочие сопутствующие явления. Любое, даже самое незначительное, повышение инвестиционной привлекательности – это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к выходу из кризиса.

Обобщая накопленный опыт, привлекая экспертов и пользуясь собственным здравым смыслом, можно выделить ряд факторов, оказывающих наибольшее влияние на предпочтения инвесторов. Также необходима оптимизация процедур оценки проектов, поступающих в Инвестиционный фонд.

Для многих российских регионов-середняков жизненно важным является вопрос подготовки крупных инфраструктурных проектов с привлечением консалтинговых структур. Проблема заключается в том, что чем масштабнее проект, тем дороже стоят услуги о его предварительной проработке. Но только подготовка бизнес-плана и другой необходимой документации по этому проекту обойдутся областному бюджету в несколько сотен миллионов рублей. Поэтому регионы выступают с предложениями распределять из Инвестиционного фонда на конкурсной основе также и средства на подготовку предпроектной документации наиболее значимых инвестиционных проектов, а также инвестиционных площадок, обеспеченных всей необходимой инфраструктурой.

Региональные зоны привлекательны для инвесторов упрощением организационных процедур, устранением ряда административных барьеров при размещении производства, инженерной обустроенностью участков отводимой земли, наличием необходимых инфраструктурных объектов. Региональные власти привлекают в эти зоны частные компании, которые осуществляют их инфраструктурное развитие, с последующим привлечением инвесторов.

В настоящее время статус региональных зон развития необходимо узаконить и оплатить механизмы их взаимодействия с федеральными институтами развития.

Начальный этап реализации Федерального закона «О концессионных соглашениях» также выявил ряд проблем, тормозящих привлечение инвестиций в инфраструктурные проекты (прежде всего, связанных со строительством дорог, где он в настоящее время применяется наиболее активно).

В настоящее время в РФ формируется новая структура организаций, входящих в сеть рыночной инфраструктуры, функция которой заключается, прежде всего, в реализации условий воспроизводства инновационной деятельности, как на федеральном, так и региональном уровнях [2].

В состав рыночной инфраструктуры включаются: Российская система сбора и обеспечения предприятий той информацией, которая необходима им для выработки управленческих решений (консалтинговые фирмы, рекламные агентства); материально-вещественные условия функционирования рыночной деятельности (ярмарки, выставки); институциональные условия функционирования рыночных отношений (аудиторские службы); институты регулирования и поддержки предпринимательства (фонды, ассоциации, комитеты).

Особую часть рыночной инфраструктуры составляют те сектора экономики, которые выполняют в ней бинарную функцию:

- с одной стороны, в них осуществляются рыночные сделки, производится прибыль, функционируют коммерческие организации;
- с другой, «формируются условия» для принятия решений в других секторах экономики.

Посредством региональной рыночной инфраструктуры инновационного развития, осуществляется поддержка инновационных предприятий, входящих в инновационный кластер региона, а именно:

- финансирование через коммерческие специализированные банки наукоемкого предпринимательства;
- осуществление международных и межрегиональных промышленных выставок и ярмарок;
- содействие научным предприятиям региона в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- осуществление пакета услуг в сфере страхования наукоемкого (инновационного) бизнеса.

Посредством комплексной всесторонней поддержки происходит взаимосвязь и взаимодополнение между инфраструктурой трансферта технологий (инновационные структуры) и элементами рыночной инновационной инфраструктуры региона.

Важно учитывать, что каждый регион имеет свои специфические особенности и различный уровень развития инфраструктуры инновационной деятельности, регионы отличаются объемами инновационной деятельности, структурой и уровнем концентрации отраслей, территориальным размещением, демографической ситуацией, природно-климатическими условиями и другими факторами [2].

При рассмотрении и решении вопросов выбора оптимальной конфигурации инновационного потенциала и рынка в сфере НИОКР, а также соответствующей инфраструктуры может быть предложено использование блочно-модульного подхода, который отличается рядом преимуществ:

- создается возможность более полно использовать резервы, связанные с адаптацией уже имеющихся в регионе хозяйствующих субъектов к требованиям инновационного рынка;
- расширяется спектр задействованных инновационных коммерческих хозяйствующих субъектов, а также некоммерческих хозяйствующих субъектов и некоммерческих организаций и компоновать из них наиболее рациональную модель инфраструктуры инновационного развития, всесторонне учитывающую особенности и перспективы региона;

- возникает возрастающая динамичность модели рыночной инфраструктуры, позволяющая вносить в избранный вариант модели, по мере необходимости, оперативные уточнения в зависимости от изменения конъюнктуры на инновационном рынке или условий социально-экономического развития региона.

В составе наиболее типичных блоков инновационного потенциала и инфраструктуры инновационного развития можно выделить следующие:

1) научно-исследовательский (имеющийся в регионе НИИ, исследовательские лаборатории, группы, кафедры вузов, временные творческие коллективы, общества ученых, изобретателей и т.д.);

2) проектно-конструкторский (проектные, конструкторские, технологические институты, лаборатории, бюро, фирмы, испытательные станции, полигоны и т.д.);

3) блок производственных предприятий и организаций;

4) блок комплексных диверсифицированных организаций, охватывающих в единстве широкий спектр различных видов и стадий инновационной деятельности и обеспечивающих научно-техническое сотрудничество в сфере инноваций (различные МНТК, технополисы, наукограды, финансово-промышленные группы, «стратегические альянсы» и т.п.);

5) блок предприятий и организаций сервисного обслуживания, в том числе транспортных, энергетических, строительных, ремонтных, монтажных и т.п.;

6) блок фирмы и организаций, предоставляющих различные интеллектуальные услуги (экспертиза, аудит, консалтинг, инжиниринг);

7) блок информационного обеспечения, вычислительные центры, банки данных, рекламные агентства;

8) блок кадрового обеспечения, обучения, повышения квалификации и обмена опытом, включающий различные учебные институты, центры, курсы, профессиональные училища, дома техники, бизнес-инкубаторов и т.д.;

9) блок организаций, обеспечивающих функционирование экономического механизма, финансово-ресурсную, правовую и административно-организационную поддержку инновационного предпринимательства. В этот блок входят банки, финансовые, юридические, административные, налоговые, таможенные службы, региональные инновационные и инвестиционные фонды, венчурные и лизинговые фирмы и т.д.

Приведенные выше блоки трансформируются в инновационные кластеры и существуют по спектру от тесных связей, преобладающих на местах, до сопряженных фирм в одинаковых отраслях промышленности.

Формирование инновационной инфраструктуры в региональных экономических системах, предопределяет торговую природу результатов инновационных кластеров и вызывает необходимость исследования содержания и особенностей функционирования инфраструктурных институтов в инновационной сфере регионов, более того, способствует решению следующих глобальных задач:

- облегчение технологической модернизации предприятий и реиндустриализацию отдельных регионов, а также реанимация для производственного использования территорий промышленных зон;

- облегчение организации инновационных и индустриальных кластеров на базе развития инфраструктурных комплексов конвертируемых на предприятиях военно-промышленного комплекса;

- укрепление экономической базы средних по размерам городов в проблемных регионах;

- стимулирование притока инвестиций в реальный сектор, благодаря «благоприятному» инвестиционному микроклимату в инфраструктурных элементах.

Таким образом, первостепенной задачей элементов инфраструктуры становится создание и поддержание устойчивых хозяйственных связей между экономическими субъектами.

Российские предприятия сталкиваются с острой нехваткой инвестиций и

ограниченными возможностями привлечения капитала.

Сложившаяся ситуация выдвинула в качестве первоочередной проблемы – структурную реформу (реструктуризацию) российских предприятий, содержанием которой является стимулируемый государством процесс поэтапного перехода предприятий на общепринятые в рыночной экономике методы инвестирования, повышения инновационной привлекательности.

Повышение инвестиционной привлекательности требует формирования рациональных схем использования источников финансирования инвестиций, совершенствования инвестиционных технологий и экономических обоснований инвестиционных проектов, разработку методик всесторонней оценки проектов для оптимизации выбора и др.

Активизация инвестиционно-инновационной деятельности предполагает развитие рынка инфраструктуры научно-технической экономике России [1].

Значительное влияние на степень распространения инновационных процессов, активизацию инновационной деятельности оказывает уровень развития рынка комплексных посреднических услуг. Это аналитические, экспертные, рекламные, информационные, консалтинговые, инжиниринговые, аудиторские и другие услуги. Наиболее полный набор услуг инновационным малым предприятиям оказывают так называемые «бизнес-инкубаторы», главное назначение которых заключается в поддержке малых инновационных фирм на начальной стадии их развертывания с целью сократить накладные расходы и риск.

Принятие региональными хозяйственными комплексами решений относительно инвестиционной деятельности опирается на проблему выбора альтернативных вариантов развития в конкурентной среде, присущей той или иной отрасли под воздействием различного рода экономических, правовых и прочих факторов.

Схематично экономические последствия выбора инвестиционной стратегии регионов представлены на рисунке 1.

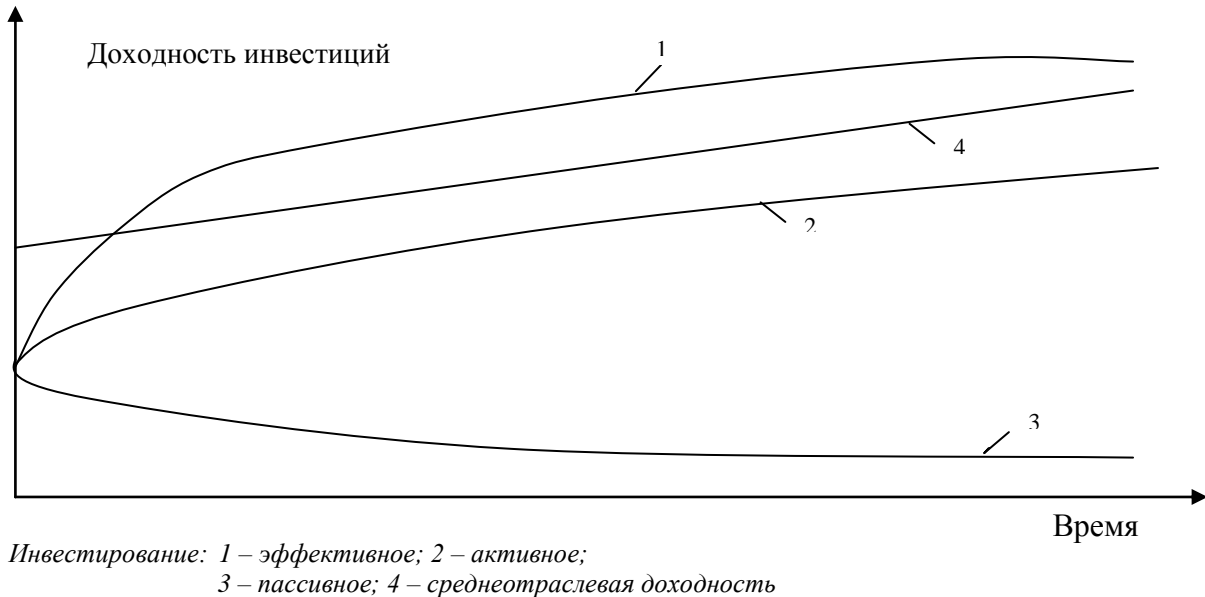


Рисунок 1 – Влияние инвестиционной стратегии на доходность регионов

Таким образом, не только и не столько государственная поддержка малого инновационного предпринимательства определяет динамику и масштабы разработки и внедрения новшеств, сколько общие условия хозяйствования и формирование цивилизованной рыночной инфраструктуры, которые создают мотивацию новшеств и обеспечивают условия стимулирования инновационной деятельности в условиях конкуренции [1].

Конкурентная борьба является основным мотивом и стимулом инновационной и инвестиционной деятельности фирм, вынуждая увязывать результаты экономической деятельности с повышением технологического уровня производства. Фирмы, проявляющие инновационную пассивность, не в состоянии выдержать конкурентную борьбу. Интенсивность инновационных процессов зависит не только от степени монополизации производства, но и государственной системы стимулирования инновационных и инвестиционных процессов и других условий формирования конкурентной среды. Однако это не снижает ответственности самих фирм за выживание.

Повышается значение разработки новых аналитико-прогнозных методов оценки инновационных процессов в фирмах, которые строятся на основе совместного исследования технического и экономического уровня производства, обеспечивающего эффективность деятельности фирмы, и создания соответствующей системы экономического и организационного управления этими процессами.

Известно, что инновационная деятельность проявляется в повышении технико-технологического уровня производства или, вернее, его экономических результатов.

Следовательно, мотивация инновационной деятельности выражается в объективной необходимости повышения эффективности производства. Она может определяться несколькими показателями, среди которых ведущую роль играют показатели прибыли и рентабельности как определяющие конечные результаты работы фирмы. Их величина и уровень непосредственно зависят от технико-технологического уровня производства, и отражаются в двух основных показателях, влияющих на прибыль фирмы: качество продукции и снижение издержек производства.

Поскольку, инновационная деятельность – особый вид деятельности, охватывающий, с одной стороны, весь цикл создания новых технологий и товаров, а с другой – рациональное их использование в конкретных фирмах, проявления инновационной деятельности обуславливают существование двух ее типов в рыночных условиях:

- деятельность в сфере разработки инноваций с использованием венчурного капитала и выход на рынок инноваций с предложениями по внедрению нововведений в конкретном производстве. Здесь мотивация проявляется опосредованно, через развитие науки и будущую эффективность экономики (стратегическая инновационная деятельность);

- практическое применение инноваций в конкретных хозяйственных структурах для повышения экономических результатов деятельности фирм. Здесь мотивацией является прямой экономический эффект от инновационной деятельности (текущая инновационная деятельность).

С экономической точки зрения как для страны в целом, так и для повышения конкурентоспособности конкретной фирмы на рынке товаров и услуг первостепенное значение приобретает производственное использование инноваций и повышение на этой основе экономических результатов хозяйственной деятельности фирмы. Поэтому в промышленности России требуется создание условий (мотивов) для повышения инновационности производственных объектов и разработки адекватных им методов и форм организации и управления, использующих в первую очередь экономические механизмы [4].

Более разумным было бы выявить научные направления и проблемы (фундаментальные, теоретические и прикладные), разработка которых опережает уровень мировой науки и обеспечивает прорыв на мировой рынок товаров и технологий, организовать их государственную поддержку и государственный протекционизм в реализации с выделением экономически обоснованных объемов финансирования.

Следует выделить виды конкурентоспособных товаров и предприятий, обеспечивающих их производство, организовать их бюджетную поддержку, принять меры к выходу этой продукции на мировой и внутренний рынок, сформировав на этой основе нишу России на мировом рынке.

Важнейшее условие повышения инновационности экономики – благоприятный инвестиционный климат, создание экономических условий для стимулирования инвестиций

со стороны инвесторов через формирование систем инвестиционных программ предприятий и соответствующих льгот стратегическим инвесторам.

Эффективное осуществление инновационных и инвестиционных процессов в их современном системном состоянии невозможно без формирования особых организационно-управленческих условий, инвестирования, гарантирующих согласованность, бесперебойность, то есть воспроизводственный характер создания и результативного использования инноваций – факторов стратегического развития. К ним относятся: поиск оптимального сочетания сложившихся организационных форм и новейших технических средств и технологий: сочетание сверхкрупных фирм, занимающих ключевые позиции в экономике, и большого числа мелких обслуживающих и обеспечивающих их предприятий; развитие производства новых видов продукции и стимулирование появления новых потребностей; рост капиталовложений в развитие исследований, разработок, рекламу, маркетинг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гафуров, И. Инвестиционная привлекательность региона [Текст] / И. Гафуров // Управление риском. – 2005. – № 1. – С. 2-6.
2. Марченкова, Л.М. Активизация инновационной деятельности на региональном уровне [Текст] / Л.М. Марченкова // Инновации и бизнес: труды международной научно- практической конференции. 20 апреля 2007г. ч. 2. Орел: ОрелГИЭТ, 2007. – С. 155-162.
3. Мухетдинова, Н.М. Проблемы инвестиционного роста российских регионов [Текст] / Н.М. Мухетдинова // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2008. – № 1. – С. 12-17.
4. Хашева, И.А. Финансово-экономические источники развития инновационной экономики [Текст] / И.А. Хашева / Экономические и гуманитарные науки. – 2009. - №9. – С. 17-20.

Скворцова Наталия Александровна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028 Орел, ул. Октябрьская, 12
Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Маркетинг»
Тел.: (4862) 74-13-01
E-mail: skv-09@ mail.ru

Потапова Елена Викторовна

Орловский государственный институт экономики и торговли
302028 Орел, ул. Октябрьская, 12
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тел.: (4862) 74-13-01
E-mail: skv-09@ mail.ru

НАУЧНАЯ БЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657

Н.И. ПОНОМАРЕВА

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИИ О ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается опыт зарубежных стран в области анализа внешней среды. Приводятся результаты исследования понятийного аппарата в данной области. Определены основные цели исследования факторов внешней среды. Дано понятие внешней информации. Определен порядок формирования информации о внешней среде в системе мониторинга в разрезе двух групп факторов. Приведена авторская методика анализа внешней информации. Даны рекомендации по формированию внешней информации в коммерческой организации.

Ключевые слова: *учетно-аналитическая система, управленческий учет, бухгалтерский учет, себестоимость, управленческие решения, формирование информации, контроль, планирование, макросреда, внешняя информация, микросреда, мониторинг, анализ*

In article experience of foreign countries in the field of the environment analysis is considered. Results of research of the conceptual device in the field are resulted. Main objectives of research of factors of an environment are defined. The concept of the external information is given. The order of formation of the information on an environment in monitoring system in a cut of two groups of factors is defined. The technique of the analysis of the external information is resulted. Recommendations about formation of the external information in the commercial organization are made.

Key words: *registration-analytical system, the administrative account, book keeping, the cost price, administrative decisions, information formation, the control, planning, macroenvironment, the external information, a microhabitat, monitoring, the analysis*

В условиях рыночной экономики существенно возросла роль информации о внешней среде. На основе данной информации в учетно-аналитической системе коммерческой организации осуществляется анализ, позволяющий выработать стратегические решения, ориентированные на адаптацию стратегии к изменяющимся условиям внешней макросреды, поддерживать ее потенциал для успешной реализации осуществляемой стратегии.

Выработка, анализ и обоснование стратегии, позволяющей адаптировать бизнес к внешней среде, невозможно без принятия во внимание внешней информации. Под внешней информацией мы понимаем информацию, характеризующую параметры внешней макросреды и внутренней микросреды. Их изменения могут иметь важное значение для коммерческой организации. Они могут привести к расширению или сужению рынков, появлению новых видов деятельности и т.д. Таким образом, менеджмент в коммерческой организации заинтересован в целенаправленном изучении внешней информации, что позволит осуществлять процессы прогнозирования и своевременной адаптации реализуемой стратегии к изменившимся условиям внешней среды и внутренней микросреды, вплоть до кардинального изменения стратегии. Формирование стратегии предусматривает проведение: стратегического анализа, стратегический выбор, реализацию стратегии и менеджмент.

Информация о внешней среде должна целенаправленно формироваться в системе мониторинга, предусматривающей определение параметров внешней среды и внутренней микросреды по которым должен осуществляться сбор информации. В свою очередь данные параметры определяются группами внешних факторов, оказывающих существенное влияние на деятельность конкретной фирмы.

На наш взгляд в системе мониторинга должна формироваться внешняя информация в разрезе трех групп факторов, что позволит четко разграничить внешнюю информацию, необходимую для анализа и разработки мер по корректировке стратегии в виду изменения внешней макросреды, а также оперативно отслеживать информацию об изменениях параметров внешней микросреды, производить их анализ и корректировать конкурентную стратегию коммерческой организации. Для целей формирования внешней информации нами было рекомендовано выделение трех групп факторов внешней макросреды: 1) политические и экономико-правовые, 2) социодемографические, 3) технологические. По нашему мнению, в системе мониторинга для сбора и систематизации внешней информации следует агрегировать группы факторов макросреды. Это связано как с требованием экономичности формирования информации, так и с необходимостью четкого определения состава параметров, отслеживаемых в разрезе каждой из групп факторов.

Роль внешней информации состоит также и в том, что она служит основой для проведения стратегического анализа. Анализ внешней среды, осуществляемый на основе внешней информации, позволяет своевременно выявлять изменения во внешней среде, оценивать обстановку в которой функционируют отрасли, рынки и сама коммерческая организация, повышать качество принятия управленческих решений, связанных с использованием ресурсов и их размещением, осуществлять управление рисками, действовать как система раннего предупреждения, прогнозируя новые возможности и потенциальные угрозы [1].

Следует отметить, что внешняя информация приобретает ценность для бухгалтеров, менеджеров в результате проведения ее анализа. Данные стратегического анализа используются менеджерами в ходе принятия управленческих решений. В связи с этим остановимся более подробно на аналитической функции внешней информации реализуемой в учетно-аналитической системе, а именно в аналитической подсистеме.

Внешний анализ предполагает анализ параметров внешней среды.

При проведении анализа параметров макросреды необходимо руководствоваться принципом осторожности. Высокая скорость изменений, происходящих в макросреде, их непредсказуемость делает необходимым учитывать, что результаты анализа могут носить ограниченный и неточный характер. Для снижения данных недостатков необходимо проводить такой анализ на непрерывной основе, что требует систематического сбора внешней информации в рамках системы мониторинга. Кроме того, рекомендуется осуществлять обновление источников информации и совершенствовать технику анализа. Макросреда содержит ряд механизмов воздействия как на коммерческую организацию, так и на всю отрасль в целом. Большинство параметров внешней среды не поддаются изменению стороны строительной организации, следовательно, ее успешная стратегия предполагает способность к адаптации к изменениям макросреды.

Для формирования внешней информации в коммерческой организации нами рекомендуется: 1. Определить области внешних воздействий и соответствующие им группы факторов. 2. Выявить группы факторов внешней макросреды, оказывающих в настоящее время либо в будущем существенное воздействие на деятельность конкретной коммерческой организации. 3. Внутри каждой группы факторов определить набор основных параметров, которые будут систематически отслеживаться в рамках системы мониторинга. 4. Сбор внешней информации из различных источников о макро и микроокружении. 5. Оценка существенности изменений, происходящих во внешней среде с точки зрения конкретной отрасли, рынков, организации. 6. Системный анализ взаимодействия параметров внешней макросреды и внешней микросреды, а также непосредственно микросреды самой организации. 7. Оценка параметров внешней среды на коммерческую организацию и выработка механизма их учета с использованием прогнозирования в учетно-аналитической системе.

Внешняя информация, подвергаясь аналитическим процедурам, позволяет сформировать информацию, пригодную для принятия управленческих решений [2].

Среди внешней информации о микросреде важную роль играют рыночно-конъюнктурные факторы, параметры которых подвергаются анализу, который проводится в следующих целях: определение других отраслей, на которых организация сможет применить свои стержневые компетенции; - изучение покупателей и природы их потребностей; определение новых рынков, на которых стержневые компетенции организации могут быть использованы); определение угроз, исходящих от существующих и потенциальных конкурентов в своей и других отраслях; определение рынков, на которых организация будет получать свои ресурсы [4].

Основная текущая деятельность организации должна концентрироваться в отраслях с хорошими перспективами роста, где она получает большую часть доходов и имеет возможность наращивать рыночную стоимость организации. Анализ отрасли состоит в определении ее привлекательности относительно других отраслей с учетом динамики макросреды, конкурентных возможностей организации. В отраслевом анализе широкое распространение получила модель Портера, выявившего пять конкурентных факторов, на которые организация может влиять при реализации стратегии [3].

Для анализа факторов микроокружения и конкурентной среды может быть использована модель, базирующаяся на ресурсном подходе и позволяющая получить более комплексную оценку факторов внешнего микроокружения. Ресурсы, компетенции связаны с организацией ценностной цепочки конкретной организации. Концепция цепочки ценностей, разработанная Майклом Портером заключается в анализе добавленной стоимости, создаваемой в каждом звене ценностной цепочки в процессе преобразования ресурсов в конечную продукцию, поступающую на рынок. На основе анализа можно точно определить в каком из звеньев добавленная стоимость может быть увеличена. Анализ ценностной цепочки Портера помогает понять, каков вклад различных видов деятельности организации в увеличение ценности продукции, работ, услуг. В целом анализ цепочки ценностей позволяет выявить виды деятельности, способствующие добавлению стоимости и виды деятельности в которых происходит «проедание» стоимости, произвести сравнение с ценностной цепочкой конкурентов. На основе данного анализа менеджеры могут принимать и обосновывать управленческие решения о перепроектировке цепочки ценностей конкретной организации ориентированной на использовании конкурентных преимуществ. Перепроектировка цепочки ценностей позволит улучшить функционирование отдельных видов деятельности и взаимодействие между ними. При этом перепроектированная цепочка ценностей должна поддерживать реализуемую стратегию организации. Например, если особенностью реализуемой стратегии является повышение качества, то все виды деятельности должны быть ориентированы на создание высококачественной продукции, работы, услуги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер, Д.А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроблемных решений [Текст] / Д.А. Аакер: - М.: Эксмо, 2007. - 464 с.
2. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского - СПб: Питер, 2003.-544с.
3. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство [Текст]. М.: Финпресс, 2000, - 272с.
4. Маслов, Б.Г. Теоретические аспекты понятия «себестоимость» для целей учетно-аналитической системы [Текст] / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. - 2009. - №5. - С. 19-29.

Пономарева Наталия Игоревна

Таганрогский университет управления и экономики (ТИУиЭ)

347900, г. Таганрог, ул. Петровская, 45 / пер. Тургеневский, 13.

Кандидат социологических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Тел.: (8634)38-33-60, 36-25-82.

E-mail: info@tmei.ru

С.В. ФЕДОТОВА, Е.В. ЕЛИСЕЕВА

БУХГАЛТЕРСКИЕ И НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Нематериальное стимулирование, как метод воздействия на персонал компании, является перспективным в силу минимальных затрат. Однако, разработка и внедрение данного вида стимулирования достаточно сложный процесс, направленный на достижение баланса между интересами и возможностями компании и потребностями ее сотрудников. Бухгалтерский учет и налогообложение нематериального стимулирования подвержен постоянным изменениям. В статье впервые раскрываются специфические особенности данного участка учета с точки зрения бухгалтерского учета и налогообложения.

Ключевые слова: мотивация, нематериальное стимулирование, расходы организации, налогооблагаемая база по налогу на прибыль.

Non-material stimulation as the influence method on the company personnel, is perspective owing to the minimum expenses. However, working out and introduction of the given kind of stimulation difficult enough process directed on achievement of balance between interests and possibilities of the company and requirements of its employees. Book keeping and the taxation of non-material stimulation is subject to constant changes. In article specific features of the given site of the account from the point of view of book keeping and the taxation reveal.

Key words: motivation, non-material stimulation, organisation expenses, taxable base under the profit tax.

Нематериальное стимулирование является малоизученной областью мотивации персонала организации. При относительно небольших затратах компании достигается значительный мотивационный, и, как следствие, экономический эффект, способствующий повышению заинтересованности сотрудников в конечных результатах деятельности организации.

Спектр программ нематериальной мотивации многообразен, при выборе оптимального необходимо учитывать специфику деятельности организации и ее корпоративные принципы.

Нематериальное стимулирование персонала организации может быть трех групп:

1 стимулирование, не требующее инвестиций со стороны компании;

2 стимулирование, требующее инвестиций со стороны компании, имеющее безадресный характер;

3 стимулирование, требующее инвестиций со стороны компании, распределяемое адресно.

Первая группа нематериального стимулирования персонала может включать:

- поздравления сотрудников компании с праздниками;

- создание «Доски почета» с целью поощрения наиболее успешных работников;

- награждения знаками отличия, корпоративными орденами, сувенирами с символикой организации;

- разработка и внедрение корпоративных правил компании;

- регулярное информирование о достижениях организации;

- вовлечение сотрудников в процесс принятия решений с целью повышения инициативности и лояльности персонала;

- организация обмена опытом сотрудников как внутри отдела, так и между различными подразделениями, филиалами организации и др.

Стимулирование, не требующее инвестиций со стороны компании, разрабатывается руководствующим составом организации, внедряется менеджерами всех звеньев управления в крупной компании, в небольшой организации данная обязанность закрепляется за

специалистом отдела кадров.

Вторая группа нематериального стимулирования носит безадресный характер, требует инвестиций со стороны компании и затрагивает все подразделения организации. Разработку данной группы нематериального стимулирования персонала осуществляет руководство компании, а одну из главных задач по реализации данного проекта выполняет отдел бухгалтерского учета – своевременную регистрацию всех хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета согласно п. 5 ст. 8 Федерального закона «О бухгалтерском учете». В своей деятельности отдел бухгалтерского учета руководствуется нормативно-правовыми актами, используя теорию и практику бухгалтерского учета и налогообложения.

Стимулирование, требующее инвестиций со стороны организации, носящее безадресный характер может быть следующим:

- бесплатное питание работников компании;
- добровольное медицинское страхование персонала;
- амортизация личного транспорта работников, компенсация горюче-смазочных материалов;
- бесплатные проездные билеты на городской транспорт;
- улучшение организационно-технических условий на рабочих местах (совершенствование условий труда, модернизация основных средств, улучшение эстетических моментов);
- бесплатное предоставление корпоративной спецодежды;
- покупка абонементов в фитнес-центр и др.

Одним из самых значимых мотивационных факторов для сотрудника компании является организация питания за счет работодателя. Согласно действующему законодательству Российской Федерации, бесплатное питание может предоставляться в случаях:

- 1) если работа связана с вредными условиями труда (ст. 222 «Трудового кодекса Российской Федерации») [3];
- 2) если бесплатное питание сотрудников оговорено трудовым или коллективным договором;
- 3) согласно приказу руководителя.

В первом случае, когда бесплатное питание предусмотрено нормативно – правовыми актами, указанные выплаты можно считать компенсационными. Взносы на обязательное пенсионное страхование, единый социальный налог и налог на доходы физических лиц отчислению не подлежат.

Согласно п. 4 ст. 255 НК РФ расходы по организации бесплатного питания сотрудников компании для целей налогообложения учитываются в составе расходов на оплату труда в случае вредного характера труда [2].

Во втором случае, расходы, связанные с предоставлением питания за счет организации, уменьшают налогооблагаемую базу, если указанные условия предусмотрены трудовыми или коллективными договорами (п. 25 ст. 270 НК РФ) [2]. В бухгалтерском учете расходы организации по бесплатному питанию сотрудников являются расходами по обычным видам деятельности согласно п. 5 и п. 9 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [4].

В третьем случае, когда организация питания за счет компании производится по решению руководителя организации, то указанные расходы не уменьшают налогооблагаемую базу по прибыли, поэтому выплаты не учитываются при исчислении сумм на обязательное пенсионное страхование, а также взносов единого социального налога (п. 3 ст. 236 НК РФ).

В бухгалтерском учете такие расходы, можно отнести к прочим расходам согласно п. 12 ПБУ 10/99 [4].

В настоящее время для компаний всех форм собственности является актуальным внедрение добровольного медицинского страхования всех членов трудового коллектива.

Актуальность обусловлена как ограниченностью стандартного социального пакета обязательного медицинского страхования, так и необходимостью сохранения опытных специалистов в составе коллектива. Данный вид услуг является относительно новым, бухгалтерский учет и налогообложение имеет свои особенности. Для предоставления данной услуги компании необходимо заключить специальный договор со страховой медицинской организацией.

Компания может заключить договор добровольного медицинского страхования на различные периоды – менее одного года и более года. Считаем, что в целях оптимизации налогообложения необходимо предусмотреть в договоре дополнительные условия о возможности уточнения списка застрахованных работников и изменения суммы страховых взносов.

Согласно п. 5 ПБУ 10/99 [4] расходы на добровольное медицинское страхование относятся к расходам по обычным видам деятельности независимо от срока действия договора. Для включения страховых взносов в состав расходов необходимо соблюдение следующих условий:

1) страховой компании необходимо иметь лицензию на осуществление страховой деятельности (п. 16 ст. 255 НК РФ) [2];

2) добровольное медицинское страхование следует предусмотреть в трудовых или коллективных договорах (ст. 255 НК РФ) [2];

3) договор со страховой компанией должен быть заключен на срок не менее года (п. 16 ст. 255 НК РФ) [2];

4) взносы по добровольному медицинскому страхованию не могут превышать 6 процентов от суммы расходов на оплату труда. Базу для исчисления предельной суммы таких расходов определяют нарастающим итогом в налоговом периоде, начиная с момента вступления в силу договора страхования (п. 3 ст. 318 НК РФ) [2].

При заключении договора медицинского страхования на срок менее одного года, взносы по нему не уменьшают налогооблагаемую прибыль (п. 6 ст. 270 НК РФ), однако, единый социальный налог на них не начисляется [2].

Расходы на оплату проезда сотрудников обходятся компании значительно дешевле, чем организация бесплатного питания или предоставление добровольного медицинского страхования.

Однако, для работника организации оплата проезда на городском транспорте, вызванная производственной необходимостью, является значимым фактором.

Бухгалтерский и налоговый учет в данном случае имеет определенные особенности. Необходимо разграничение персонала на две группы: сотрудников, работа которых носит разъездной характер, и других работников.

Перечень сотрудников, часто совершающих поездки на городском транспорте с целью выполнения служебных задач, необходимо утвердить приказом руководителя организации. В бухгалтерском учете затраты на приобретение проездных билетов для данной группы работников можно отнести к расходам по обычным видам деятельности (п. 5 ПБУ 10/99) [4].

В случае приобретения проездных билетов для сотрудников, выполнение трудовых обязанностей которых не связано с поездками по городу и они не указаны в списке работников с разъездным характером работы, покупку проездного билета можно отнести к прочим расходам (п. 12 ПБУ 10/99) [4].

Для целей налогового учета расходов на проездные билеты значение имеет не только характер работы сотрудников, но и условия трудового договора.

Если в договоре, заключенном с работником, оговорено, что ему будут оплачивать проезд, затраты на покупку проездного билета для него можно учесть при налогообложении прибыли в полном объеме.

Если в договоре не указана компенсация за проезд, то важен характер работы сотрудника, которому оплачивается проездной. Налоговое законодательство запрещает учитывать расходы на проезд работников именно до места работы и обратно, если оплата

поезда не предусмотрена трудовым договором (п. 26 ст. 270 НК РФ). Если же работа сотрудника носит разъездной характер, то расходы на проездной для него можно списать на основании подпункта 1 пункта 1 статьи 253 НК РФ [2] как расходы, связанные с производством и реализацией. Для этого их нужно обосновать и документально подтвердить предоставив: список должностей сотрудников с разъездным характером работы, должностную инструкцию, распоряжение руководителя компании о перечне организаций, в которые могут направляться сотрудники, и т. Д. (п. 1 ст. 252 НК РФ) [2].

Третья группа нематериального стимулирования персонала компании также требует инвестиций со стороны компании, распределяется адресно:

- предоставление ссуд: на неотложные нужды работников под минимальный процент, целевая беспроцентная ссуда на улучшение условий жилья;
- безвозмездная материальная помощь;
- внешнее обучение за счет компании;
- продажа самортизированного оборудования организации по льготным ценам;
- полная или частичная оплата отдыха;
- предоставление автотранспорта для служебных целей;
- компенсация затрат на мобильную связь, используемую для целей организации.

В настоящее время как крупные, так и небольшие организации компенсируют работникам затраты на мобильную связь, связанные с производственной необходимостью. Этот вид затрат подвергается пристальному вниманию налоговых органов, так как в организациях часто встречаются нарушения.

Затраты на приобретение услуг мобильной связи могут быть учтены в составе прочих расходов при условии, что они обоснованы и документально подтверждены. Для признания затрат на оплату услуг мобильной связи в целях налогообложения, необходимы следующие документы: перечень должностей работников, которым компенсируется мобильная связь, используемая для целей компании; подтверждение необходимости использования мобильного телефона в должностных инструкциях; договор на оказание услуг связи; детализация счета с указанием номеров телефонов всех абонентов, даты и времени переговоров, тарификации услуг.

При оформлении документов следует обратить внимание на то, что на практике возможны различные варианты использования мобильных телефонов – они могут принадлежать как самой компании, так и ее работникам.

В случае, когда мобильный телефон и SIM-карта являются собственностью организации – обоснование расходов будет несложным, так как во всех документах указана необходимая информация (накладные и счета-фактуры при покупке телефонов, договор с оператором сотовой связи, акты оказанных услуг и детализированные счета).

В случае, когда мобильный телефон и SIM-карта являются собственностью работника – необходимо получить от сотрудника копии документов, подтверждающих право собственности на телефон, и зафиксировать документально факт его использования в служебных целях. Здесь также возможны различные варианты: первый – заключить с работником договор аренды на мобильный телефон; второй – определить в трудовом договоре, что работник для выполнения должностных обязанностей пользуется личным мобильным телефоном, а работодатель обязан компенсировать ему расходы на мобильную связь. В первом случае нужно перезаключить договор с оператором на организацию (чтобы SIM-карта принадлежала работодателю). Тогда счета будут выставляться компании и никаких дополнительных документов не потребуется. Во втором случае необходимо, чтобы работник представил копию договора с оператором сотовой связи и регулярно представлял копии документов, подтверждающих расходы (детализированных отчетов оператора сотовой связи).

На основании этих документов компания сможет не только выплачивать работнику компенсацию понесенных расходов на мобильную связь, но и учитывать ее в качестве расхода для целей налогообложения прибыли.

Налоговым законодательством Российской Федерации предусмотрено две схемы налогообложения:

1. SIM-карта принадлежит организации, а телефон является собственностью или арендуется у работника. В данном случае стоимость услуг связи относится к прочим расходам, уменьшая налогооблагаемую прибыль в соответствии с подпунктом 25 пункта 1 статьи 264 НК РФ [2].

2. Телефон и SIM-карта принадлежит работнику. В таком случае считается, что работник получает компенсацию, предусмотренную трудовым законодательством (ст. 188 ТК РФ). Такая компенсация в целях налогообложения прибыли учитывается в составе расходов на оплату труда (п. 25 ст. 255 НК РФ) [2].

Таким образом, нематериальное стимулирование как метод мотивационного воздействия на персонал компании является перспективным в силу минимальных затрат. Однако, разработка и внедрение данного вида стимулирования достаточно сложный процесс, направленный на достижение баланса между интересами и возможностями компании и потребностями ее сотрудников. Данный участок бухгалтерского учета и налогообложения имеет ряд специфических особенностей, подвержен постоянным изменениям и нововведениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 № 129-ФЗ [Электронный ресурс] (ред. От 03.11.06 № 183-ФЗ).
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.00 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] (посл. Ред. От 19.07.09 № 205-ФЗ)
3. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.01 № 197-ФЗ [Электронный ресурс] (посл. Ред. От 10.11.09 № 260-ФЗ)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 33н [Электронный ресурс] (посл. Ред. От 27.11.06 № 156н)

Федотова Светлана Викторовна

Белгородского университета потребительской кооперации
308023, г. Белгород, ул. Садовая, д. 116а
Кандидат экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
Тел.: (4722) 26-08-48
E-mail: common@bupk.ru

Елисеева Елена Васильевна

Белгородского университета потребительской кооперации
308023, г. Белгород, ул. Садовая, д. 116а
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»
Тел.: (4722) 26-08-48
E-mail: common@bupk.ru

Ю.А. ГОРЕЛОВА

НЕОБХОДИМОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье обоснована необходимость и представлено авторское видение эффективной организации контроля в органах Федерального казначейства.

Ключевые слова: контроль, аудит, проверка

In article the author proves necessity and author's vision of the effective organisation of the control in bodies of Federal exchequer is presented.

Key words: the control, audit, check

Масштабная реформа бюджетного процесса, переход к новым принципам планирования работы органов исполнительной власти объективно приводят к изменению принципов, форм и методов контроля.

Опыт показывает, что контролировать все нерационально. Контроль должен быть эффективным не в ущерб остальным функциям Казначейства. Организация системы внутреннего контроля требует институционального и процессного подхода.

Актуальность необходимости внутреннего контроля обусловлена в первую очередь проводимой работой по совершенствованию комплексного регулирования организации бюджетного процесса на всех уровнях бюджетной системы. Контроль на более ранних стадиях совершения операций, позволяет минимизировать возможные потери и затраты. Поэтому одним из основных направлений развития системы внутреннего контроля и аудита является ее переориентация от последующего к текущему и предварительному контролю. Чем раньше будет выявлено нарушение или недостаток, тем меньше негативных последствий они повлекут.

Считается, что только создание системы контроля, где взаимно согласованы все элементы, такие как методология внутреннего контроля, подготовка, организация, непосредственное проведение контрольных мероприятий, реализация его результатов, приведет к эффективности контрольной деятельности [1].

В Казначействе России внутренний контроль осуществляется на основе:

1. Концепция развития системы внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе на 2006-2011 годы.
2. Приказ Казначейства Российской Федерации от 14.02.2005 № 22 «Об утверждении Правил проведения проверок деятельности территориальных органов Федерального казначейства».
3. Приказ Федерального казначейства от 12.04.2005 № 71 «О Контрольном Совете Федерального казначейства».
4. Приказ Федерального казначейства от 29.09.2005 № 176 «Об утверждении методических рекомендаций по оформлению результатов проверок деятельности структурных подразделений Центрального аппарата Федерального казначейства и территориальных органов Федерального казначейства».

Кроме того, организация внутреннего контроля в территориальных органах Федерального казначейства регламентируется: положениями об отделах; должностными регламентами специалистов; функциональными инструкциями, документом о распределении обязанностей между отделами при осуществлении операций по исполнению федерального и областного бюджетов; распорядком операционного дня при осуществлении операций по исполнению федерального и областного бюджетов; графиком обработки платежных документов и расходных расписаний; графиком документооборота;

инструкциями и положениями по отдельным вопросам компетенции отделов; планами работы отделов.

Таблица 1 – Основания проведения внутреннего контроля деятельности территориальных органов Федерального казначейства

Регламентирующий документ	Содержание и назначение документа
Утвержденный план проверок территориальных органов Федерального казначейства (отдельные поручения руководителя Федерального казначейства)	Является основанием проведения проверки.
Приказ Федерального казначейства	Устанавливаются субъект проверки, проверяемый период, цель и срок проверки, форма (камеральная, документальная), метод (сплошной, выборочный) и вид проверки (комплексная, тематическая).
Приказ Федерального казначейства	Утверждаются руководитель и состав группы.
Программа проведения проверки	Включает тему, период, перечень основных объектов и вопросов, подлежащих проверке.

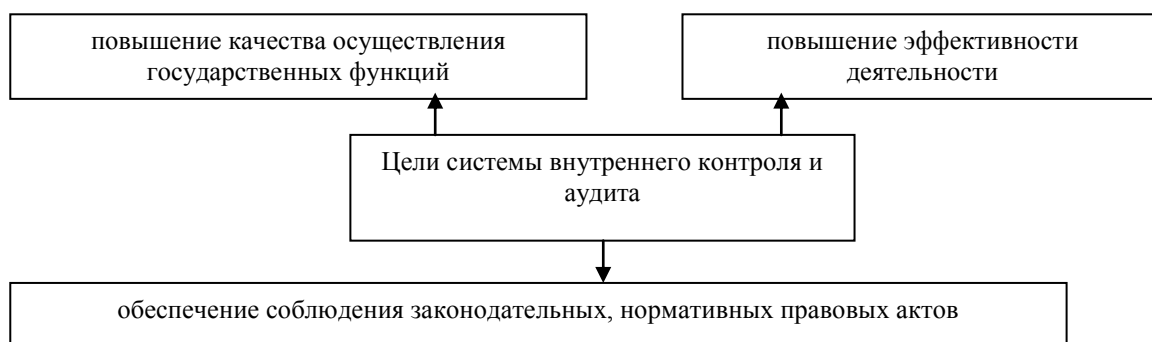


Рисунок 1 – Цели системы внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе (согласно Концепции развития системы внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе на 2006-2011 годы).

Проверки территориальных органов Федерального казначейства проводятся по следующим основным направлениям:

- состояние деятельности по учету кассовых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- состояние деятельности по обеспечению исполнения доходов, расходов и источников финансирования дефицита федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- состояние бюджетного (бухгалтерского) учета и составление бюджетной (бухгалтерской) отчетности по исполнению федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- соблюдение обоснованного, эффективного и целевого использования бюджетных средств, выделенных на обеспечение деятельности территориальных органов Федерального казначейства;
- состояние внутреннего контроля и аудита;
- состояние правового обеспечения деятельности;
- состояние работы по защите информации, составляющей государственную и служебную тайну;
- состояние информационно-технического обеспечения деятельности;
- состояние организации работы с персоналом [2].

Результаты проверки финансово-хозяйственной деятельности территориальных органов Федерального казначейства показывают необходимость усиления текущего контроля по вопросам:

- 1) целевого и эффективного использования средств при исполнении сметы доходов и расходов территориальными органами Федерального казначейства;
- 2) соблюдения установленного порядка расчетов по договорам поставки товаров (работ, услуг);
- 3) соблюдения порядка ведения операций с наличными деньгами и денежными документами и проведения операций при расчетах с подотчетными лицами;
- 4) проведения расчетов по оплате труда, что особенно важно в связи с изменением законодательства, регулирующего вопросы государственной службы [1].

Основным и важным базовым условием для проведения контроля является регламентация деятельности. Считается, если нет регламента или порядка проведения операций, то нет и предмета контроля. В разрабатываемых административных и технологических регламентах, которые активно внедряются в казначейские технологии, уже предусматриваются контрольные элементы. Чем больше обеспечена регламентация, автоматизация выполнения отдельных операций, тем меньше будет ошибок. Вот почему остро стоит вопрос по приведению реального процесса выполнения операций в соответствие с технологическими регламентами, по правильному распределению ролей и обязанностей.

По результатам проверки руководителем группы готовится акт, составленный на основании справок специалистов из состава группы, согласованных с руководителями соответствующих отделов проверяемого территориального органа Федерального казначейства. По итогам рассмотрения результатов проверки, включая представленные возражения, объяснения, другие документы и материалы, Федеральное казначейство направляет заключение в проверенный территориальный орган Федерального казначейства с необходимыми рекомендациями и предложениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Газарян, А.В. Практика организации процесса аудита [Текст] / А.В. Газарян. – Изд-во – Бухгалтерский учет, 2007. – 176с.
2. Дрожжина, И.А. Теоретические и практические аспекты формирования бюджета Российской Федерации за счет налоговых платежей [Текст] / И.А. Дрожжина // Управленческий учет. – 2009. - №2. – С. 58 – 68.
3. Миронова, О.А. Аудит. Теория и методология [Текст] / О. А. Миронова, М. А. Азарская. - Изд-во - Омега-Л, 2007 – 248с.

Горелова Юлия Александровна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

ОЦЕНКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Самостоятельность предприятий и возрастающая, в связи с этим, их ответственность перед кредиторами, акционерами, банком, работниками, вызывает необходимость уделять внимание вопросам прогнозирования возможного банкротства предприятий. С другой стороны, предприятия должны быть уверены в надежности и экономической состоятельности своих партнеров либо своевременно использовать механизм банкротства как средство возврата долга неплатежеспособными партнерами, что приобретает значимость в современных условиях при существующей проблеме платежей между предприятиями.

Ключевые слова: несостоятельность предприятия, банкротство предприятия, антикризисное управление

Independence of the enterprises and increasing in this connection, their responsibility before creditors, shareholders, bank, workers, causes to pay attention to questions of forecasting of possible bankruptcy of the enterprises. On the other hand, the enterprises should be assured of reliability and an economic solvency of the partners or in due time use the bankruptcy mechanism as means of return of a debt insolvent partners that gets the importance in modern conditions at an existing problem of non-payments between the enterprises.

Key words: inconsistency of the enterprise, bankruptcy of the enterprise, anticrisis management

Мировой финансовый кризис, в котором находится экономика России, характеризуется нарастанием негативных тенденций в финансовой системе страны и усилением их негативного влияния на производство.

Стабилизация социально-экономического положения и выход из кризиса требуют реализации комплекса мер, прежде всего, по нормализации хозяйственного оборота и его обеспечению денежными средствами. В этой связи в ряд наиболее значимых на ближайшую перспективу выдвигаются проблемы укрепления финансов реального сектора экономики и обеспечения устойчивого финансового состояния предприятий.

Сегодня банкротство в нашей стране актуально. Чтобы выработать иммунитет у российских предприятий к кризисам в сложившихся условиях, необходимо, прежде всего, разобраться в сущности такого явления, как банкротство.

В любой стране с развитой рыночной экономикой законодательство о банкротстве является одним из элементов правового механизма, регулирующего сложные социально-экономические процессы. Процедуры банкротства несостоятельных предприятий в развитых странах реально позволяют обеспечить выполнение требований кредиторов, сохранив при этом работающее предприятие. Для кредиторов гораздо важнее сохранить компанию, облегчить процесс ее оздоровления и вернуть долги в полном объеме, чем частичную компенсацию от распродажи ее активов. В России, в отличие от развитых стран, законодательство, регламентирующее банкротство несостоятельных предприятий, намного жестче. Основная цель процедуры банкротства в нашей стране – возвращение денежных средств кредиторам. В результате банкротство в России превратилось из инструмента оздоровления финансового состояния предприятия в средство завладения ее активами.

Механизм банкротства в рыночной экономике обеспечивает дисциплину выполнения финансовых обязательств и возможность перелива свободных капиталов в наиболее перспективные направления развития производства. Но в России этот механизм превратился в свою полную противоположность. Предприятия, опасаясь недружественных поглощений, избегают привлекать кредиты неаффилированных финансовых организаций, так как малейший сбой в их погашении может привести к полной потере бизнеса. Таким образом,

замедляется переток финансовых ресурсов в точки роста, теряется динамика экономического развития. Процесс банкротства преследует одновременно несколько целей: ликвидировать убыточные предприятия, которые не способны функционировать, принося прибыль; вовремя выявить должников, которые терпят временные финансовые трудности, обладая значительным производственным потенциалом, и помочь им преодолеть эти трудности; защитить права как кредиторов, так и должника. Однако до настоящего времени, как в экономической, так и юридической практике, отсутствует четкое разделение между понятиями «несостоятельность» и «банкротство». Данные понятия тесно связаны между собой. В российском законодательстве данные термины в качестве синонимов. Тогда как во многих странах делается различие между ними. В некоторых странах употребляется только термин «несостоятельность», а термин «банкротство» вообще не используется. В США же используется только термин «банкротство» (bankruptcy). В Республике Беларусь между понятиями «банкротство» и «несостоятельность» имеется четкое различие.

Очевидно, что как в правовых нормах, так и в экономической науке необходимо сделать различие между этими схожими, но имеющими разный экономический и правовой смысл понятиями. Многие юристы предлагают законодательно разграничить понятия «несостоятельность» и «банкротство» и применять понятие «банкротство» только в случаях неправомерного поведения должника, причинившего ущерб кредиторам. Существует даже такая точка зрения, что несостоятельность – это неплатежеспособное состояние должника, а банкротство – это действия должника (в основном неправомерные), которые привели его в такое состояние. На наш взгляд, несостоятельность является качественной характеристикой неэффективности бизнеса, внешней стороной которой выступает неплатежеспособность в виде неспособности должника выполнить свои обязательства и удовлетворить требования кредиторов на какую-то определенную дату. А банкротство в свою очередь является результатом несостоятельности и представляет прекращение существования бизнеса в рамках заданной организационно-экономической и производственно-технической системы из-за его несоответствия предъявляемым требованиям. Несостоятельное положение предприятия может закончиться как банкротством, так и его оздоровлением (санацией). Если банкротство является негативным результатом несостоятельности бизнеса, то финансовое оздоровление – позитивным. Поэтому в зависимости от дальнейших перспектив хозяйствующего субъекта можно выделить два вида несостоятельного положения предприятия:

- с возможным улучшением финансового состояния и выходом из кризисного состояния;
- без реальной возможности улучшения финансового состояния (банкротство).

Другими словами, несостоятельность не обязательно должна окончиться банкротством хозяйствующего субъекта, в свою очередь банкротство возможно только в случае несостоятельности предприятия. Предприятие может преодолеть свою несостоятельность без процедуры банкротства и начать нормальную производственную деятельность. Таким образом, можно сделать вывод о том, что, категория несостоятельности шире категории банкротства, включает ее в себя, как возможный вариант дальнейшего развития ситуации. Механизм признания российских предприятий банкротами является составной частью российской экономики, однако данный механизм зачастую действует неэффективно. Мировой финансовый кризис, затронувший Россию с середины 2008 года, существенно изменил социально-экономическую ситуацию в стране. Снижение спроса и стоимости экспортной продукции, сворачивание инвестиционных программ приводит к снижению прибыли предприятий и рентабельности производства [3].

В связи с этим, в 2009 год российские предприятия вошли не в лучшей социально-экономической обстановке. Падение уровня мирового производства и потребления, обвал фондовых рынков и банкротство крупнейших предприятий - это далеко не все последствия разразившегося в 2008 г. мирового финансового кризиса.

В сложившихся условиях особая роль отводится антикризисному управлению.

В современной литературе встречаются следующие определения понятия антикризисное управление»:

- 1) управление фирмой в условиях общего кризиса экономики [5];
- 2) управление фирмой, в преддверии банкротства [6];
- 3) деятельность антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства [7].

Мы согласны с этими авторами, которые считают, что самым верным является системный подход к антикризисному управлению, когда антикризисное управление рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Исходя из этого, наиболее верным определением является определение антикризисного управления, данное профессором А.Г. Грязновой в книге «Антикризисный менеджмент» [2]:

«Антикризисное управление - такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы».

В основе антикризисного управления лежит процесс постоянных и последовательных нововведений во всех звеньях и областях деятельности предприятия. Антикризисное управление нацеливается на то, что даже в самой сложной хозяйственной ситуации, в которой оказалось предприятие, можно было ввести в действие такие экономические механизмы, которые позволили бы выбраться из трудностей с наименьшими для предприятия потерями.

В связи с этим задачами антикризисного управления являются [3]:

- предупреждение и предотвращение кризисов на ранней стадии их возникновения;
- проведение отдельных мягких корректирующих мероприятий, позволяющих стабилизировать ситуацию;
- использование позитивных аспектов кризиса, так как в широком смысле понятие «кризис» означает не однозначно негативное явление, а переход в другое состояние, любое качественное изменение процесса. В этом смысле переход от стабильности к улучшению и переход от стабильности к ухудшению – это кризисные ситуации в развитии системы.

Следовательно, успешной стратегией руководителя будет учет возможности как положительного, так и отрицательного развития существующей ситуации и вероятных последствий. Искусство руководителя состоит в том, чтобы в хорошем увидеть плохое, а из плохого извлечь пользу. Антикризисное управление это процесс предотвращения или преодоления кризиса организации. В этом определении объединены две составляющие антикризисного управления: предотвращение ещё не наступившего кризиса и преодоление уже наступившего кризиса. Предотвращение кризиса предполагает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем. Он имеет общие для многих предприятий черты. Такой подход можно назвать антикризисным управлением в широком смысле. Антикризисное управление в широком смысле это сохранение и укрепление конкурентного положения предприятия. Это управление в условиях неопределённости, риска. В этом случае антикризисное управление применяется на любом предприятии независимо от его экономического положения (используется и на самых успешных предприятиях) и от его стадии жизненного цикла (используется на всех стадиях жизненного цикла).

Преодоление кризиса всегда носит специфический характер, и поэтому его можно назвать антикризисным управлением в узком смысле.

Антикризисное управление в узком смысле это предотвращение банкротства предприятия, восстановление его платёжеспособности. Это управление в условиях

конкретной кризисной ситуации, оно направлено на вывод предприятия из данной кризисной ситуации и восстановление его конкурентоспособности. Антикризисное управление в узком смысле чаще всего имеет место на стадии спада. Суть механизмов антикризисного управления заключается во внедрении системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и своевременном проведении финансового оздоровления предприятия, обеспечивающего его выход из кризисного состояния. В условиях, когда предприятие состоятельно, успешно функционирует на рынке, имеет положительные экономические и финансовые результаты, антикризисное управление должно быть нацелено на профилактику (предотвращение) кризисных явлений. Банкротство, как и любой другой экономико-правовой институт, следует рассматривать как инструмент достижения тех или иных целей экономической политики государства. В первую очередь институт банкротства должен служить механизмом установления более эффективного режима управления ресурсами на уровне предприятия. На различных стадиях банкротства возникает ряд управленческих проблем, от разрешения которых во многом зависит судьба предприятия.

Нельзя принимать решение о ликвидации предприятия и делать вывод о невозможности его участия в хозяйственной деятельности только на основании формально определенных в законе признаков. Подобным основанием может быть только тщательный экономический анализ финансового и имущественного состояния должника.

Предпосылки несостоятельности многообразны – это результаты взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Указанные факторы не являются непосредственными причинами возникновения кризиса на той или иной стадии жизненного цикла предприятия и тем более его банкротства. Однако они влияют на развитие факторов ухудшения финансово-экономического состояния предприятия.

Анализ факторов, влияющих на деятельность предприятия, необходим для выявления степени негативного воздействия определенной группы факторов, планирования деятельности предприятия, разработки мероприятий по финансовому оздоровлению, оценке слабых сторон предприятия. Отправной точкой для подобной оценки может послужить SWOT-анализ, основным содержанием которого является исследование характера сильных и слабых сторон деятельности предприятия, а также позитивного или негативного влияния отдельных внешних (экзогенных) факторов на условия ее осуществления в предстоящем периоде. Политика антикризисного финансового управления включает диагностику банкротства с помощью проведения финансового анализа с целью выявления угрозы банкротства и разработку мер, обеспечивающих выход предприятия из кризисного состояния. Реализация политики антикризисного управления предприятием предполагает оценку финансового состояния на основе совокупности неформальных показателей и критериев.

Можно выделить следующие основные методы диагностики вероятности банкротства предприятия, базирующиеся на применении:

- трендового анализа обширной системы критериев и признаков;
- ограниченного круга показателей;
- интегральных показателей;
- рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий и др.;
- факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

Наиболее приемлемыми в современных условиях с учетом российской действительности являются методы, основывающиеся на анализе показателей финансовой устойчивости.

В соответствии с приложением № 1 к действующему Постановлению Правительства от 20 мая 1994 № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» (ред. от 3 октября 2002 г) для диагностики несостоятельности применяются следующие показатели: коэффициенты текущей ликвидности ($K_{лик}$), обеспеченности собственным оборотным капиталом (K_{occ}) и

восстановления (утраты) платежеспособности ($K_{в.п. (y.п.)}$) Предприятие будет признано несостоятельным, если при анализе структуры баланса предприятия будет выполняться одно из следующих условий: $K_{лик} < 2$ или $K_{осс} < 0,1$ [1].

Анализ перечисленных расчетных коэффициентов показывает, что они зависят главным образом от структуры пассива баланса. В связи с этим, используя данную методику банкротом можно объявить даже высокорентабельное предприятие, если оно использует в обороте много заемных средств. Кроме того, нормативное значение принятых критериев не может быть одинаковым для разных отраслей экономики в виду различной структуры капитала.

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке риска банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости.

Достоинством современных систем диагностики возможного банкротства является комплексный подход к выявлению признаков банкротства, но при этом имеются существенные недостатки – высокая степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения, разнонаправленность предлагаемых показателей. В моделях зарубежных авторов не учитываются некоторые важные показатели, специфические для российского рынка. Например, в них недостаточное внимание уделяется показателям прибыльности или убыточности.

Оценивая существующие методики оценки экономического состояния предприятия и прогнозирования вероятности банкротства можно сделать вывод, что модели, отвечающей экономическим условиям современной России, учитывающей специфику экономики страны или отрасли в целом, пока не существует.

Таким образом, на наш взгляд, для отнесения предприятия к банкроту необходима комплексная методика, включающая в себя, как законодательно закреплённые, так и разработанные исследователями признаки и критерии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 20.05.1994 № 498 (ред. от 03.10.2002) "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий" [Электронный ресурс]
2. Антикризисный менеджмент [Текст]: учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», Издательство ЭКМОС, 1999.-368 с.
3. Ларичева, Е.А. Антикризисное управление [Текст]: учебно –практическое пособие / Е.А. Ларичева. – Брянск: БГТУ, 2005. – 163 с.
4. Маслова, А.Н. Влияние мирового финансового кризиса на социально-экономическое развитие моногородов России [Текст] / А.Н. Маслова // Государственное регулирование и устойчивое развитие муниципальных образований: материалы междунар. науч.-практ. конференции. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. -С. 140-148.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. - 4-е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
6. Оценка бизнеса [Текст] / под ред. проф. Грязновой А.Г., проф. Федотовой М.А.- 24-е изд., перераб. и доп. - М.: «Финансы и статистика», 2006. – 725 с.
7. Бригхем, Ю., Гапенски, Л. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. - СПб.: «Экономическая школа», 1998. – 498 с.

Соколова Наталья Николаевна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028 Орел, ул. Октябрьская, 12

Кандидат экономических наук, старший преподаватель

Тел.: 8-960-648-39-30

E-mail: persik101@rambler.ru

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В данной статье первые подробно описаны три стадии процесса стратегического планирования, а также инструменты их реализации – внутренний анализ, PEST-анализ, SWOT-анализ, BCG-матрица

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, стратегический анализ, внутренний анализ, внешний анализ, стратегические опции, SWOT-анализ, BCG-матрица.

In this article first three phases are described in details, as well as instruments of their realization – internal analysis, PEST-analysis, SWOT-analysis and BCG matrix.

Key words: strategy, strategic planning, strategic analysis, internal analysis, external analysis, strategic options, SWOT-analysis, BCG-matrix

Планирование как таковое, наряду с организацией, мотивацией и контролем, объединенных процессами коммуникации и принятия решений, является базовой функцией управления. Крупнейшие компании практически во всех странах всегда придавали планированию особое значение. Однако до 60-х годов XX века использовалось в основном оперативное планирование – составление подробных планов производства, закупок, продаж, планов по реализации кратко- и среднесрочных проектов и т.д. Однако с ростом сложности экономических взаимоотношений и накоплением экономических знаний, особую актуальность приобрело стратегическое планирование. Его отличие от оперативного состоит в том, что в рамках этого процесса определяются базовые, наиболее важные и глобальные предпосылки развития предприятия на длительную перспективу, цели, которые необходимо достичь и средства, при помощи которых это можно сделать. Наиболее общее определение стратегии, данное в работе американских ученых М. Мескона, М. Альберта и Ф. Хедоури в [6], гласит, что стратегия представляет собой «детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ей целей». Формирование такого плана и является главной целью стратегического планирования. Стратегический план должен описывать три компонента – начальное состояние бизнеса, желаемое (конечное) состояние бизнеса и средства, связывающие эти два состояния. В процессе стратегического планирования (рисунок 1) можно выделить три основные стадии – определение целей, стратегический анализ и формирование стратегических опций. Детализация, внедрение и контроль результатов хотя и представляют собой важные стадиями процесса, но на них не осуществляется планирование как такового. Эти стадии являются больше логическим продолжением планирования и подготовкой к новому циклу. Рассмотрим подробнее три основные стадии процесса стратегического планирования.

Определение целей

Самый первый и самый важный этап в процессе стратегического планирования – определение миссии компании. Существует огромное количество определений понятия "миссия". Так, например, М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури в [6] определяют миссию как "основную общую цель организации – четко выраженную причину её существования", И. Мазур и В. Шапиро в [4] как «ответ на вопрос, в чем заключается деятельность компании и чем она намерена заниматься». Но все определения сходятся в одном: миссия компании – это суть её существования, главная задача и предназначение. Миссия выполняет важную коммуникационную роль – для внешних контрагентов (акционеров, инвесторов, поставщиков и т.д.) она сообщает, что представляет собой компания, к чему она стремится, что считает самым важным в своей деятельности и т.д., для внутренних (работников) она

даёт информацию о том, куда стремиться, на что делать основной упор в своей деятельности, понимание своего места в общем процессе.

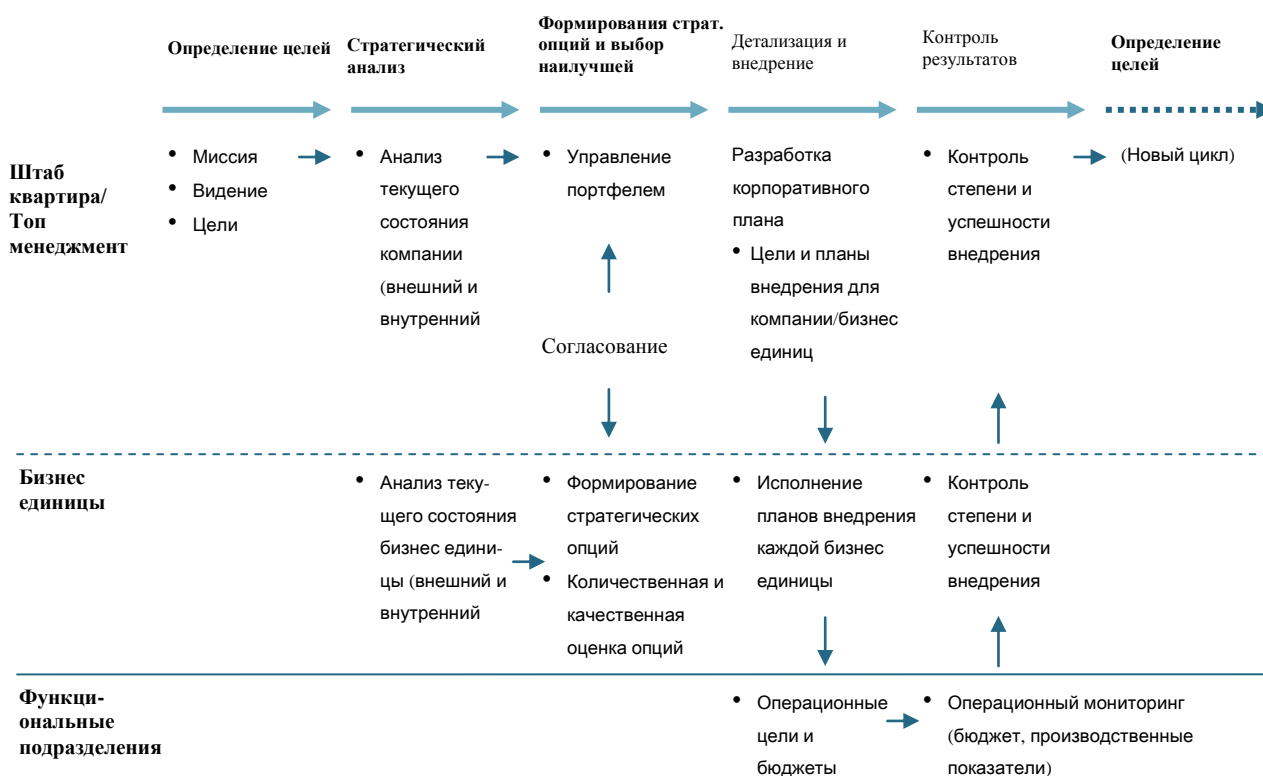


Рисунок 1 - Процесс стратегического планирования

Миссия компании также не должна отражать исключительно текущее состояние компании. Ведь миссия, будучи инструментом стратегического планирования, выражает целевые ориентиры компании, важные с точки зрения долгосрочных конкурентных преимуществ. Логичным продолжением процесса формулирования миссии компании является определение *видения*. Видение – это конкретное описание того состояния, которое компания собирается достичь через определенное время. Отличие миссии от видения заключается в том, что миссия – предназначение существования компании, являющееся в каком-то смысле философской категорией, в то время как видение – это более приближенная к реальности стратегическая цель. Видение как бы детализирует миссию в рамках конкретного временного периода и дает описание того, что будет достигнуто, если компания будет успешна на рынке. После фиксирования желаемого состояния компании необходимо сформулировать те его составляющие, которые в совокупности дадут необходимый результат. Этими составляющими являются *цели* организации. В определении О.С. Виханского [2], цель – это «конечное состояние отдельных характеристик организации, достижение которых является для неё желательным и на достижение которых направлена её деятельность». Важность постановки целей сложно переоценить. Они формируют методы управления и используемые хозяйственные механизмы, определяют структуру и систему мотивации. На данном этапе стратегического планирования речь идет о долгосрочных целях, отличающихся от краткосрочной меньшей детализацией и не описывающих подробно участников процесса и точные временные рамки. С позиции классификации целей особо интересен подход Р. Каплана и Д. Нортон, предложивших оценивать цели по четырем направлениям:

- финансовое (операционная прибыль, рентабельность, доходность на капитал, денежный поток и т.д.)

- клиентское (потребительская база, привлеченные новые клиенты, доходность, объем и доля целевого сегмента и т.д.)
- внутренние бизнес-процессы (время и эффективность выполнения существующих операций, время разработки новых продуктов и т.д.)
- обучение и развитие персонала (набор навыков и умений, повышение квалификации, рост компетенций, текучесть персонала и т.д.)

Для того, чтобы быть эффективным инструментом развития и устойчивой базой для последующих этапов стратегического планирования, система целей должны отвечать следующим пяти критериям: четкость, измеримость, выполнимость, совместность и ограниченность по времени. Другой важный аспект - сбалансированность системы целей в соответствии с интересами различных субъектов. Не секрет, что интересы собственников и наемных работников, поставщиков и менеджмента во многом противоречат друг другу, поэтому при постановке целей очень важно найти компромисс и обеспечить принятие целей каждым участником процесса.

Стратегический анализ

Стратегический анализ включает в себя два больших блока – анализ внешнего окружения компании и внутреннего потенциала. Эти два блока связаны очевидным образом - внешняя среда предоставляет необходимые для функционирования ресурсы, в то время как внутренняя среда их обрабатывает. Изменить внешнее окружение одной компании практически всегда не под силу и главной задачей становится понимание текущих тенденций и их возможного развития.

ПОЛИТИКА

- Господствующая идеология и методы экономических преобразований
- Выборы исполнительной и законодательной власти
- Методы государственного регулирования отрасли
- Законодательные изменения

ЭКОНОМИКА

- Положение в экономическом цикле
- Макроэкономические показатели – рост/спад ВВП, безработица, процентная ставка, инфляция и т.д.
- Структурные изменения
- Динамика экспорта и импорта, курсы валют

PEST-Анализ

- Демографические показатели – количество трудоспособного населения, возрастной состав, географическое распределение, уровень дохода и т.д.
- Стиль жизни – семья, работа, образование, тип потребления
- Общественные ценности

СОЦИАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

- Фундаментальные научные разработки
- Тенденции в сфере инноваций и прикладной науке
- Новые технологии и продукты на рынке
- Доступ к технологиям, лицензирование, патенты

ТЕХНОЛОГИИ

Рисунок 2 - Основные элементы PEST анализа

Однако внутренняя среда вполне поддается преобразованию. Более того, наилучшее приспособление внутренней среды к обстоятельствам внешней является очень важной

задачей менеджмента организации. В идеале, внутренняя структура компании должна быть организована таким образом, чтобы снижать влияние отрицательных факторов внешней среды и многократно усиливать положительные. Одним из наиболее популярных методов анализа внешней макросреды является PEST-анализ, включающий в себя анализ политического, экономического, социального и технологического аспекта внешней среды. Некоторые исследователи, например [1] и [3] отдельно выделяют ещё такие аспекты, как культурный, экологический и институциональный, однако по нашему мнению, они также могут быть рассмотрены в рамках PEST-анализа. Основные элементы каждого аспекта внешней среды показаны на рисунке 2. Анализ *политического аспекта* призван выявить намерения органов власти и применяемые для этого средства. В зависимости от идеологии и экономической парадигмы власти, различными будут и методы воздействия на экономику и конкретную отрасль – это могут быть монетаристские меры, или налоговое регулирование, или упор на государственные закупки, или их комбинация. Также важен фактор взаимодействия и противостояния различных групп влияния и лоббистов, т.к. каждое изменение законодательства проходит через длительный процесс согласования и поиска взаимного компромисса. При анализе *экономического сегмента* макросреды рассматривается обобщенный набор экономических условий, которые влияют на деятельность компании. Экономическое положение в целом и в конкретной отрасли в частности можно понять, проанализировав такие показатели как рост/спад ВВП, безработица, объем инвестиций, производительность, потребление и т.д. В силу того, что на этапе анализа внешней среды важно знать не столько текущее положение, сколько тенденции развития, ключевое значение приобретает анализ экономического цикла, в котором находится экономика (отрасль) и анализ происходящих структурных изменений. Под структурными изменениями понимается прежде всего такие изменения как, например, рост значения сервисных отраслей, снижение доли первичных отраслей экономики, затухание активности в одних отраслях и рост в других и т.д.

Основными элементами анализа *социального окружения* является анализ демографии, стиля жизни людей и общественные ценности. Так как основа любой компании – это люди, которые в ней работают, демографические показатели имеют очень важное значение и при их анализе необходимо уделить внимание таким индикаторам, как количество трудоспособного населения, возрастной состав, структура населения по доходам и др. Под стилем жизни понимается состав семьи, ожидания в отношении работы, образование и потребительские предпочтения. Анализ господствующих среди населения общественных ценностей подразумевает под собой выявление тенденций в политических, экономических и социальных ожиданиях людей. Анализ *технологического аспекта* заключается прежде всего в выявлении тенденций развития фундаментальных исследований и внедрения инноваций. На основе понимания таких тенденций можно с определенной долей уверенности делать выводы о потенциальных новых продуктах, совершенствовании уже имеющихся и связанном с этим изменением спроса, о технологиях распространения и производства, которые станут главенствующими на рынке, и т.д.

Однако помимо макроокружения, представляющего собой наиболее глобальные тенденции развития внешней среды, необходимо также понимать процессы, происходящие в непосредственном окружении фирмы, которое включает в себя покупателей, конкурентов и поставщиков. Помимо перечисленных зачастую выделяют такие элементы, как профсоюзы, кредиторы, миноритарные акционеры и т.д. Не отрицая их важность, сосредоточимся на основных трех составляющих микросреды - покупателях, конкурентах и поставщиках.

Рассмотрим подробнее каждую из этих составляющих.

1. *Покупатели*. При анализе покупателей необходимо прежде всего понять круг потенциальных клиентов компании, их количество и нормы потребления. Это позволит численно определить потенциальный объем рынка, сформировать клиентские сегменты и понять, как распределяется спрос по этим сегментами и в конечном итоге выделить приоритетных клиентов. Помимо численного анализа необходимо также составить профили

покупателей или покупательских групп. Ведь только зная потребительские предпочтения, можно понять, какой продукт будет востребован на рынке, какие необходимы стандарты качества, какова приверженность покупателей бренду, есть ли неудовлетворенные потребности и т.д.

Отдельно стоит упомянуть вопрос торговой силы покупателя, т.е. насколько покупатель может диктовать свои условия. Это может зависеть от таких факторов, как:

- объем закупок покупателя;
- издержки перехода на продукт другого производителя;
- эластичность покупателя по цене;
- уровень информированности и др.

2. *Конкуренты*. В процессе конкурентного анализа необходимо выяснить их доли на рынке, объемы продаж и производства, производственные мощности, среднюю рентабельность. Для того, чтобы иметь возможность сформулировать конкурентные преимущества на рынке, необходим также и анализ «нечисловой» информации – система сбыта, степень вертикальной интеграции, организация компании, маркетинговая политика, ассортиментная линейка и т.д.

Однако при конкурентном анализе нельзя ограничиваться исключительно фирмами, работающими на рынке в данный момент. Особое внимание необходимо уделить потенциальным новым игрокам. Появление таких игроков можно ожидать, если имеющиеся игроки не смогли создать входных барьеров в виде сильного бренда, глубокой продуктовой специализации, низких издержек (например, за счет экономии от масштаба), налаженной системы распространения и т.д. Также в рамках конкурентного анализа нельзя забывать о производителях товаров-заменителей, также оказывающих существенное воздействие на рыночную ситуацию.

3. *Поставщики*. Основной вопрос при анализе поставщиков - их потенциальные возможности и ограничения, которые могут быть как количественные (невозможность расти вместе с компанией, неспособность увеличивать ассортимент), так и качественные (неспособность увеличивать качество поставляемых товаров, соответствовать изменяющимся стандартам и т.д.). Помимо ограничений, встает такой же вопрос, как и при анализе покупателей – торговая сила. Поставщики товаров и комплектующих, обладая большой рыночной силой, могут поставить компанию в зависимую ситуацию и существенно сузить свободу её действий.

Главным результатом анализа внешней микросреды является понимание рыночной ситуации (структуры рынка), его объем и набор сформулированных ключевых факторов успеха, характерных для данного рынка. Эти факторы должны в двух-трех словах описывать, чем должна обладать компания, чтобы добиться устойчивого успеха на рынке. Такими факторами могут стать различные вещи – сильная исследовательская база, маркетинговая политика, низкие операционные издержки, отлаженная процедура управления проектами и даже близость к государственным органам власти. Выделение этих по сути необходимых условий успешной деятельности на рынке фактически открывает путь к анализу конкурентных преимуществ и внутренней среды организации. Очевидно, что если компания работает на нескольких рынках, анализ внешней микро- и частично макросреды должен проводиться для каждого рынка. Последним этапом стратегического анализа является анализ внутренней среды предприятия. Это необходимо для того, чтобы понять, насколько компания соответствует как заявленным на первом этапе стратегического планирования целям, так и основным вызовам внешней среды. Выявленные несоответствия являются сферами, на которых необходимо сосредоточить особое внимание и учесть при разработке стратегических опций. При этом, если компания обладает некоторыми ключевыми для данного рынка факторами успеха, то это является существенным конкурентным преимуществом и его следует развивать и активно использовать при работе на рынке.

Основные элементы внутреннего анализа показаны на рисунке 3



Рисунок 3 - Анализ внутренней среды

В случае, если компания объединяет в себе несколько бизнес-направлений или является холдингом, анализ таких аспектов внутренней среды, как персонал, производство и сбыт и текущая стратегия, необходимо проводить на уровне бизнес-единиц. Это позволит учесть специфику деятельности каждой из них, более четко сформулировать преимущества и недостатки и обеспечить реалистичность. Анализ организационной модели и финансово-экономический анализ выполняется как на уровне бизнес-единиц, так и на уровне всей компании, в зависимости от имеющихся внутри компании различий. Однако после проведенных исследований важно обобщить полученные данные и четко сформулировать сильные и слабые стороны компании в целом.

Формирование стратегических опций

После того, как поставлены стратегические цели и проведен анализ внутренней и внешней среды, необходимо определить подходы к их достижению. Иными словами определить стратегические опции. Для этого существует довольно большое количество подходов, так, например, в работе [7] выделяется десять школ формирования стратегии. Остановимся на наиболее популярной и часто используемой – школе дизайна. Основой формирования стратегических опций для этой школы является проведение SWOT-анализа, сводящего воедино как элементы внутренней, так и внешней среды. При выполнении SWOT-анализа одновременно сопоставляются сильные и слабые стороны компании и угрозы и возможности окружения для установления взаимосвязей, важных для стратегии. Процесс формирования стратегических опций показан на рис. 4. Опишем кратко его этапы. На первом этапе результаты стратегического анализа обобщаются и записываются в виде матрицы. При этом важно различать временные проблемы и легко копируемые преимущества и фундаментальные факторы. Например, отсутствие сильного руководителя отдела кадров – это хоть и серьезная, но решаемая в «текущем» режиме проблема, а отсутствие полноценной системы мотивации – существенный фактор, способный негативно повлиять на компанию в долгосрочной перспективе. Аналогично и с сильными сторонами – для SWOT-анализа важны лишь устойчивые в некоторой перспективе, соотносимые с внешней средой факторы. По сути, ими будут имеющиеся у фирмы ключевые факторы успеха. После этого формируется четыре аналитических блока – Сильные стороны – Возможности, Сильные

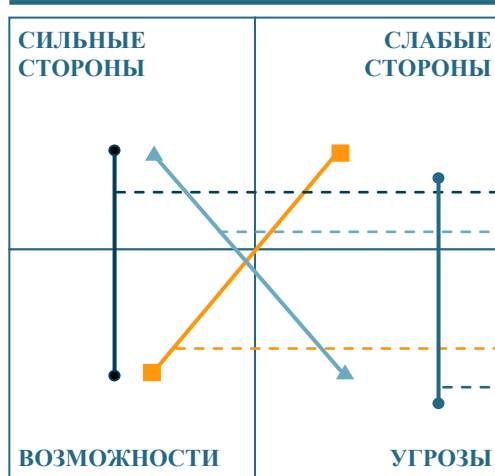
стороны – Угрозы, Возможности – Слабые стороны, Угрозы – Слабые стороны. Действия по каждому из этих блоков и будут называться стратегией компании.

Результаты страт. анализа

- Внутренние факторы**
- Организационная модель
 - Кадры
 - Производство и сбыт
 - Фин-эк. показатели
 - Текущая стратегия

- Внешние факторы**
- Рыночные тенденции
 - Политические и технологические тенденции
 - Конкуренты
 - Поставщики
 - Потребители

SWOT-анализ



Страт. опции на основе SWOT

Использование СИЛЬНЫХ СТОРОН, чтобы воспользоваться ВОЗМОЖНОСТЯМИ	Использование СИЛЬНЫХ СТОРОН, чтобы противостоять УГРОЗАМ
Использование ВОЗМОЖНОСТЕЙ, чтобы нивелировать СЛАБОСТИ	Избавиться от СЛАБЫХ СТОРОН, чтобы предотвратить УГРОЗЫ

Рисунок 4 - Формирование стратегических опций на основе SWOT-анализа

Первый блок отражает «наступательные» действия, т.е. то, за счет чего компания может вырваться вперед. Благоприятными рыночными возможностями нужно уметь воспользоваться, однако если приложить к этому имеющиеся конкурентные преимущества, можно добиться существенного успеха. Блоки два и три характеризуют «оборонительные» действия, необходимые для того, чтобы нейтрализовать отрицательные моменты – слабости самой компании или угрозы внешней среды. Самым опасным является четвертый блок. Сочетание внутренних слабостей и реализованной угрозы может потенциально привести компанию к краху, поэтому важнейшей задачей здесь является разработка мер по уменьшению влияния слабых сторон компании или их полного устранения. Очевидно, что существует огромное количество способов воспользоваться положительными факторами и нивелировать отрицательные, и единственно верного ответа здесь не существует.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Д. Аакер. - СПб.: Питер, 2007. 496 с.
2. Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст] / О.С. Виханский. - М.: Гардарики, 1999. 296 с.
3. Гурков, И.Б. Стратегия и структура корпорации [Текст] / И.Б. Гурков. - М.: Дело, 2006. 320 с.
4. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний [Текст] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро - М.: Высшая школа, 2000. 587 с.
5. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент [Текст] / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: Инфра - М, 1999. 288 с.
6. Мескон, М. Основы менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Дело, 1997. 704 с.
7. Минцберг Г., Альстрэнед Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / Минцберг Г., Альстрэнед Б., Лэмпел Д. - СПб.: Питер, 2001. 336 с.
8. Фэй, Л. Курс MBA по стратегическому менеджменту [Текст] / Л. Фэй, Р. Рэнделл. - М.: Альпина паблишер, 2002. 608 с.

Пасенко Денис Витальевич

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»
 125993, Москва, Ленинградский просп., 49.
 Аспирант кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»
 Тел.: 8-910-433-85-37; 8-906-706-03-71
 E-mail: dpasenko@mail.ru

М.И. КУТЕР, М.М. ГУРСКАЯ, А.Г. ШИХИДИ

ЧТО ПОЗВОЛИЛ УВИДЕТЬ ПЕРЕВОД «СОВЕРШЕННОГО КУПЦА?»

В статье проведен детальный анализ мнений различных авторов на трактовку произведений Жака Савари «Совершенный купец» и Федерико Мелиса «Документы истории экономики XIII-XVI вв.», которые оставили глубокий след и повлияли на формирование современного бухгалтерского мышления. Авторами дано пояснение ряда неясностей и неточностей перевода данных произведений и представлено авторское видение изложенных в книгах теорий.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, хозяйственная деятельность, баланс, капитал, инвентаризация

In article the detailed analysis of opinions of various authors on treatment of products of Jacque Savari «the Perfect merchant» and Federigo Melisa «Documents of history of economy XIII-XVI centuries» which have scarred is carried out and have affected formation of modern accounting thinking. Authors give the explanatory of some ambiguities and discrepancies of transfer of the given products and author's vision of the theories stated in books is presented.

Key words: book keeping, economic activities, balance, the capital, inventory

(Продолжение, начало в №2) Баланс выявления финансового результата Савари выражает интересы собственников или менеджмента. Цель построения такого баланса - через финансовый результат (прибыль или убыток) увидеть эффективность вложений капитала и проанализировать качество управления. Следовательно, в такой баланс должно включаться только имущество, участвующее в формировании финансового результата, т.е. профессиональное имущество. Здесь Савари как бы развивает один из ключевых принципов-требований динамической бухгалтерии - обособленного предприятия (обособленного имущества), на который, как известно, первым обратил внимание А. ди Пиетро. По утверждению Я. Соколова, «он, очевидно, был первым, кто строго разделил собственника и предприятие [2, с. 73].

Поскольку при построении баланса финансового результата (эффективности вложения капитала) нет необходимости исследовать последствия фактов хозяйственной жизни, приведших к реальной ликвидации предприятия и распродаже его имущества для покрытия долговых обязательств перед кредиторами, а на первый план выдвигается анализ эффективности использования этого имущества, то также отсутствует потребность в оценке имущества по ценам возможной или реальной продажи. Именно по этой причине Савари предлагает вести учет имущества в исторической оценке приобретения или создания имущества.

Алгоритм построения баланса финансового результата описан Ж. Савари в главе 38: «О порядке, которого торговцы должны придерживаться, чтобы составить свою Опись в соответствии с последним Ордансом» [7, с. 327].

Савари пишет: «Наконец, чтобы торговец, который составляет свою опись, знал, потерял ли он или заработал, начиная с первого дня, как он вошел в коммерцию, или со времени своей последней описи, если такая была уже сделана, надо подвести баланс, а для этого надо открыть лист, на котором будут выписаны итоговые статьи, а посреди листа надо поставить: «Баланс настоящей описи». Со стороны дебета надо поставить «Всего объема товаров, активных долгов, которые мне должны (или нам должны, в случае если имеется общество), а также денег, находящихся в кассе, относящихся к настоящей описи» и записать общую сумму. Со стороны кредита надо поставить «Имеется в качестве пассивных долгов, которые я должен (или которые мы должны), содержащиеся в настоящей описи», и записать по линии общую сумму» [7, с. 327].

«Далее запишем «Мой основной капитал (или наш основной капитал) в соответствии с Уставом нашего общества на такой-то день» и сумму по линии, а затем надо записать выигрыш или потерю, если таковые имеются, следующим образом «В качестве сальдо настоящей описи, признаваемого прибылью, которую Господь соизволил мне дать (или нам дать), начиная с первого дня сентября 1672 и по сегодняшний день 1 сентября 1673», а также подвести сумму чертой. Эти три суммы, сложенные вместе, будут равняться той же сумме, которой равняются товары, деньги в кассе, а также активные долги, которые были отнесены в дебет.

Таким образом, баланс описи будет сделан: посредством чего торговец увидит сразу, на какую сумму он имеет товара в магазине, денег в кассе, активных долгов, а также в деталях то, что он должен, собственный капитал, а также прибыль или убыток, которые он сделал со времени последней описи до другой» [там же].

Заметим, Ж. Савари представлял инвентарный баланс в виде счета двойной бухгалтерии. Левую сторону он называет «Дебет» счета, а правую - «Кредит» счета. Балансирующим показателем выступает «Общая стоимость товаров, активных долгов, а также денег, находящихся в кассе» (профессиональное имущество - A_1^{Prof}), в лирах - 35 434.2.1 (стр. 345 Комментария). Полная стоимость товарных запасов, включенных в этот итог, оценена по себестоимости.

Сумма долговых обязательств также берется из инвентарной описи (последняя страница Описи - стр. 346 Комментария) -10022.1. Размер собственного капитала в примере Савари [7, с. 349] в размере 20000 лир переписывается в баланс из Устава. Далее по формуле (1) рассчитывается финансовый результат - прибыль, равная 5411.1.1.

Необходимо обратить внимание, что пример Савари описывает баланс, построенный по Кодексу в первые шесть месяцев после вступления Кодекса в силу. Если в дальнейшей практике пользоваться величиной Уставного капитала, то всегда будем получать финансовый результат с начала деятельности предприятия.

Применение устанавливаемого «сорго» (как в примере компании Альберти) исключается, так как законы Римского права (подтвержденные Рецепцией) не позволяли действующим предприятиям потреблять прибыль до ликвидации предприятия и покрытия всех долгов. Видимо, в последующие периоды для выявления периодического финансового результата следовало к величине Уставного капитала присоединять накопленную с начала деятельности прибыль (убыток), то есть учитывать инвестированный и реинвестированный капитал. Правда, об этом в главе 38 автор комментария не упоминает.

Баланс фиктивной ликвидации ориентирован не на статику прекращения деятельности, а на статику продолжения деятельности. Следовательно, баланс фиктивной ликвидации не результат реальной ликвидации предприятия, а информационная база для анализа юридических и экономических предпосылок такой ликвидации.

Интересы кредиторов определяют цель построения такого баланса: контроль за способностью субъекта хозяйствования покрыть наличным имуществом долговые обязательства. Претензии кредиторов распространялись как на профессиональное, так и на личное имущество владельцев предприятий. Следовательно, в таком балансе учитывалась конкурсная масса профессионального и личного имущества.

Поскольку имущество исследуется на предмет возможной продажи при банкротстве, то в его состав включается только то, которое подлежит продаже и принадлежит на праве собственности (не учитывается арендованное имущество, нематериальные активы, до середины XIX в. не включается дебиторская задолженность, а потом еще длительное время учитывалась только задолженность, поступление которой очевидно).

Для построения баланса фиктивной ликвидации Савари предлагает из общей инвентарной описи (для индивидуального торговца) и дополнительных персональных инвентарных описей (для участников товариществ) добавить в баланс личное (персональное) движимое и недвижимое имущество. Савари пишет в Комментариях: «После того, как баланс будет сделан, чтобы удовлетворить требованиям Ордонанса, он поставит со стороны

дебета всю мебель обстановки, бриллианты, посуду из серебра, если такая есть, а затем недвижимое, и в строчку запишет стоимость всего этого, чтобы соотнести суммы всего вместе, и чтобы посмотреть, к какой сумме поднимется все его добро» [7, с. 327]. К движимому имуществу относятся «Десять унций серебряной посуды по 28 ливров за унцию» и меблировка (в примере, 4480 лир), а в недвижимое имущество Савари включил «Дом, расположенный в таком-то месте» (15000 лир). Сумма, к «которой поднимется все его добро» в примере равна в лирах 54914.2.1.

Особо важно отметить, что Савари показывает персональное имущество в «оценке», так как кредиторам важно знать, какую сумму можно выручить от продажи имущества в случае краха заемщика (должника). При фиктивной ликвидации не может быть никакой иной оценки имущества, кроме возможной цены продажи, которую относят к рыночным оценкам, но которую нельзя признать объективной. Для обоснования возможной цены продажи Ж. Савари в («Le parfait negociant» [7]) применяет «*принцип наименьших цен*». Если продажные цены на отчетную дату в результате изменения моды или другого снижения цен более низкие, чем первоначальные затраты по приобретению, то при оценке таких объектов движимого и недвижимого имущества (а в отдельных случаях, как описано выше, товарных запасов) применяются рыночные цены. И, наоборот, при более высокой текущей рыночной стоимости, возникшей на дату построения баланса фиктивной инвентаризации, объекты должны оцениваться по их себестоимости.

Баланс фиктивной ликвидации основывался на расчете чистой стоимости имущества предприятия (Eq_1^{Total}) как разницы между имуществом предприятия, оцененного по цене возможной продажи ($A_1^{Prof} + A_1^{Pers}$), и долговыми обязательствами организации (L_1):

$$(A_1^{Prof} + A_1^{Pers}) - L_1 = Eq_1^{Total} . \quad (1)$$

В Комментарий следует: «...надо будет сверху поставить общую сумму пассивных долгов, которые он должен вычесть; и то, что останется после вычитания, это будет в реальности то, что он имеет из добра» [там же]. Таким образом, в заключительной части баланса фиктивной ликвидации подсчитывается «Сумма, которую составляют все мое имущество» (в лирах 54914.2.1) и «из чего вычитаются пассивные долги, предназначенные перечисленным в настоящей Описи» (в лирах 10022.1). «Исходя из этого все мое имущество составляет» в лирах 44891.1.1.

Пример баланса фиктивной ликвидации, приведенный Ж.П. Савари [7, с. 348], свидетельствует о наличии запаса прочности у товарищества. На дату инвентаризации ему не грозит банкротство, так как после погашения долгов товарищество располагает имуществом, свободным для производственной деятельности на указанную сумму.

Далее в Отчете, а это можно утверждать с уверенностью, что балансы Савари, были не чем иным, как бухгалтерской отчетностью, автор вводит требование обязательного подтверждения содержания отчета личной подписью составителя: «... и если нет компаньона, надо будет поставить внизу, то есть после баланса, движимого и недвижимого, *Окончание первой описи, содержащей столько-то целых листов бумаги, мною парафированной, которую я хорошо и должным образом проверил и подписал в таком-то месте, такого-то дня и года, а затем ее подписать*». ... «Если это два Торговца-компаньона вместе, надо поставить: *«Мы ниже подписавшиеся такой-то и такой-то компаньоны, признаем, что составили вместе настоящую опись, содержащуюся во всех полных листах, парафированную нами такими-то, которую мы хорошо и должным образом проверили, и подписанную нами вдвоем в таком-то месте этого первого дня такого-то месяца и года и это для нашего такого-то, а затем ее подписать*» [7, с. 327-328].

Савари завершает предписание: «Это тот порядок, в котором торговцы должны составлять свои описи, ... чтобы все типы торговцев, которые занимаются коммерцией любого вида товаров, могли бы суметь составить опись, чтобы соответствовать восьмой Статье Ордонанса, ..., не боясь, что никогда не делали ее в своей жизни» [7, с. 328].

Баланс реальной ликвидации. При недостаточности имущества для покрытия долговых обязательств товарищество или индивидуальный торговец признается несостоятельным для ведения дел и к нему применяется процедура банкротства. После удовлетворения первичных имущественных исков кредиторов возможны *остаточные иски собственников*. Претензии владельцев имущества могут иметь место при реальной продаже имущества выше стоимости планируемой цены продажи (возможной цены продажи в балансе фиктивной ликвидации). В подобной ситуации баланс реальной ликвидации выражает остаточные интересы собственников и все показатели отражены по данным бухгалтерского учета в реальных ценах продажи и реальных суммах погашения долгов:

В общем виде балансы Ж. Савари можно систематизировать в табл. 2.

Спорные положения комментария. Далеко неоднозначно исследователи Коммерческого Кодекса оценивают вклад Ж. Савари. Э. Шмаленбах был первым, кто выделил в *Ordonnance* альтернативные задачи баланса (или точное отражение стоимости имущества и/или исчисление прибыли) и пришел к выводу, что до издания Кодекса «...исчисление финансовых результатов было более важно» [Цит.: 5, с. 21-22].

Современный исследователь Д. Шнайдер (1976 г.) по своим взглядам близок к Э. Шмаленбаху. Он считает, что вплоть до XIX в. прибыль не имела самостоятельного значения, исключает наличия в трудах Ж. Савари распределения прибыли до закрытия предприятия.

Ж. Ришар, наоборот, выступая на Конгрессе Европейской Ассоциации бухгалтеров (Копенгаген, 2002 г.) [10], подверг критике мнение Д. Шнайдера. Со ссылкой на текст «*Le partait negociant*» Ж. Ришар утверждал, что Ж. Савари был первым, «кто разрешил участникам командитных товариществ потреблять прибыль до конца срока договора».

Таблица 2 - Интерпретация теории многообразия балансов Ж. Савари

Наименование	Интересы	Цель построения	Имущество	Источник информации	Оценка имущества
Эффективности вложения капитала (инвентарный)	Собственники и менеджмент	Исчисление финансового результата деятельности	Профессиональное	Физическая инвентаризация	По себестоимости
Фиктивной ликвидации	Кредиторы	Оценка имущественного положения при «фиктивной» ликвидации (проверка способности погашения долговых обязательств)	Профессиональное и личное	Физическая инвентаризация	По стоимости возможной продажи
Заключительный ликвидационный	Остаточный интерес собственников	Раскрыть финансовые результаты в случае действительного прекращения деятельности	Профессиональное и личное	Учетные данные об итогах ликвидации предприятия	По стоимости реальной продажи имущества

Ж. Ришар развивает мысль Фремери, что в комментариях к Кодексу Савари выступил против Стракка и победил его. Как известно, Стракка еще в начале XVI в. отстаивал консервативные идеи Рецепции римского права: *имущество и прибыль можно распределять только по истечении срока товарищества и погашения долговых обязательств*.

Обратимся непосредственно к тексту «Le partait negociant». В гл. 40 «Об обществах под коллективным именем нескольких человек, в командитном товариществе, анонимных, а также о формальностях, которые надо соблюдать, чтобы они были хорошими, а также законными» на стр. 368-369 Савари приводит девять положений «... что касается средств и соображений, которые надо иметь, чтобы добиться успеха» [7, с. 368].

Положение шестое рассматривает «какую сумму тот, кто держит Коммерцию, должен ежегодно брать для своего кормления и содержания, и будет ли он ее брать из прибыли, которая будет ему принадлежать в товариществе, или нет» [7, с. 369].

Ж. Ришар видит в данном положении разрешение досрочного потребления прибыли. По нашему мнению, из данного текста комментария это далеко не очевидно. Обсуждается положение «о нормированных (ограниченных) авансах выданных» и «отсрочке их погашения». Один компаньон вложил в дело все свое имущество, другой (командитист или вкладчик, как правило, человек «знатного происхождения, также дворяне и люди в мантиях» [7, с. 367]) - свободные деньги. Последний не будет участвовать в делах товарищества, а будет ожидать причитающийся ему интерес. Соответственно, возникает вопрос: из каких средств обеспечить основному участнику пропитание? Савари находит разумный компромисс: выдавать долгосрочный аванс, который зачитывается при распределении прибыли. Более того, при таком подходе суммарная стоимость имущества не уменьшится. Выданные компаньону денежные средства превратятся в дебиторскую задолженность (активные долги), что не окажет влияния на финансовый результат.

Следовательно, Ж. Савари, разработавший законодательную базу от имени Короля Людовика XIV, не давал оснований для потребления части прибыли по отчетным периодам. Юридически эта норма будет закреплена значительно позже, в конце XVIII в. в Прусском земельном уложении (1794 г.).

Значение теории многообразия балансов. Бухгалтерский учет, первостепенной целью которого признано выявление финансового результата, называется *динамическим*. Действительно, Савари, как управленец, всегда на первое место ставил баланс финансового результата. А.Тер Вен признает данные инвентаризации в первую очередь источником динамического баланса: «Ж. Савари можно представить едва не лучшим представителем динамической трактовки учета, так как цель инвентаризации он видит не только в определении стоимости имущества..., но и в исчислении результатов» [6, р. 16].

Сегодня отдельные авторы называют баланс финансового результата (эффективности вложений капитала) динамическим балансом. Такой подход представляется несколько опрометчивым. Во-первых, Ж. Савари не владел этим термином и тем более им не пользовался (скорее всего, в XVII в. он не употреблялся вообще). Во-вторых, понятие динамического бухгалтерского учета несколько шире, чем использование понятий учетного периода, применение принципа обособленного предприятия и учет по себестоимости (т.е. элементы динамического учета, введенные Ж. Савари в систему статического учета для выявления финансового результата). Динамический учет не возможен без перманентной инвентаризации всех фактов хозяйственной жизни, применения метода начислений - способа учетной политики, позволяющего привести к одному учетному периоду полученные доходы и обеспечившие их расходы за счет капитализации и декапитализации затрат и резервирования.

Бухгалтерский учет, основная цель которого - определение того, позволит ли продажа всего имущества в конкретный момент времени получить сумму, необходимую для оплаты долговых обязательств (установление имущественного положения собственников), и вторичная цель - выявление финансового результата, называемого *статическим бухгалтерским учетом*.

В основе статического бухгалтерского учета лежат моментальные (на конкретный момент времени) показатели дискретной инвентаризации имущества и долговые обязательства. Стоимостная оценка имущества базируется на субъективной цене возможной продажи при фиктивной ликвидации, ориентированной на бухгалтерский консерватизм

(осторожность в оценке): бухгалтер склонен скорее занижить стоимость активов, чем завысить ее.

Таким образом, можно сделать вывод, что Ж. Савари обосновал и практически узаконил статическое направление в учете, введя обязательную процедуру периодического построения баланса по инвентарю, определил сроки проведения инвентаризации (не реже одного раза в два года, а несколько позже - ежегодно) и состав имущества, включаемого в инвентарную опись. В XV-XVII вв. основной формой хозяйственной жизни выступало частное предпринимательство, где инвентаризация служила исключительно целям контроля. Кодекс не только продекларировал преемственность задачи обеспечения сохранности имущества, но и увязал инвентаризацию с задачей самоинформирования предпринимателей (удовлетворения информационных запросов собственников), выведя ее на передний план, превратив в информационную основу отчетности.

Заключение. Статический учет создавался постепенно с XIII по XIX вв. В XIX столетии практика статического учета получила объясняющую его теорию. Среди теоретиков статического учета следует выделить Г.В. Симона, Ф. Никлиша, В. Ле Кутре и др.

В XVII в. формирование статической и динамической учетных философий связано с именем знаменитого французского исследователя учета Ж. Савари, почитаемого как представителями статического, так и динамического направления в бухгалтерском учете и признанного одной из знаковых фигур в ряду выдающихся творцов бухгалтерского учета, заслуги которого многие исследователи, в частности француз Р. Обер, противопоставляли заслугам Луки Пачоли. Если почти все исследователи до Обера определяли переломным моментом в истории учета возникновение двойной бухгалтерии и в связи с этим делали упор на труде Л. Пачоли, Р. Обер, уже в наши дни, выделял этапы периодизации бухгалтерского учета [2, с. 15], центральной фигурой, сыгравшей решающую роль в истории учета, объявил Ж. Савари. До него вся бухгалтерия носила справочный характер, она облегчала хозяину вести дела, помогала ему в его «мелких пожизненных хлопотах по добыче славы и денег». Именно Р. Обер указал, что триста лет истории учета - это история юридической школы, связывал ее с трудами Ж. Савари, сформировавшими юридическую доктрину бухгалтерии.

В 1675 г. Ж. Савари издал труд «*Le partait negociant*», в котором он сформулировал принципы многообразия балансов и выдвинул требование к учету имущества *по цене возможной продажи при фиктивной ликвидации и исторической стоимости (по себестоимости) для выявления финансового результата*. Ж. Савари обосновал «принцип наименьшей цены».

Здесь уместно заметить, что и во времена Л. Пачоли (когда учет велся в рамках семьи - единоличного хозяйства) в бухгалтерскую информационную систему включались как средства производственной деятельности предприятия, так и личное имущество собственников предприятия (претензии кредиторов распространялись и на имущество, которое служило для личного пользования). Ж. Савари провел различие между *инвентарным балансом*, содержащим только данные об имуществе, которое собственники вложили в предприятие, и *конкурсным балансом*, включающим также сведения о личном имуществе собственников. Отдавая предпочтение инвентарному балансу, Ж. Савари как бы предсказывал принцип самостоятельного предприятия (обособленного имущества).

Ж. Савари следует считать первым управленцем, принимающим управленческие решения на основе бухгалтерской отчетности - баланса. Для этих целей он первым увидел целесообразность экономического анализа баланса.

Ж. Савари поднял роль инвентаризации (при обеспечении сохранности имущества собственников и их информационном обеспечении), узаконил бухгалтерскую отчетность, ввел обязательность ее построения. В трудах Ж. Савари содержатся элементы динамического учета, главной целью которого считается *выявление финансового результата*.

Сегодня в России проявляется интерес к трудам Ж. Савари. Изучение наследия великого исследователя учета не случайно.

Развитие мирового бухгалтерского учета за последние 150-160 лет можно охарактеризовать тремя этапами:

- с 1850 г. по конец XIX в. - статический учет, направленный на интересы кредиторов;
- в течение XX в. - динамический учет, выражающий интересы собственников;
- с начала XXI в. - актуарный учет, направленный на интересы потенциальных и настоящих инвесторов.

Статическому учету, выразившему интересы кредиторов, свойственно определение достаточности имущества для покрытия долговых обязательств, учет имущества осуществляется по возможной цене продажи. В этой связи под активами понималось имущество, обладающее способностью погашать долги. Поскольку такой способностью обладало только имущество, принадлежащее на праве собственности, то, как правило, не подлежало сомнению *определение актива как имущества, принадлежащего на праве собственности*. Соответственно, в качестве стоимостной оценки такого имущества применялась возможная цена продажи при ликвидации предприятия. В большей степени этому соответствовала обоснованная Ж.П. Савари еще в 1675 г. оценка наименьшая между текущей рыночной и себестоимостью. При данном типе учета возможен только кассовый метод признания дохода.

Динамический учет ориентирован на настоящих собственников, его цель - определение эффективности вложенного капитала (выявление финансового результата), учет имущества ведется по исторической стоимости (себестоимости), применяется метод начисления доходов (правовая трактовка - по переходу права собственности на объект сделки) и расходов. В динамическом учете объекты не подлежат продаже, как при ликвидации, и, следовательно, нет необходимости его оценки по возможной цене продажи. Основной оценкой такого учета выступает себестоимость.

Актуарный учет направлен на интересы потенциальных и настоящих инвесторов. При таком типе учета возникает целесообразность формирования имиджа рыночной привлекательности организации, а в связи с этим необходимость определения рыночной стоимости предприятия как единого комплекса для его представления на бирже. Заметим, актуарный учет - это не возврат к статическому учету и не оценка отдельных объектов с целью покрытия долговых обязательств. Это определение стоимости имущества предприятия при условии его продажи или покупки как целого комплекса, средство для привлечения новых собственников. Основная оценка - справедливая стоимость. *Справедливая стоимость - это та сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами*. Применяется метод начисления доходов (экономическая трактовка - доход признается в момент выбытия объекта сделки).

Это особенно важно для России, которая на долгие годы плановой экономики задержалась в статическом учете, и сейчас находится на переходе от динамического к актуарному учету.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета: учебник [Текст] / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. - М.: Магистр, 2008. - 287 с.
2. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. [Текст] / Я.В. Соколов. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 638 с.
3. Пачоли, Л.: Трактат о счетах и записях [Текст] / под ред. проф. М.И. Кутера.- М.: Финансы и статистика; Краснодар: Просвещение-Юг, 2009. - 308 с.
4. Oberbrinkmann Fr. Statische und dynamische Interpretation der Handelsbilanz. IDW-Verlag GmbH. - Dusseldorf, 1990.
5. Обербринкманн, Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса: Пер с нем. [Текст] / Под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 416 с.
6. Ter Vehn Albert. Di Entwicklung der Bilanzauffassungen bis zum ADHGH, in: Jg/6 (1929).

7. Savary, J., Le parfait négociant ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce ... et l'application des ordonnances chez Louis Billaire... ; avec le privilège du ROY. (Reproduction en fac similé de la 1ère édition par Klassiker der Nationalökonomie, Allemagne, 1993).
8. Federigo Melis. Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI, Leo S. Olschki, Firenze, 1972.
9. Zybon Adolf. Die wechselscitigen Einflüsse zwischen Betriebswirtschaftslehre und dem Handelsrecht in Bilanzfragen. Koln, 1958.
10. Richard J. History of fair value in accounting legislation of France and Germany from 1673 to 1914. Copenhagen, 2002.
11. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. [Текст] / Ж. Ришар. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 160 с.
12. Кутер, М.И. Проблемы статического и динамического бухгалтерского учета в трудах Ж. Ришара. [Текст] / М.И. Кутер, Е.И. Ханкоев // Бухгалтерский учет. - 2002. №20. с. 58 - 62.
13. Кутер, М.И. Теория многообразия балансов Ж.П. Савари. [Текст] / М.И. Кутер, М.. Гурская // Бухгалтерский учет. - 2003. №6. С.60 - 61.
14. Кутер, М.И. Теория бухгалтерского учета. [Текст] / М.И. Кутер. - М.: Финансы и статистика, 2004 г. - 592 с.
15. M.I. Kuter, M.M. Gurskaya, A.G. Shikhidi. Теория многообразия балансов Жака Савари - один из ключевых моментов развития бухгалтерского учета. / Business Analysis, Accounting, Taxes and Auditing. Proceedings of International Conference. Tallinn, November 6-7, 2008.
16. M.I. Kuter, M.M. Gurskaya, A.G. Shikhidi. The Theory of Savary Jacques's Balance Diversity - the Studies Confirmed Over Hundred Years. / The 2009 American Accounting Association Annual Meeting, August 1-5, 2009, New York, NY, USA. Program and abstracts.

Кутер Михаил Исаакович

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
Доктор экономических наук, профессор
Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, аудит и автоматизированная обработка данных»
Тел.: (861) 2199-501
E-mail: rector@kubsu.ru

Гурская Марина Михайловна

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
Кандидат экономических наук
Тел.: (861) 2199-501
E-mail: rector@kubsu.ru

Шихиди Александр Георгиевич

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и автоматизированная обработка данных»
Тел.: (861) 219-95-01
E-mail: jeu@bk.ru

В.С. КРАСИЛЬНИКОВ

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье рассматриваются основные характеристики налога на прибыль, порядок формирования налогооблагаемой базы, а также представлено авторское видение порядка определения дохода для целей налогообложения и формирования финансового результата.

Ключевые слова: финансовый результат, налог на прибыль, налоговый учет

In article the basic characteristics of the profit tax, an order formation of taxable base are considered, and also author's vision of an order of definition of the income for the taxation and formation of financial result is presented.

Key words: financial result, the profit tax, the tax account

Для целей налогообложения финансовый результат не рассчитывается, вместо него определяется размер налогооблагаемой прибыли. Принципы формирования прибыли для целей налогообложения закреплены в гл. 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ и значительно отличаются от тех, которые приняты в бухгалтерском учете [1].

Прибыль для целей налогообложения – это расчетная величина, определенная в установленном законодательством порядке с учетом всех предусмотренных льгот и ограничений. Поэтому вполне возможна ситуация, когда в бухгалтерском учете получена прибыль, а в налоговом учете – убыток, и наоборот.

Природа различий связана в первую очередь с теми функциями, которые выполняет налогообложение прибыли. Как и любому другому налогу, налогу на прибыль присущи три функции: фискальная, регулирующая и контрольная. Их влияние на формирование налоговой базы представлены на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 – Характеристика функций налога на прибыль организаций

Для того чтобы провести критический анализ порядка формирования налогооблагаемой базы указанной системы налогообложения прибыли, необходимо рассмотреть базовые правила и процедуры, формирующие представление о ней. Объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиком (Рисунок 2).

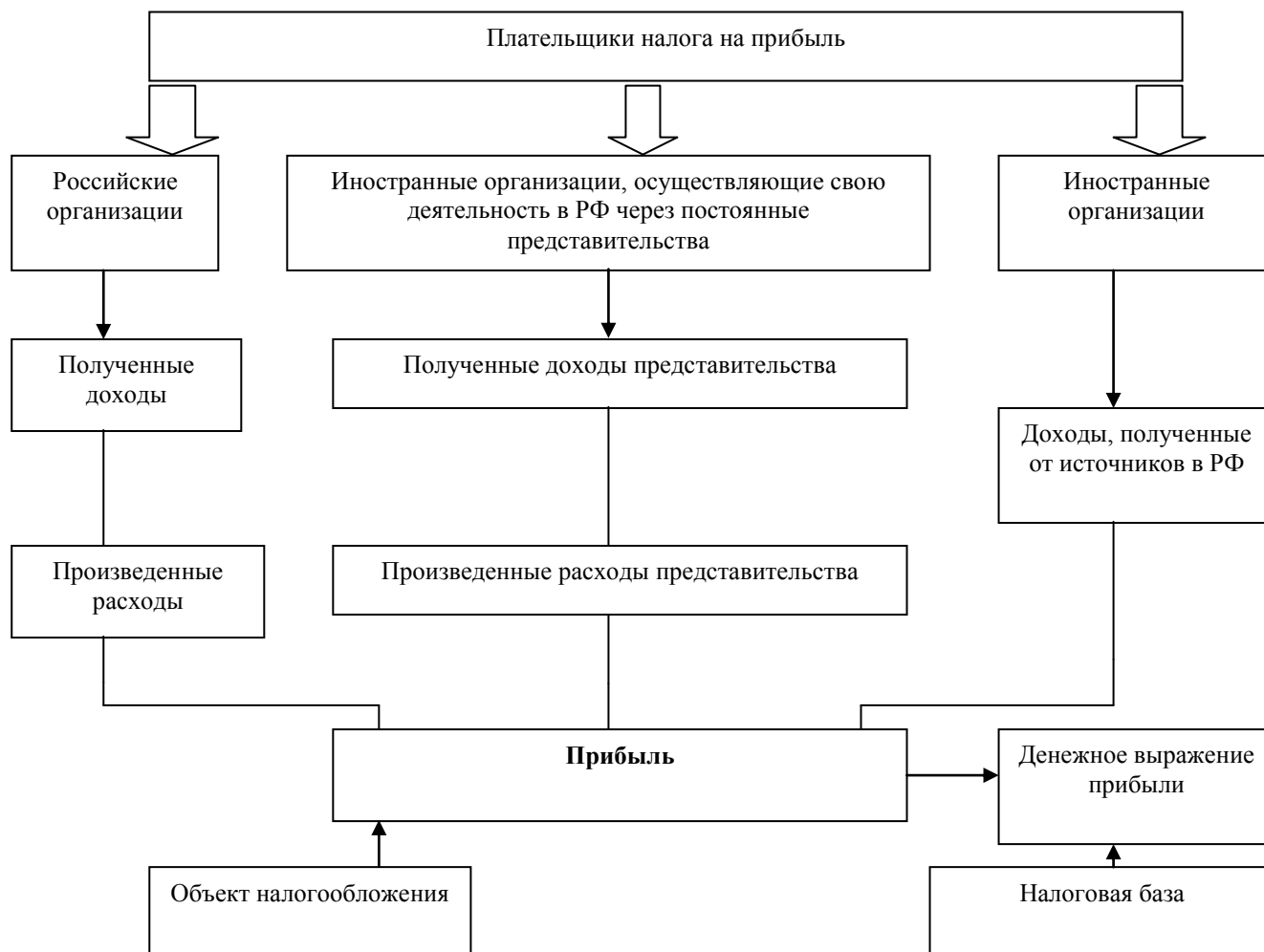


Рисунок 2 – Плательщики налога на прибыль, объект налогообложения, налоговая база

В свою очередь, прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. В НК РФ под доходами понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить (ст. 41 НК РФ). Из данного определения можно выделить три условия квалификации дохода [3]:

- 1) доход представляет собой экономическую выгоду;
- 2) такая экономическая выгода может быть оценена и подлежит учету для фискальных целей только в той мере, в которой ее можно оценить;
- 3) порядок определения экономической выгоды должен быть установлен в соответствующей главе специальной части Налогового кодекса РФ, в частности – в главе 25 НК РФ.

Центральным в приведенном определении, аналогично определению дохода для целей бухгалтерского учета, является понятие экономической выгоды. Поскольку, как уже отмечалось, в это понятие может вкладываться различное смысловое содержание, возникает вопрос о том, какой же доход имеется в виду - валовый, т.е. общая сумма поступлений, или чистый, т.е. доход за вычетом расходов.

Большинство специалистов склоняется к последнему варианту - например, И.А. Гуляева отмечает, что для организаций экономическая выгода - это всегда так называемый «чистый доход» или прибыль - выручка за вычетом расходов [5]. На тех же позициях стоит Г.Ф. Ручкина.

Аналогичная позиция в свое время высказана и Высшим арбитражным судом РФ, который в Постановлении от 18.12.2001 г. № 7275/00 отметил, что порядок определения прибыли с учетом затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и доходов от внереализационных операций с учетом расходов, с ними связанных, полностью отвечает принципу определения дохода как экономической выгоды, полученной хозяйствующим субъектом, закрепленному статьей 41 части первой НК РФ.

Не оспаривая уместность такого подхода в рамках ранее действовавшего законодательства о порядке формирования прибыли организаций, отметим, что в настоящее время он, по нашему мнению, требует пересмотра. Прежде всего, при таком подходе мы получаем противоречие со статьей 38 НК РФ, четко разделяющей понятия прибыли и дохода при перечислении объектов налогообложения. Кроме того, нельзя не учитывать тот факт, что в статье 41 НК РФ дана отсылка к положениям особенной части Кодекса, в частности - главы 25, уточняющей понятие дохода применительно к формированию финансового результата деятельности организации в целях исчисления обязательных платежей. А глава 25 НК РФ, в свою очередь, оперирует понятием дохода исключительно как валового дохода, взятого без учета расходов [3]. Таким образом, при применении изложенного подхода налицо логическое противоречие: одно и то же понятие в разных частях НК РФ используется в различном значении. В связи с этим неизбежно встает вопрос о принципиальной целесообразности включения в общую часть НК РФ понятий, которые не могут быть использованы при применении соответствующих глав специальной части НК РФ.

Предлагаем посмотреть на существующее определение дохода с несколько иной точки зрения.

С развитием имущественного оборота отношения между хозяйствующими и иными субъектами, имеющие своим следствием возникновение доходов, становятся все более многообразными.

Представляется, что целью определения, данного в первой части НК РФ, прежде всего является принципиальное установление природы дохода, что обеспечивает «отсеивание» тех поступлений, которые, возможно, отвечают с формальной точки зрения требованиям к доходам, установленным соответствующими главами специальной части НК РФ, но таковыми все же не являются, поскольку не воплощают в себе экономической выгоды для конкретных субъектов.

Расходами в соответствии со статьей 252 НК РФ признаются любые обоснованные и документально подтвержденные затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на увеличение дохода.

В международных стандартах для того, чтобы подтвердить обоснованность расходов (признать их) достаточно профессионального мнения бухгалтера.

В Налоговом Кодексе РФ под обоснованными расходами понимают экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Ст. 252 НК РФ устанавливает признание расходов в качестве таковых только в рамках деятельности, направленной на получение дохода. Отсюда следует, что затраты признаются, если они могут быть соотнесены с доходами. Таким образом, такая прибыль как объект налогообложения принципиально отличается от аналогичного показателя, отражаемого в бухгалтерском учете. Различия заключаются в том, что в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99) доходы и расходы организации в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности организации подразделяются на отдельные группы, состав которых может не совпадать с критериями, установленными налоговым законодательством. Принципиальная схема возможных корректировок приведена на рисунке 5.

Так, в качестве самостоятельных групп доходов для целей налогообложения выделяют две группы [3]:

- 1) доходы и расходы, учитываемые при исчислении налогооблагаемой прибыли;
- 2) доходы и расходы, не учитываемые при ее исчислении.

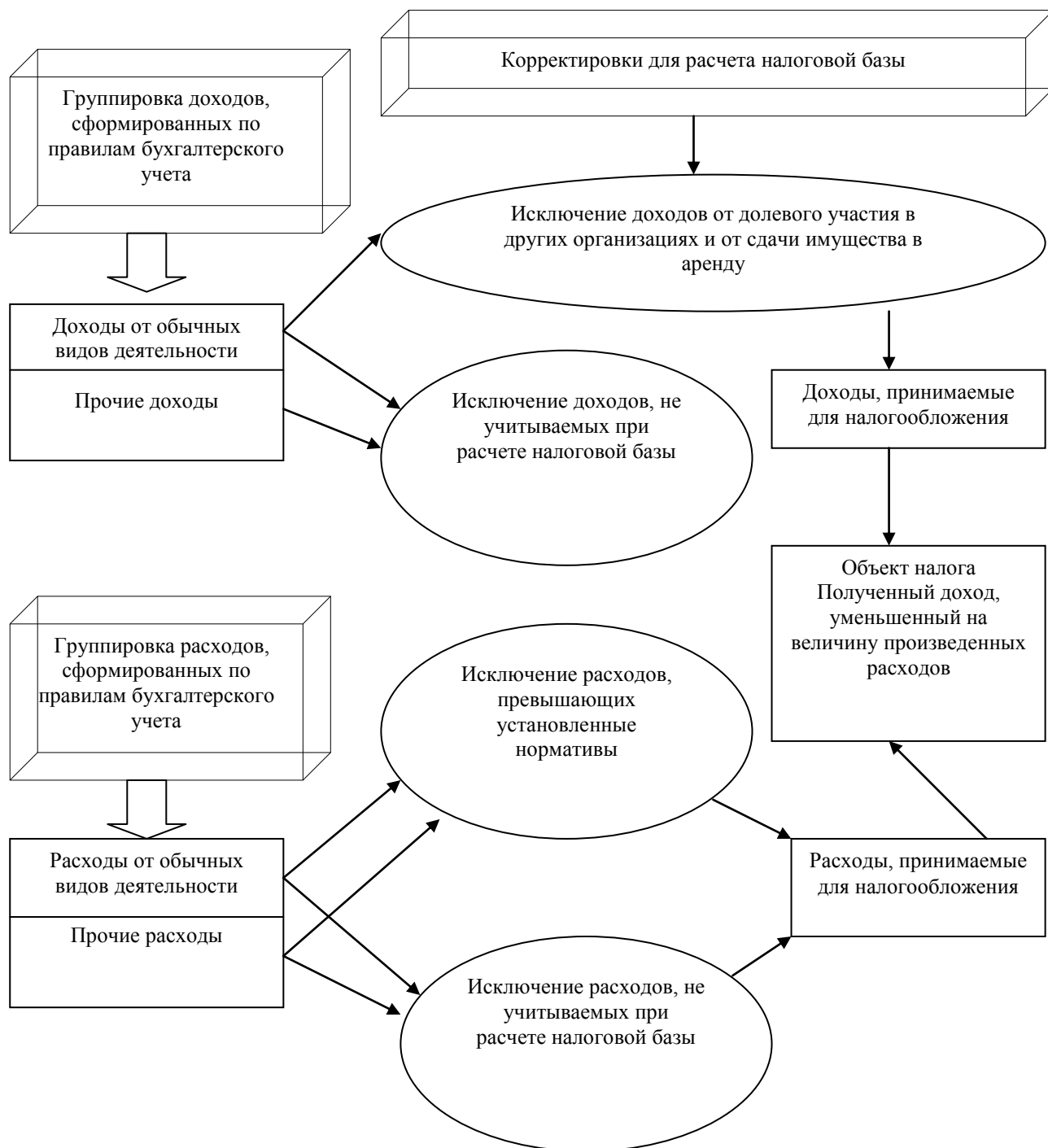


Рисунок 5 – Принципиальная схема корректировок показателя бухгалтерской прибыли для расчета налогооблагаемой базы

С помощью алгоритмизации конечных показателей соответствующих групп доходов и расходов, принимаемых при налогообложении прибыли, формируется конечный результат – налогооблагаемая прибыль.

Как и в бухгалтерском учете, в современной системе налогообложения прибыли определены критерии признания доходов и расходов. Налоговый кодекс предусматривает два метода, в соответствии с которыми доход может быть признан полученным, а расход – произведенным. Это метод начисления и кассовый метод [3].

Статьей 271 НК РФ предусмотрено, что при методе начисления доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав. Для доходов от реализации, если иное не предусмотрено главой 25 НК РФ, датой получения дохода признается день отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг, имущественных прав). Днем отгрузки считается день реализации товаров (работ, услуг), определяемый в соответствии с пунктом 1 статьи 39 НК РФ, независимо от фактического поступления денежных средств (иного имущества, работ, услуг, имущественных прав) в их оплату. В соответствии со статьей 273 НК РФ организации имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций, без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж, не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. Датой получения дохода в этом случае признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав.

Таким образом, критерии и принципы систематизации информации о финансовых результатах в разрезе бухгалтерского и налогового учета различны. Это, в свою очередь, приводит к усложнению процесс управления прибылью предприятия, так как увеличивает количество факторов, влияющих на нее. Подтверждением этого могут служить проблемы, вызванные введением норм налогового учета. По нашему мнению, основной проблемой на пути формирования информации о финансовых результатах в системе учета является то, что законодательство по налогу на прибыль вводит собственный понятийный аппарат. Поэтому традиционными терминами и понятиями бухгалтерского учета придается особый «налоговый» смысл, который часто противоречит общепринятым экономическим представлениям. Более того, стоит отметить, что негативным моментом налогового законодательства является также разнообразная трактовка одних и тех же понятий в разных статьях налоговых законов.

С точки зрения управления прибылью такие факты просто недопустимы по причине высокой цены ошибки. Основным объектом налогового учета (в соответствии со статьей 247 НК РФ) является прибыль, сформированная как разница между доходами и расходами предприятия. Таким образом, можно было бы сделать вывод о том, что объектами финансового и налогового учета финансовых результатов являются те же величины. Однако на основании выше изложенного этот вывод поспешен. Понятие доходов и расходов, их классификация, группировка и содержание в налоговом учете во многом отличаются от своих «одноименных соседей» в других видах учета. Теперь налоговый учет – это, по мнению законодателей, отдельный учет со своими, учетными регистрами и документами, который должен вестись на каждом предприятии. Следует отметить, что вышеприведенная проблема получила осязаемый практический резонанс: породила споры в среде бухгалтерского сообщества и среди консультантов. Понятно даже не бухгалтеру, что от степени разработанности налогового учета, его организации на предприятии будет, в конечном счете, зависеть величина налога на прибыль [3].

Выделение налогового учета как отдельной системы автоматически означает и отказ от других важнейших требований к ведению бухгалтерского учета, что также не способствует получению объективного и непротиворечивого результата.

Отсутствие в главе 25 НК РФ обоснованной методологии ведения такого учета не только создало значительные технические, организационные и финансовые трудности для хозяйствующих субъектов, связанные с постановкой учета, но и значительно усложнило процесс государственного контроля. Как следует из статьи 313 НК РФ, система налогового

учета организуется хозяйствующим субъектом самостоятельно. Налоговые и иные органы не вправе устанавливать для хозяйствующих субъектов обязательные формы документов налогового учета. Фактически это означает возможность разработки индивидуальной системы учета финансовых результатов каждым хозяйствующим субъектом, а следовательно, и необходимость для налогового органа разбираться в каждой такой учетной системе, что в конечном итоге снижает эффективность работы государства.

Цели, поставленные перед бухгалтерским учетом, не должны носить фискального характера. Налоговое же администрирование преследует, прежде всего, фискальные интересы, и поскольку хозяйствующие субъекты всегда будут стремиться к минимизации своих издержек по уплате обязательных платежей, государство вправе ограничивать и контролировать такие действия. Поэтому расхождения между бухгалтерскими и фискальными данными при исчислении финансовых результатов будут всегда иметь место. Однако это, по нашему мнению, не является достаточным поводом для отказа от системы бухгалтерского учета, с ее сформированными веками принципами, методами, понятийным аппаратом.

Для установления взаимосвязи между бухгалтерским и налоговым учетом прибыли необходимо выявлять различия, возникающие в результате применения разных правил определения прибыли.

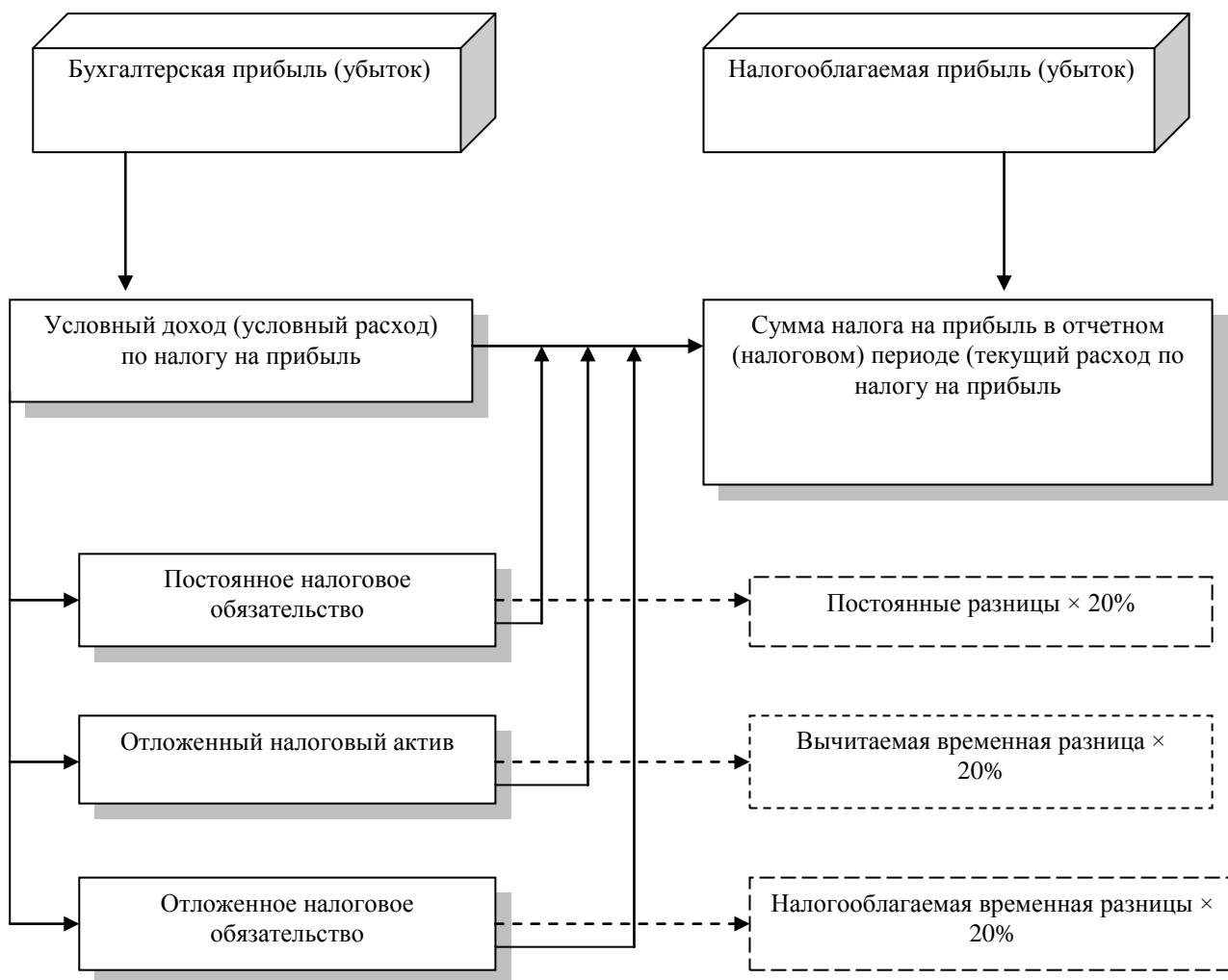


Рисунок 6– Отражение в учете расхождений между формированием бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли

Выявленные разницы в зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) слагаются из двух частей [7]:

- а) постоянные;
- б) временные разницы.

Временные разницы в зависимости от своей экономической природы подразделяются на две составляющие:

- а) вычитаемые временные разницы
- б) налогооблагаемые временные разницы.

Таким образом, первой учетной процедурой, связанной с применением рассматриваемого Положения, является определение сумм разниц и их идентификация в зависимости от характера влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток).

Следующей учетной процедурой, связанной с применением рассматриваемого нормативного акта, является трансформация выявленных разниц в условные значения бухгалтерского налога на прибыль.

Система корректировок и связанные с ней бухгалтерские проводки в соответствии с ПБУ 18/02, осуществляемые на основании данных налогового учета, представлены на рисунке 6.

Несомненным плюсом разработки и принятия указанного стандарта является то, что российский бухгалтерский учет еще на один шаг приблизился к международным стандартам. Применение метода отложенных налогов, закрепленного в ПБУ 18/02, позволило повысить информативность и объективность бухгалтерской отчетности, что, в свою очередь, является важным фактором для принятия управленческих решений.

Так, приведенный алгоритм идентичен регламентациям МСФО 12 поскольку показывает влияние на чистую прибыль не только текущего налога на прибыль, но и отложенного налогообложения.

В связи с этим, алгоритм учета налога на прибыль в ПБУ 18/02 можно считать механизмом реализации отражения влияния отложенного налогообложения на величину чистой прибыли в российском законодательстве.

Это означает конструктивное сближение ПБУ 18/02 с МСФО 12. Вместе тем из-за наличия указанных выше расхождений между ПБУ 18/02 и МСФО 12 сохраняется ситуация, в которых МСФО 12 предписывает иные действия в отношении отражения отложенного налогообложения, чем в ПБУ 18/02.

Сравнительная характеристика учета налога на прибыль по международным и российским стандартам отражена в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Сравнительная характеристика учета налога на прибыль по международным и российским стандартам

Признак сравнения	Единство	Различия
Терминология	Совпадение терминов «текущий налог на прибыль», «налогооблагаемые временные разницы», «вычитаемые временные разницы», «отложенное налоговое обязательство»	1) Использование в МСФО 12 термина «отложенное налоговое требование», а в ПБУ 18/02 – «отложенный налоговый актив», хотя по существу оба термина имеют одинаковый смысл 2) Наличие в ПБУ 18/02 и отсутствие в МСФО 12 понятий «постоянные разницы» и «постоянное налоговое обязательство»
Деление обязательств по налогу на прибыль на текущие и отложенные	Совпадение требований МСФО 12 и ПБУ 18/02	Нет
Определение временных разниц	Деление временных разниц на налогооблагаемые и вычитаемые	Различие в определении временных разниц

Продолжение таблицы 1

Определение отложенных налоговых активов (требования) и обязательств в отчетности	Совпадение регламентации МСФО 12 и ПБУ 18/02	Нет
Отражение отложенных налоговых активов (требований) и обязательств в отчетности	Требование отражения отложенных налоговых активов (требований) и обязательств в балансе и отчете о прибылях и убытках	1) Признание отложенных налоговых требований и обязательств согласно МСФО 12 в качестве доходов и расходов или капитала 2) Признание отложенных налоговых активов и обязательств согласно ПБУ 18/02 в качестве внеоборотных активов и долгосрочных обязательств
Оценка отложенных налоговых активов (требований) и обязательств в отчетности	Использование действующих ставок налога на прибыль для отражения текущих и отложенных налогов на прибыль	Возможность по МСФО 12 использования в ряде случаев объявленных ставок для отражения отложенных налоговых требований и обязательств
Влияние отложенного налогообложения на величину чистой прибыли (убытка)	Совпадение требований МСФО 12 и ПБУ 18/02	Нет

Как видно из таблицы 1, с введением в действие ПБУ 18/02 российский учет налога на прибыль значительно приблизился к регламентациям МСФО 12, хотя некоторые расхождения между ними еще остаются. Специалисты отмечают непроработанность ряда положений ПБУ 18/02 и его невысокий уровень по сравнению с аналогичным международным стандартом.

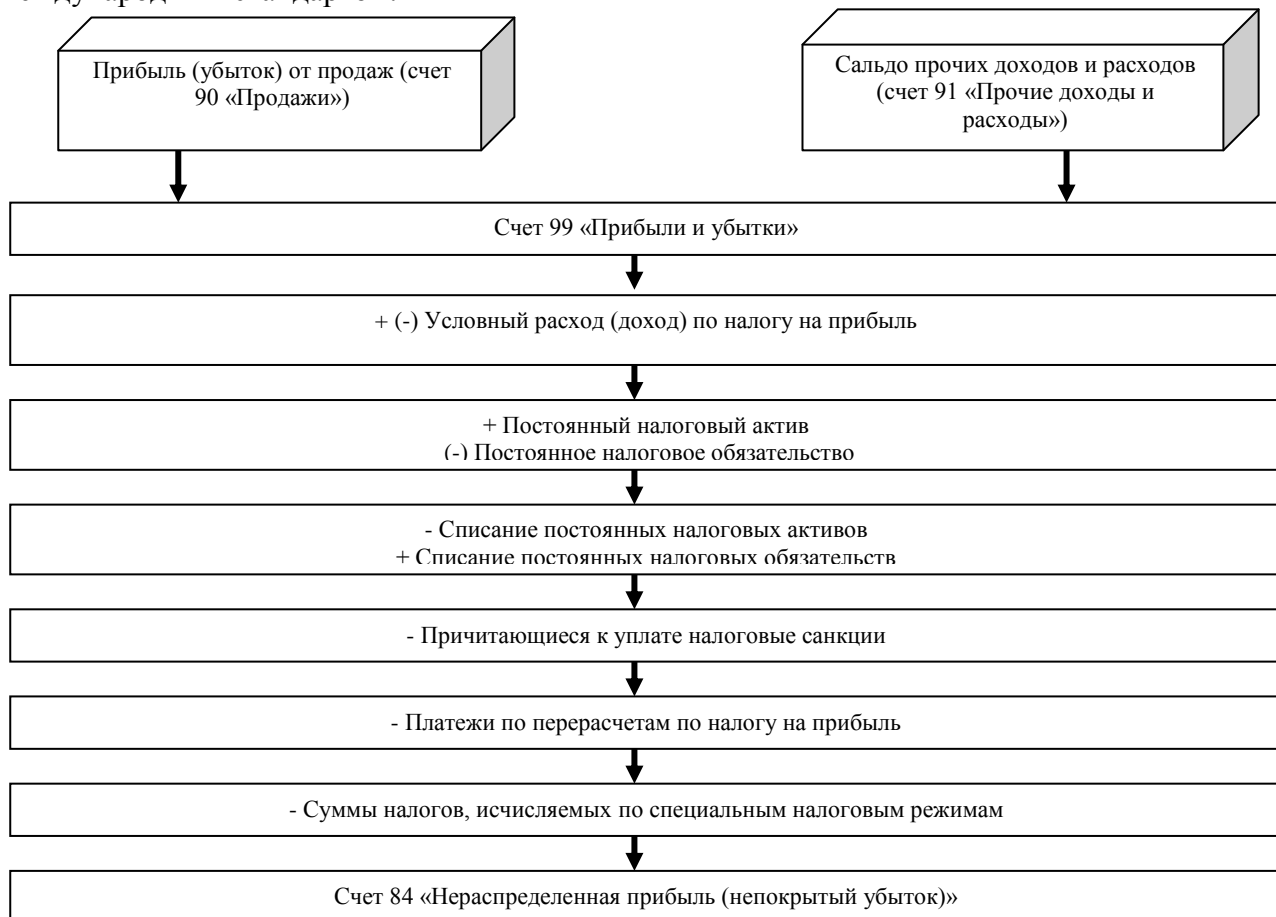


Рисунок 7 - Формирование финансового результата организации

По высказыванию И.Р. Сухарева, О.А. Сухаревой, «сравнивать российское ПБУ 18/02 и МСФО 12 – это все равно что сравнивать учебник арифметики для начальной школы и учебник математического анализа для вузов...»

Безусловно, введение подобного стандарта повысило трудоемкость бухгалтерского учета, а в условиях непродуманности многих его положений, а также значительного количества экономически неоправданных расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом, зафиксированных в главе 25 НК РФ – повысило многократно.

Однако, принятие ПБУ 18/02, по словам одного из его авторов А.С. Бакаева, побудило такие организации обратить внимание на систему правил бухгалтерского учета.

Также, предлагаемая методика отражения рассмотренных показателей несомненно усиливает информационные возможности подсистемы учета финансовых результатов в силу предоставления ею всех необходимых пользователю значений. Кроме того, предложенная методика формирования информации служит одним из элементов доказательной базы о возможностях бухгалтерского учета полностью интегрировать в себя налоговый учет прибыли.

Таким образом, с помощью алгоритмизации конечных показателей соответствующих групп доходов и расходов, используемых в бухгалтерском и налоговом учете процесс формирования конечного финансового результата представлен на рисунке 7 [6].

Таким образом можно сделать вывод о том, что формирование финансового результата в хозяйственном учете торговой посреднической организации базируется на взаимодействии двух информационных систем – бухгалтерского и налогового учета, однако порядок такого взаимодействия может быть различным и зависит от политической, географической, социальной и правовой специфики того или иного государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухгалтерский учет [Текст] / И. И. Бочкарева и др. – М.: ТК Велби, 2007. – 768 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 1) [Текст]. Принят Законом РФ от 31.07.1998г., №146 - ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) [Текст]. Принят Законом РФ от 05.08.2000г., №117 - ФЗ с последующими изменениями и дополнениями.
4. Пошерстник, Н.В. Краткий самоучитель по бухгалтерскому учету [Текст] / Н.В. Пошерстник, М.С. Мейксин. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2008. – 368 с.
5. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / С.М. Пястолов. – М.: Академический Проект, 2006. – 573 с.
6. Хендриксен, Э.С. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Э.С. Хендрексен, М.Ф. Ван Бреда. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
7. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля: учебное пособие [Текст] / В.А. Чернов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 686 с.

Красильников Валерий Сергеевич

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел.: 41-98-60
E-mail: orelbuin@yahoo.com

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СДЕЛОК M&A С УЧАСТИЕМ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ ЗА РУБЕЖОМ

В статье рассмотрены основополагающие принципы налогообложения российских инвесторов, которые участвуют в сделках слияния и поглощения в различных странах мира. Поднимаемые в статье проблемы, отражаются с учетом национальных систем налогообложения стран мира, в которых история осуществления сделок M&A имеет длинную историю.

Ключевые слова: налогообложение, слияние и поглощение, межгосударственное взаимодействие, инвестор.

This extract centers round the basis principles taxation of Russian investors, who takes part in bargains M&A in different countries of all world. The problem, which raise at the text, reverberated taking into account national systems of taxation of different countries of the world, at this countries history of bargains M&A has a long story.

Key words: taxation, mergers and acquisitions, inter-state, investor.

Основная цель, преследуемая компаниями, совершающими сделки M&A, - развитие бизнеса. Наряду с этим, осуществляя подобные операции, каждая сторона стремится сделать это наиболее эффективно не только с точки зрения полученной прибыли, синергетического эффекта, но и с точки зрения дальнейшего налогообложения полученных и получаемых в будущем доходов. Бизнес начинает активно использовать возможности минимизации налоговых платежей. Используя грамотно и профессионально корпоративные и налоговые «плюсы» разных государств, можно достичь больших успехов, не входя в противоречие с законом. При осуществлении сделок M&A перед инвесторами стоит множество вопросов, которые касаются как приобретения компаний, так и последующего налогообложения сделки. Опыт зарубежных стран, к сожалению, мало применяется в Российской Федерации. В то же время история развития интеграционных процессов насчитывает уже около 112 лет. Первая волна поглощений, по мнению экономистов, может быть отнесена к 1897 – 1904 годам.

Транснациональные сделки в общемировой практике также называют «сделки in-out». Они представляют собой инвестиции российских резидентов в экономику другой страны: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, сделки поглощения иностранных компаний и т.д. Подобные процессы характеризуют российский бизнес как конкурентоспособный на мировом рынке. Однако существует ряд черт, характерных для российских инвесторов.

1. Основная доля сделок приходится на десяток ТНК, принадлежащих преимущественно к нефтяной промышленности, и металлургии («ЛУКОЙЛ», объединенные в 2007 году «Обединенная компания «РУСАЛ», «Северсталь», НЛМК, «Мечел», «Евраз», Газпром», «Роснефть», «Атомэнергпром», «Атомэнергомаш»). В 2008 году, в условиях спада активности компаний, объем трансграничных сделок составил \$26,94 млрд. из них на долю российских приобретений зарубежных активов приходится 37,6%, а в стоимостном объеме – 32,7%. За предшествующий 2008 год российскими инвесторами было проведено 64 сделки на общую сумму \$10 млрд. в 2007 году этот показатель составлял \$23 млрд. Примером наиболее значимых и крупных сделок могут являться следующие приобретения, совершенные в металлургической и горнодобывающей отрасли: покупка ЗАО «ИК

«Миривест» Alphasteel (Великобритания) Ltd. (\$1,5 млрд.); ОАО «Мечел» купил 95,69% акций Oriel Resources (Великобритания) (\$1,5 млрд.);

2. Государственные органы тоже являются инвесторами в иностранные активы, так на балансе Росимущества находится 50%-ная доля в российско-вьетнамском СП «Вьетсовпетро».

3. Существенно сокращается налоговая база российского бюджета в результате трансфертных цен, специальных договоров ТНК с трейдерами, формально независимых от материнской компании. Индекс транснациональности российских компаний формируется за счет высокого уровня интернационализации их продаж, однако в то же время индексы интернационализации активов (основной показатель для ТНК) все-таки ниже аналогичных показателей ведущих ТНК развитых и развивающихся стран. Также по оценкам экспертов, только через схемы «ложного» перестрахования в зарубежные компании, фактически подконтрольные российским структурам в 2003-2004 годах было выведено от \$1,4 до \$1,8 млрд. ежегодно.

4. Покупка активов за рубежом способствует для бизнеса уменьшению издержек производства, приобретению конкурентных преимуществ, как на внутреннем рынке, так и при осуществлении экспорта. Приобретение зарубежного актива дает дополнительные материальные выгоды при дальнейших заимствованиях на международных рынках (снижает их стоимость) и проведении IPO (увеличивает спрос и повышает цену размещения). Сторонники глобализационных процессов придерживаются мнения, что зарубежная экспансия дает синергетический эффект для развития всего бизнеса материнской компании, а это в свою очередь положительно влияет на всю российскую экономику.

5. Несмотря на растущую активность российского бизнеса за рубежом (по данным исследования «Trust Barometer» Международной коммуникационной компании Edelman) в Европе ему доверяют лишь 15%, в Америке – 20%, в Азии – 42%, в Латинской Америке – 44%.

6. Объем российских инвестиций за рубежом по объему сопоставим с 1/5 ВВП страны, при рентабельности этих инвестиций минимум в 15-20% объем получаемого за их счет дохода может составлять 0,3 – 0,4% российского ВВП. Проблема состоит в том, что производственные активы компаний зарегистрированы в офшорных зонах, и это существенно меняет структуру ВВП.

7. С точки зрения национальной экономики тот факт, что значительная часть российского капитала вывозится, ограничивает вложения внутри страны. Также необходимо отметить, что «заработанная» внешней экономической деятельностью чистая прибыль, как правило, не ввозится в Россию, а практически полностью реинвестируется за рубежом, обеспечивая основной прирост иностранных активов.

8. По данным исследований M&A Intelligence, по географическому распределению сделки in-out с участием российских инвесторов (при условии если исключить крупнейшие сделки на сумму от \$2 млрд., выдвинувшие в число лидеров Швейцарию (Glencore), Канаду (LionOre), Турцию, Казахстан), лидирующие позиции в рейтинге после США и Италии могут занять страны СНГ – прежде всего Украина, Белоруссия, Узбекистан. Большая часть экспертов соглашаются с тем, что именно страны СНГ в ближайшем будущем станут основной сферой интереса для российских покупателей из отраслей потребительского сектора и инфраструктуры на ближайшие несколько лет. Важно отметить, что кроме несменных лидеров сделок M&A нефтегазовой отрасли и металлургии, обороты набирают и другие: машиностроение, финансы и легкая промышленность [1].

В сделках по слияниям и поглощениям в основном участвуют две стороны: покупатель и продавец. Проблемы налогообложения сделок M&A как с точки зрения приобретающей стороны, несущей финансовые затраты и наиболее заинтересованной в налоговом планировании, так и с позиции государств, резидентами которых являются стороны не всегда рассматриваются в равной степени объективно и внимательно. Покупатель, осуществляя налоговое планирование, заинтересован в том, чтобы свести к

минимуму приведенную стоимость налоговых платежей, защититься от налоговых рисков. Для продавца тоже имеет смысл осуществлять налоговое планирование с целью максимизировать приведенную стоимость прибыли, полученной от продажи активов, акций. В этом случае еще перед осуществлением сделки по M&A необходимо изменение структуры компании, разработка возможных вариантов по минимизации расходов продавца. Однако вполне естественно, что цели налогового планирования продавца и покупателя не совпадают, в данной статье будет рассмотрены особенности налогообложения сделки именно с точки зрения инвестора.

Наиболее активно, как уже упоминалось, сделки по M&A проводились в США, именно поэтому передовой опыт налогообложения данных процессов в этой стране представляет особый интерес для рассмотрения. В международной практике налогообложения при поглощений или продаже активов, наиболее часто встречаются проблемы следующего характера:

1. Определение базовой структуры транзакции (basis structure of transaction). Прежде чем осуществлять сделку, стороны должны определить, что является ее предметом: активы или акции. В данном случае критерием, влияющим на выбор, является форма, позволяющая максимально минимизировать налоговые платежи. Для законодательства США данный вопрос является определяющим, так как от этого выбора зависит налоговая база. Поглощение активов (asset acquisition) и приобретение акций (stock acquisition) значительно различаются методами определения налоговой базы. При покупке активов корпорации, налоговой базой для покупателя является их стоимость, что является затратным методом (cost basis). Тогда, когда покупатель не напрямую, а косвенно приобретает активы корпорации через покупку акций, налоговая база активов, являющаяся собственностью компании, не изменяется. Это называется переходящей базой (carryover basis), так как база «переходит» при изменении собственника. Различием между этими двумя подходами является то, что вместе с переходящей налоговой базой приобретаются еще и остатки кредитов, прибыли, чистый операционный убыток, остатки по счету, методы бухгалтерского учета (все это называется согласно законодательству США налоговыми атрибутами корпорации). Однако, несмотря на эти обременения, налоговая база по затратному методу будет в большинстве случаев выше, чем переходящая. Это объясняется тем, что когда рост стоимости актива в цене либо экономическое обесценивание актива меньше, чем удержания на износ и амортизацию (это зачастую именно так, потому, что данные отчисления тщательно просчитываются для минимизации налогообложения), налоговая база по затратному методу будет превышать величину переходящей налоговой базы.

2. Выбор организационно-правовой формы будущей компании. Существуют четыре вида организации, которые могут поглощать бизнес, а также управлять им: С-корпорации; S-корпорации; товарищества с полной или ограниченной ответственностью; корпорации с ограниченной ответственностью (LLC). С - корпорации являются обычными юридическими лицами и их доходы облагаются дважды: сначала на корпоративном уровне, затем на уровне акционеров после распределения их дивидендов. В отличие от них, товарищества, S-корпорации, а также многие LLC не являются самостоятельными налогоплательщиками, перекладывая налоговое бремя на плечи акционеров.

3. Анализ налоговых аспектов финансирования сделки (соотношение заемного и собственного капитала).

4. Европейская и американская практика осуществления интеграционных процессов предполагает выплату премий менеджменту поглощаемой компании, что закреплено в трудовых договорах. Несмотря на то, что в нашей стране это не часто применяется, российский инвестор может столкнуться с этим за рубежом, что увеличивает стоимость приобретаемой компании.

5. Налоговыми консультантами, сопровождающими сделки, проводится анализ налоговых последствий выбранной структуры сделки на то, как будет работать компания уже после проведенных слияния или поглощения. Рассматриваются чистый операционный

убыток; зачеты потерь от уплаты налогов за предыдущие налоговые периоды; оценка деловой репутации (goodwill) новой компании, планируемая реализация активов, выбор метода налогового и бухгалтерского учета, особенности и этапы интеграции бухгалтерского учета приобретаемой компании и покупателя, наличие иностранных налоговых кредитов, особенности взаимодействия налоговых систем обеих стран и т.д.

6. Различия в налоговом законодательстве как стран сторон сделки, но также и «местное» законодательство, для России – законы субъекта РФ, для США, например, законодательство штата.

Вышеперечисленные аспекты налогового планирования сделки инвестора при заключении сделки за рубежом являются лишь основными, но далеко не исчерпывающими. Когда в сделку вовлечено много юрисдикций, различных правовых систем, несмотря на международное законодательство, зачастую применяются и внутренние правила и нормы. Результатом чего является значительное усложнение налогового планирования сделок в международном аспекте [2].

Современные государства, несмотря на то, что и провозглашают принципы глобальной экономики, все - таки принимают законодательные акты, которые ограничивают присутствие иностранных инвесторов в своей стране. Примером подобной политики является свод законов США: Закон о всесторонней торговле и конкуренции (The Omnibus Trade and Competitiveness Act), закрепляющий за президентом США полномочия по приостановлению или отмене сделок слияния и поглощения, в том случае, если интересы «иностранных лиц» могут угрожать безопасности страны; Закон о шельфах (The Shelflands Act) закрепляет право получения в лизинг месторождений энергоресурсов на континентальном шельфе страны только для резидентов США; Закон Эджа (The Edge Act) ограничивает долю иностранного капитала в корпорациях, осуществляющих международные банковские операции и финансирование; Федеральный закон о коммуникациях (The Federal Communications Act), запрещающий иностранцам, иностранным правительствам, компаниям с иностранным контролем владеть лицензией на транслирование теле- и радиопередач; Закон об инспектировании международных инвестиций (The International Investment and Trade in Survey Act), требующий раскрытия информации об акционерах, владеющих пакетом свыше 10% и более голосующих акций на сумму от 1 млн. долл. США; Закон о налоге на иностранные инвестиции в недвижимость (The Foreign Investment in Real Property Tax Act), закрепляющий за министром финансов право требовать от иностранных инвесторов отчетность при осуществлении инвестиций свыше 450 млн. долл.; Закон о раскрытии информации об инвестициях в сельское хозяйство (The Agriculture Foreign Investment Disclosure Act) требует от инвесторов предоставления отчета в течение 90 дней со дня получения права, либо его передачи на фермерские хозяйства США и т.д.

Вышеперечисленные законодательные акты не являются исчерпывающими, однако имеют множество преимуществ. Во-первых они регулируют присутствие инвестора в стране по отраслевому признаку, учитывая особенности каждой из отрасли, определяя допустимые границы присутствия «иностранных лиц». Во-вторых, каждый из них, создан на долгосрочную перспективу и практически в течение уже 20 лет не изменялся. Эта черта характерна для всего законодательства штатов, что также положительно влияет на развитие интеграционных процессов в стране.

В США существуют некоторые особенности налогообложения сделок M&A. Во – первых, в стране существуют разные налоговые правила налогообложения лиц, в зависимости от того, классифицируются они как резидента (при условии того, что в стране лицо провело 183 дня и более) «лица США» или как «иностранные лица». Во – вторых, в стране существует общий налог на международные доходы лиц, являющихся гражданами или резидентами США, на образованные в США корпорации. Иностранные же лица, которые не проживают в США постоянно, а также иностранные корпорации в стране налогообложению не подлежат, кроме тех доходов, которые были получены от источников в стране. В – третьих, пассивные доходы иностранных лиц в США облагаются налогами, как

привило, у источника. Однако, налог на доходы от торговой деятельности иностранных организаций, имеющих постоянное представительство в стране, то налогообложение будет осуществляться так же, как и резидентов.

Множество различий в налоговых системах стран, роль соглашений и налогообложений прибыли играет существенную роль при выборе страны для дальнейшего инвестирования. Соглашения о налогообложении прибыли – международные соглашения, заключенные между двумя или более суверенными государствами (иногда распространяющиеся и на зависимые территории) с целью устранения двойного налогообложения прибылей, получаемых резидентами одной из стран из источников, находящихся в другой стране – участнике соглашения. Использование данных соглашений позволяет значительно минимизировать налоговые платежи, и, применяя общие нормы, не сосредотачиваться на законодательстве стран – участниц. Очень часто именно соглашение является «налоговым законом сделки». В основном все соглашения предусматривают сокращение налогов, удерживаемых у источника (проценты, роялти), а также запрещают стране – источнику облагать налогом доходы бизнеса, который не имеет в стране постоянного представительства. Применяются подобные соглашения по отношению к лицам, которые являются резидентами соответствующих стран.

Осуществляя инвестирование в компании США (приобретение активов, акций) следует также учитывать особенности законодательства страны, в которой находится приобретаемая компания, а также иных государств:

1. Иностранная компания, которая не занимается торговой деятельностью на территории США, а получает лишь пассивные доходы (проценты, ренту, роялти, дивиденды, роялти), облагается фиксированной ставкой в соответствии с законодательством, либо сокращенной в случае наличия международного соглашения. В том случае, если компания занимается торговой деятельностью в стране, то прибыль от источника в США облагается по прогрессивной шкале. Помимо этого иностранная корпорация попадает в сферу действия правила о налоге на прибыль филиалов (*branch profits taxes – BPT*) – на «эффективно связанные прибыли».

2. Практически все сделки по M&A осуществляются через долговое финансирование. При необходимости собрать заемный капитал сторона – инвестор должна учесть и решить множество значимых вопросов: отнесение задолженности, связанной с приобретением, целесообразно на счет объекта сделки в иностранном государстве, либо на счет покупателя. Для этого следует учитывать стоимость процентных вычетов в различных юрисдикциях стран; может ли быть освобожден от налога в стране приобретаемой компании на основании налогового соглашения процент, выплачиваемый иностранному кредитору; учесть риск, в случае изменения либо прекращения действия международного соглашения.

3. Приобретаемая компания может управляться как корпорацией страны, в которой она находится, либо как иностранная компания. В том случае, если американской корпорацией владеют через иностранную корпорацию, то вторая, в свою очередь, попадает под налогообложение через налог на прибыль от филиалов, который был введен в США в 1986 году. Данный налог был создан с целью продублировать второй уровень налогообложения дивидендов компаний, которыми владеют иностранные корпорации. В том же случае, если инвестором бизнес в стране приобретения ведется через местную корпорацию, то налоговые платежи в итоге могут быть существенно снижены. Инвесторам следует помнить, что налог на прибыль от филиалов не применяется по отношению к иностранным физическим лицам, занимающимся бизнесом в стране, будучи применимо только к юридическим лицам, а также иностранным корпорациям, инвестиции которых не связаны с торговлей или бизнесом в США. Избежать уплаты данного налога можно через приобретение активов иностранной корпорации и создания аналогичного филиала, через который и вести деятельность. Ставка налога на дивиденды и проценты, который дочерняя компания США должна удерживать, может быть снижена в том случае, если компания будет использовать материнскую корпорацию страны – участника соглашения. В этом случае при

выплате дивидендов будет применяться ставка 5%. Если инвестор является резидентом страны – участника соглашения, он может капитализировать корпорацию США с задолженностью, а также получить процентный доход одновременно с процентными вычетами на уровне корпорации [1].

В условиях нарастающей популярности трансграничных сделок, когда инвесторы в силу ряда субъективных и объективных причин предпочитают вывозить капитал из страны, роль налоговых преференций для инвесторов, а также государственной политики в отношении инвестиций в страну начинает приобретать все большее значение. Теперь, помимо фактора «стабильность экономики», для нерезидентов все большее значение приобретает законодательное регулирование интеграционных процессов, правоприменительная практика, существование международных договоров об избежании двойного налогообложения и т.д. Законодательство США в сфере налогообложения интеграционных процессов представляет наибольший интерес для исследования, так как обладает наибольшей историей, богатой применительной практикой, а также зачастую используется другими правовыми системами государств. Достаточно сложная система налогообложения в США, являясь многоуровневой, она все-таки уступает иным государствам, которые все больше движутся по пути сокращения индивидуальных и предпринимательских налогов (особенно интенсивно это осуществляется в Центральной и Восточной Европе). Сокращение налогов, с целью привлечения инвестиций всегда являлось и является достаточно спорным и провокационным вопросом. Глобализация сталкивает национальные правительства в области построения все более конкурентоспособной налоговой среды. Во многом именно благодаря этому инвесторы располагают достаточно широким выбором между конкурирующим в различных странах налоговым климатом. Намечившиеся тенденции динамики глобального налогообложения показывают, что страны, игнорирующие революцию в данной сфере, подвергают свою национальную экономику повышенной опасности. Особенно ярко это проявляется сегодня, в условиях глобального экономического кризиса, выход из которого, для каждой отдельно взятой страны, возможен во многом только при использовании преимуществ трансграничных сделок и транснационального ведения бизнеса. Сегодня, в данных условиях возможно появление новых мировых держав, тех, экономика которых будет наиболее стабильна и приспособлена к межгосударственному взаимодействию развитых и развивающихся стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рид, С.Ф. Искусство слияний и поглощений [Текст] / С.Ф. Рид. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - С. 802.
2. Тимофеев, Е. Оффшор и оншор: сочетание двух миров [Текст] / Е. Тимофеев //«Консультант», 2008 - № 9.
3. Ralph Nelson, Merger Movements in American Industry: 1895-1956 [Text] (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1959).

Щербина Оксана Владимировна

Северо-Кавказская академия государственной службы
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70

Аспирант

Тел. 8- 960-44-64-296

E-mail: skagsnalog@mail.ru, Future-ksusha@yandex.ru

Ю.В. ВИЛКОВА

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Статья посвящена одной из актуальных проблем формирования и повышения конкурентоспособности персонала региональных банков. Для этого были рассмотрены особенности труда банковского персонала в регионе в сравнении с деятельностью персонала столичных банков.

Ключевые слова: банк, регион, персонал, труд, особенности

Article is devoted one of actual problems of formation and increase of the personnel competitiveness of regional banks. For this purpose the features of the labour of the personnel in region bank in comparison with work of the personnel of capital banks have been considered.

Keywords: bank, region, personnel, labour, features

Стратегическая перспектива развития российского банковского сектора во многом зависит от эффективного функционирования его структурных элементов - крупных многофилиальных банков, региональных банков средней и небольшой величины, к которым относятся также муниципальные банки, обслуживающие главным образом какой-либо местный регион.

Термин «региональный банк» рассматривается с двух позиций: региональные банки – это банки, деятельность которых ограничена конкретным регионом, вне Москвы и Московской области, и региональные банки – это все кредитные организации региона, официально зарегистрированные на территории субъекта РФ [1,2]. В данной статье речь пойдет о тех региональных банках, деятельность которых ограничена предоставлением услуг на банковском рынке конкретной территории, которые являются системообразующими финансовыми центрами регионов и имеют хорошо развитую материально-техническую базу, кадры, обладающие опытом экспертизы инвестиционных проектов, сохраняют связи с предприятиями реального сектора и имеют многочисленную клиентскую сеть.

Актуальность проблемы обусловлена тем, что знание специфики труда персонала регионального банка, знание специфики функционирования банковской организации в целом, дают возможность, учитывая все факторы воздействия на формирование и повышение конкурентоспособности персонала.

Деятельность персонала в региональных банках имеет свою специфику, которая представлена двумя направлениями: первое – особенности содержания труда банковского персонала относительно организаций других сфер деятельности и второе - особенности функционирования региональных банков, характеризующихся рядом преимуществ и ограничений в сравнении со столичными банками.

Специфика содержания труда банковского персонала относительно организаций других сфер деятельности такова, что банк по большей части производит нематериальные услуги, качество которых прямо пропорционально квалификации банковского персонала. Профессиональные и поведенческие особенности банковских сотрудников, а также особенности банковской работы, помогут выделить специфические черты деятельности работников региональных банков, зависящих от специфичности банковского труда в целом.

В организационной структуре банка выделяются три категории персонала: руководители (управляющий, заместители управляющего, начальники отделов, начальники секторов), специалисты (экономисты, инспектора, бухгалтеры, менеджеры, операционисты, кассиры, контролеры, консультанты, программисты, сотрудники отдела безопасности, юристы) и младший обслуживающий персонал (водители, комендант, уборщицы). Ну, поскольку младший обслуживающий персонал, по существу, не относится к банковским

служащим, то в основной градации в зависимости от содержания функций персонал банка делится на две группы: управленцы и исполнители.

Особенности банковского труда предъявляют ряд требований к характеристикам сотрудников. Основные требования к банковскому персоналу можно обозначить так: высокий профессионализм; способность к освоению технико-технологических параметров процесса перемещения капитала, к установлению и поддержанию коммуникаций; владение в совершенстве управленческими знаниями и методами; способность к стандартизации исполнения функций в рамках уровня компетенции; готовность к переменам; умение прогнозировать, предвидеть; способность к деятельности в условиях неопределенности, стремление постоянно учиться.

На наш взгляд можно выделить следующие основные специфические черты банковского труда.

Отраслевые структурные особенности. Структура банка, как правило, подразумевает наличие некоторого числа удаленных подразделений (филиалы, отделения, дополнительные офисы, операционные кассы вне кассового узла и др.), которые нуждаются в серьезном контроле, в том числе и кадровой службой (информационное обеспечение, профессиональная подготовка, переподготовка и др.). В то же время данная отраслевая особенность дает возможность ротации кадров и формирования кадрового резерва, для организации соревнований между филиалами, общественных и культурных мероприятий при поддержке головного банка.

Высокий уровень текучести кадров. Причины высокой текучести в банковской сфере объясняются по-разному. Существует мнение, что основной предпосылкой текучести послужило неудачное трудоустройство большинства специалистов после кризиса 1998 года, когда многие профессионалы после сокращения были вынуждены принимать практически любые предложения о трудоустройстве. В связи с чем, после стабилизации ситуации началась миграция банковских специалистов. Другими причинами, объясняющими высокую текучесть, являются снижение доходности финансового рынка, появление более доходных сфер применения финансового капитала, его перераспределение в пользу других отраслей реального сектора, а также высокая степень ответственности за проведенные операции и принятые решения практически для всех работников коммерческих банков.

Узкая специализация. Работники банков задействованы в основном на определенном участке работы (в общем случае гораздо более узкоспециализированной, нежели на предприятии). Данное обстоятельство с одной стороны характеризует высокий профессионализм, глубокое знание своего дела, а с другой стороны сложность замены данного сотрудника ввиду того, что он знает порученные ему процессы лучше, чем кто-либо другой.

Тем не менее, для региональных банков характерна универсальность труда банковских работников, знающих иные участки работы вне рамок своей специализации, умеющих выполнять достаточно широкий спектр операций.

Усиленный контроль со стороны регулирующих органов. Ни один вид экономической деятельности не имеет такого количества регулирующих нормативных документов. Причем если в реальном секторе существует относительная свобода управления финансовыми ресурсами, регулируемая действующим налоговым, гражданским и иным законодательством, то в банках степень свободы управления на порядок ниже, это достигается путем лицензирования различных видов банковской деятельности и постоянным контролем обязательных нормативов, нарушение которых ведет к дополнительным ограничениям вплоть до отзыва лицензии.

Высокий уровень автоматизации. По оценкам экспертов средний банковский сотрудник должен владеть минимум семью программными комплексами, отличающихся друг от друга не только системными требованиями, но и принципами построения и требованиями к уровню компьютерной грамотности персонала. Технологичность рабочего процесса затруднена использованием программного обеспечения разных производителей и

собственных разработок банковских программистов, IT-специалистов, так как имеет место тот факт, как длительная адаптация к новому программному обеспечению сотрудников, трудоемкость совмещения различного программного обеспечения, технологическая негибкость, вызванная тем, что разработка какого-либо банковского продукта нередко требует качественной перестройки банковских систем.

Сочетание интеллектуальной (анализ, планирование, риск-менеджмент, бухгалтерский учет, IT-технологии, факторинговые, форфейтинговые операции, операции на рынке ценных бумаг и др.) и производственной деятельности (работа операционистов, работа обслуживающих отделов и др.) во всем их многообразии требует от руководства определенной организации и контроля рабочего процесса, специфической подготовки, переподготовки кадров, мотивации, понимания неординарности подходов к каждой категории сотрудников, искусства создания прочных горизонтальных связей, проявления синергетического эффекта взаимодействия персонала.

Невысокая автономность руководителей служб и подразделений. Все важные решения принимаются на высшем уровне коллегиально, а не решаются на уровне руководителя конкретной службы.

Труд в банке носит изначально коллективный характер. Практически все операции и услуги не может осуществить один специалист. В банках принята система распределенной ответственности, особенно это касается финансовых вопросов.

Вторая составляющая специфики деятельности работников региональных банков характеризуется специфическими чертами функционирования банков региона, проявляющимися в территориальном колорите экономического развития с определенными преимуществами и ограничениями. Основными преимуществами деятельности региональных банков являются: оперативность - как способность в кратчайшие сроки реагировать на потребности клиента, индивидуальность - как отсутствие определенных рамок при принятии решений, особенно с клиентами, которых банк лично знает и строит долгосрочные взаимоотношения, и гибкость - как факт быстрого приспособления деятельности банка к изменению внешней среды – законов, нормативов, технологий [3],

К ограничениям деятельности региональных банков можно отнести меньшее количество источников капитала, высокий риск ликвидности вследствие дефицита долгосрочных ресурсов, неудовлетворительность корпоративного управления, непрозрачность структуры собственности, дефицит навыков и методик, расположенность головных отделений клиентских организаций в Москве, Московской области.

Указанные преимущества и ограничения влияют на деятельность работников региональных банков, определяя ее специфические черты, важные из которых - это знание особенностей работы предприятий.

Не менее важной особенностью работы сотрудников региональных банков выступает, возможность находить индивидуальный подход к каждому потенциальному заемщику, используя набор инструментов в любых нестандартных ситуациях, избегая зарегламентированности, как у столичных банков.

Наиболее ярко отражает специфику банковского труда в регионах механизм мотивации, который представляет собой совокупность специфических инструментов экономического, социального, организационного, психологического характера.

Дело в том, что большинство российских банков огромное внимание уделяют финансовому менеджменту и безопасности, отодвигая работников банка в качестве объекта управления на второй план. Причины заключаются в том, что в отличие от своих зарубежных коллег, руководители российских банков практически не знакомы с мотивационными технологиями как полноценным элементом науки и системного управления деятельностью предприятия. Значительная часть руководителей, особенно нижнего и среднего звена, перешла на работу в банки из других сфер деятельности, в связи с чем не успела ещё в полной мере осознать принципиально иной качественный уровень требований к труду в банках.

Тем не менее проблемы мотивации работников банков определяются как актуальные и формирование мотивационного механизма значительно усиливается в Москве, но с постепенным переливом в регионы.

Таким образом, отмечаем такую специфическую характеристику деятельности персонала региональных банков как низкий уровень мотивации, что в свою очередь является и первопричиной высокой текучести кадров.

Немаловажной особенностью банковского труда в регионах является организационная культура, характеризующаяся «патриархальным» отношением руководства и подчиненных, что формирует хороший психологический климат, заинтересованность персонала в наилучшем выполнении обязанностей.

На фоне данной специфики труда в региональных банках вырисовывается еще и такая специфическая черта как подбор персонала, основанный на приеме на работу людей не только компетентных, но и хорошо известных руководителям, или тех, у кого имеются надежные поручители.

Следует признать, что в современных экономических условиях эффективному функционированию банков, в том числе и региональных, препятствует тяжелая экономическая ситуация, финансовый и банковский кризис. Важно отметить, что, несмотря на последствия финансового и банковского кризиса, именно региональные банки, рассчитывая только на собственные силы, предпринимают реальные шаги для повышения привлекательности рублевых сбережений населения и направления этих средств на оздоровление экономики региона, на поддержку местного производства.

Региональные банки прошли длинный и нелегкий путь становления, связанный с развитием банковского персонала, в связи с этим проблема формирования и повышения конкурентоспособности персонала региональных банков является одной из важнейших стратегических задач, которые необходимо решать для стабильного функционирования банковской организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интернет - ресурс: http://mirslouvrei.com/content_eco/REGIONALNYJ-BANK-63954.html
2. Верников, А. В. Региональный комплекс [Текст] / А. В. Верников // Банковское обозрение. – 2006. - №6 (84). - С.36
3. Стабильное развитие банковской системы России в контексте будущего средних и малых банков (Материалы IX Всероссийского банковского форума в Нижнем Новгороде) [Текст] // Деньги и кредит. – 2008. - №9. - С. 3-15.

Вилкова Юлия Владимировна

Саратовский государственный технический университет
413865, Саратовская обл., г. Балаково, ул. Бр. Захаровых, д.16, кв.39.
Соискатель кафедры «Экономическая теория и учения»
Тел.: 8-903-382-14-73
E-mail: Vilkova_jv@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 339.1+347.453

А.В. ГОЛЕНКОВ

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГА

В статье рассмотрена авторская концепция современного хозяйственного механизма лизинга и лизинговой деятельности.

Ключевые слова: лизинг, финансовый лизинг, лизингодатели, лизингополучатели, хозяйственный механизм.

In article the author's concept of a modern economic mechanism of leasing and leasing activity is considered.

Key words: leasing, financial leasing, лизингодатели, лизингополучатели, an economic mechanism.

В современных кризисных условиях возросло значение лизинга как важного внешнего источника инвестиций. Хозяйственный механизм лизинга включает его планирование и прогнозирование, наличие различных лизингодателей и лизингополучателей, условий предоставления и оплаты объектов лизинга и соответствующее правовое его обеспечение.

Сущность лизинга должна быть определена как такой вид предпринимательской деятельности, который включает в себя совокупность юридически оформленных экономических отношений по поводу приобретения в собственность имущества с последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату. С учетом этого можно считать, что специфика лизинга как экономического процесса состоит в том, что в науке принято называть отделением капитала-собственности от капитала-функции. Другими словами, экономическая природа лизингового процесса такова, что объект сделки одновременно является собственностью лизингодателя и частью функционирующего капитала лизингополучателя. Экономические отношения в рамках лизинговой сделки включают в себя две части: отношения целевой купли-продажи имущества и отношения, связанные с последующей передачей во временное пользование и эксплуатацией этого имущества. Определяющей является, конечно, вторая часть отношений, которая реализуется в договоре лизинга. Первой части отношений, реализующейся в договоре купли-продажи имущества, отведена, хотя также необходимая, но вспомогательная роль. К участникам лизинговой сделки относятся: лизингодатель; лизингополучатель, поставщик, страховщик, инвестор, гарант, посредник. Из них основными (прямыми) участниками считаются лизингодатель, лизингополучатель и поставщик. Остальные возможные участники сделки могут быть названы косвенными. Лизинговой компанией в строгом смысле этого слова целесообразно именовать только лизингодателя как организацию, которая специализируется на лизинговой деятельности, т.е. на приобретении имущества с целью сдачи его в лизинг и фактической его передачи в лизинг. В то же время лизинговыми с определенной долей условности можно называть все фирмы, непосредственно участвующие в лизинговых отношениях (операциях), т.е. основные или прямые участники лизинга. При этом более широким взглядом на вопрос лизинговая деятельность - это не только то, чем занимается лизингодатель. В процессе участвуют и другие субъекты, и только их совокупную деятельность и можно именовать лизинговой в полном ее смысле.

По характеру деятельности лизинговые фирмы (лизингодатели) подразделяются на специализированные и универсальные. Специализированные компании обычно имеют дело с одним видом товара (например, с легковыми автомобилями или контейнерами) или с

товарами одной группы стандартных видов (к примеру, со строительным оборудованием или с оборудованием для текстильных предприятий). Такие компании, как правило, располагают собственным парком машин или запасом оборудования и предоставляют их лизингополучателю по первому его требованию. Данные компании в основном сами ведут техническое обслуживание сдаваемого в лизинг оборудования и следят за поддержанием его в нормальном эксплуатационном состоянии. Универсальные лизинговые фирмы передают в лизинг самые разнообразные виды машин и оборудования. Они дают клиенту право выбора поставщика необходимого ему оборудования, размещения заказа и приемки объекта сделки. Техническое обслуживание и ремонт предмета лизинга ведет или поставщик, или сам лизингополучатель. Лизингодатель же фактически выполняет функции организатора финансирования сделки. Лизинговые фирмы в редких случаях считаются независимыми, не имеющими «родственных связей» с другими компаниями. В большинстве своем они выступают как филиалы или дочерние компании промышленных и торговых фирм, банков и страховых обществ. Многие из них принадлежат банкам или контролируются ими. Внедрение банков на рынок лизинговых услуг объясняется по меньшей мере двумя обстоятельствами. Во-первых, лизинг является капиталоемким видом бизнеса, а банки – основными держателями денежных ресурсов, которые они должны эффективно размещать. Во-вторых, лизинговые услуги по своей экономической природе тесно связаны с банковским кредитованием и служат своеобразной альтернативой последнему. Конкуренция на финансовом рынке подталкивает банки к активному расширению этих операций. При этом банки влияют и на независимые лизинговые фирмы, предоставляя им кредиты. Кредитуя же лизинговые компании, они косвенно (в форме товарного кредита) финансируют и лизингополучателей.

Как следует из данных определений, лизингодателем может быть:

- банк, любая кредитная организация, в лицензии и/или уставе которой предусмотрен этот вид деятельности;
- лизинговая компания (специализированная или универсальная);
- любая производственная или торговая компания, для которой лизинг не является основным видом деятельности, но и не запрещен в уставе;
- физическое лицо-предприниматель (с учетом ранее отмеченной недоговоренности на этот счет в тексте Закона).

Лизингополучателями и поставщиками соответствующего оборудования могут быть любые юридические лица и физические лица-предприниматели.

Чтобы определить привлекательность лизинга как вида инвестиционной деятельности, рассмотрим объективные достоинства и недостатки лизинга по сравнению с традиционными формами финансирования производства.

Указанного рода достоинства лизинга можно свести к следующим пунктам.

1. Лизинг следует иметь в виду как определенную альтернативу обычному банковскому кредитованию. К тому же он обладает и определенными преимуществами по сравнению с последним.

Лизинг дает возможность не просто получить оборудование в полное пользование без его немедленной оплаты, но еще и на условиях (первоначальных), более выгодных, чем кредит. Лизинг предполагает сразу 100-процентное кредитование, контракт заключается на полную цену имущества, тогда как при использовании обычного долгосрочного кредита для покупки оборудования предприятие должно около 15-20% его цены оплачивать авансом за счет собственных средств.

2. Мелким и средним предприятиям, не являющимся «первоклассными» заемщиками и не имеющим «приличной» кредитной истории, относительно проще получить контракт на лизинг, чем равный по объему банковский кредит. Дело в том, что инвестирование в форме имущества в нормальных условиях представляет собой вообще менее рискованную операцию, чем кредитование деньгами. Это можно объяснить, в частности, тем, что у лизинга как инвестиционного механизма достаточно эффективная схема гарантий.

Имущество, оставаясь собственностью лизингодателя в течение всего периода действия соответствующего договора, является одним из инструментов обеспечения гарантий лизингодателю. За рубежом лизинговые компании часто вообще не требуют от лизингополучателей никаких дополнительных гарантий, так как предполагается, что обеспечением сделки является само лизинговое оборудование. При невыполнении клиентом взятых на себя обязательств компания сразу же забирает свое имущество. В отечественной практике дополнительные гарантии, как правило, необходимы, а их объем рассчитывается с учетом ликвидности передаваемого в лизинг оборудования, нормативных сроков его эксплуатации, возможных дополнительных расходов лизингодателя (например, связанных с «внеплановой» реализацией оборудования).

3. Лизинговое соглашение более гибко, чем кредитное, так как дает возможность выработать схему финансирования, удобную всем сторонам такого соглашения. Кредит всегда предполагает жесткие сроки и размеры его погашения. Лизинговые платежи по договоренности сторон бывают ежемесячными, ежеквартальными и т.д., а суммы платежей могут отличаться друг от друга. Ставка может быть фиксированной или плавающей. Плата за лизинг относится на издержки производства и снижает у лизингополучателя налогооблагаемую прибыль. Таким образом, при лизинге вопросы финансового обеспечения оказываются в определенном смысле легче решаемыми, чем в случае получения кредита.

4. Лизинговая компания берет на себя не только вопросы, связанные с финансовой стороной сделки, но и значительную часть технических вопросов (переговоры с поставщиками, поставка, страхование и др.) а также может оказать полезные дополнительные услуги (информационные, консультационные и юридические). Столь значительное вовлечение лизингодателя в процесс приобретения и эксплуатации оборудования делает всю схему более прозрачной и способствует более взвешенной оценке возникающих рисков.

5. Риск устаревания оборудования целиком ложится на лизингодателя. Получатель лизинга может постоянно обновлять свой парк оборудования, причем опробуя новое оборудование до его оплаты и приобретения в собственность.

6. У лизинга имеются преимущества и в плане учета имущества. В соответствии с правилами Евролиза лизингополучатель публикует информацию о своих финансовых обязательствах, вытекающих из лизинговых соглашений, а лизинговое имущество и его амортизация учитываются на балансе предприятия.

7. За лизинг платят из прибыли от использования соответствующего оборудования, и такие платежи не подлежат налогообложению, причем их общая сумма изначально фиксируется и в дальнейшем не меняется.

8. При международных лизинговых операциях получатель оборудования может рассчитывать на налоговые льготы, принятые в стране кредитора, а также на дополнительные услуги (главным образом при оперативном лизинге) в виде технического обслуживания и ремонта используемого оборудования, консультаций, передачи ноу-хау, поставки запчастей и пр.

Лизинг имеет также объективные недостатки. Из них можно отметить следующие:

- при существенной инфляции лизингополучатель может не выигрывать на приобретении оборудования по остаточной стоимости;
- если это финансовый лизинг, а в результате НТП изделие морально устаревает, то лизинговые платежи, тем не менее, не прекращаются до конца действия договора;
- достаточно сложная организация лизинговой операции (из-за того, что количество участников лизинговой сделки больше, чем при приобретении имущества за счет кредита), с чем связаны повышенные затраты времени и сумм административных расходов на подготовку и реализацию лизингового соглашения;
- на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования (особенно, если договор лизинга заключается не на полный срок его амортизации), а для лизингополучателя стоимость лизинга выходит более высокой, чем цена оборудования при обычной его

покупке;

- в случае выхода из строя оборудования лизинговые платежи все равно должны продолжаться в установленные сроки;
- дороговизна лизинга по сравнению с банковским кредитом. Дело в том, что лизингодатель берет большие комиссионные, поскольку на него ложатся риск устаревания оборудования и риск остаться с оборудованием, которое уже нельзя будет сдать в лизинг другому субъекту, если лизингополучатель нарушит условия договора.

Отраслями, наиболее привлекательными для развития лизинга в России, считаются сельское хозяйство, строительство, тяжелое машиностроение, транспорт (особенно авиа- и судоперевозки), торговля, а также малое предпринимательство.

Развитию лизинга в России мешает много факторов. Перечислим основные из них.

1. Некачественная нормативно-правовая база лизинга.
2. Недальновидность и неэффективность налогообложения лизинговых операций, а шире - общая тяжесть налогов в стране и одновременно нестабильность правил их установления и взимания.
3. Недостаток в экономике вообще и в пассивах коммерческих банков в частности «длинных денег», строго необходимых для фиксирования (кредитования) лизинговых сделок, по определению предполагающих значительную долю средне- и долгосрочных вложений (окупаемость различных видов техники измеряется несколькими годами). Например, в 1996 г., когда доля лизинга составляла всего лишь 1% суммарных инвестиций, более 83% лизинговых контрактов в России заключалось на срок от 2-х до 5 лет. Это означало, что лизинговые компании и участвовавшие в этом бизнесе банки работали в лучшем случае на пределе своих реальных возможностей, а скорее всего даже за такими пределами.
4. Тяжелое финансово-экономическое положение большинства производителей в реальном секторе экономики, ограниченность круга устойчиво и рентабельно работающих предприятий - потенциальных клиентов, которые были бы способны эффективно использовать получаемую по лизингу технику и стабильно делать соответствующие платежи, связанные с этим высокие риски лизингодателей.
5. Высокие процентные ставки за кредит. Даже сегодня, когда коммерческие банки в своей кредитной политике ориентируются на упавшую до 16% ставку рефинансирования Банка России, цена кредита все еще намного превышает среднюю прибыль в реальной экономике, что «отсекает» большинство предприятий, как от банковского кредита, так и от лизинга.

Устранение вышеназванных недостатков лизинга и лизинговой деятельности будет способствовать повышению эффективности хозяйственного механизма лизинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астахов, В. Лизинг банковской стратегии [Текст] / В. Астахов, В. Спановский // Банковское дело в Москве. – 1997, №12.
2. Лизинг: экономические, правовые и организационные основы [Текст] / Под ред. А.М. Тавасиева и Н.М. Коршунова. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 320 с.
3. Лизинговые операции: документальное оформление и организация учета: практическое руководство [Текст] / Под общей ред. В.В. Семенихина. – М.: Эксмо, 2007. – 160 с.

Голенков Александр Вячеславович

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

Тел.: (4862) 41-95-04

E-mail: econte@ostu.ru

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается понятие производительного труда с учетом концепции В.И. Вернадского, роль информации в экономических процессах, человеческий фактор и человеческий капитал, особенности информационной экономики.

Ключевые слова: *производительный труд, информационная экономика, ноосфера, информация, ноосферогенез, человеческий капитал, энтропия, человеческий фактор, концепция, информационные технологии*

The article deals with the concept of productive labor with the concept of Vernadsky, the role of information in economic processes, human factors and human capital, especially the information economy.

Key words: *roduction labour, information economics, noosphere, information, noospherical genesis, human resources, entropy, human factor, conception, informational technologies*

Экономическая наука традиционно занималась собственно производством, изменением формы косного вещества в количественных и качественных параметрах - производительными силами, производством, производительностью, простым и сложным трудом, продуктом труда, его свойствами и т.д. и т.п. Эффективность традиционно понималась как соотношение массы созданных потребительных стоимостей с совокупными затратами живого и овеществленного труда. Понятие труда, которое в той или иной форме лежало в основе экономической теории XVII-XX веков, связано с биологической природой человека, с его экономической детерминированностью. Отсюда, результат производства - продукты, которые надо распределить, перераспределить и потребить.

Традиционно производство понимается как переработка вещества, которое под воздействием физического труда изменяет форму предмета, присоединяет затраты мускульной силы человека к энергии Солнца, аккумулированной на Земле к биосоциальной энергии, как обмен веществ между обществом и природой. Человек имеет орган обработки информации - мозг и производит в процессе жизнедеятельности биогеохимическую энергию. На основе приобретенной информации он приводит в движение собственной энергией мышцы своего тела и производит работу. Мозг помогает ему работать целесообразно, получать максимум результатов с минимальными затратами материальных, трудовых, финансовых и прочих энергетических трат. В результате производятся продукты, работы, услуги которые также включают в себе определенные сгустки и потоки энергии и предстают в той или иной форме. Результат общественного производства, с точки зрения концепции ноосферы, это умения и навыки, новые свойства и добавленные качества, функции продуктов, индивидуальные и общественные производительные и потребительные силы общества, культура, социальная сила и их материализация в продуктах, потребление которых не является их уничтожением. Человек - материальный носитель системы общественных отношений, наивысший продукт всей экономической, общественной и естественной жизни. Согласно концепции В. И. Вернадского, человек - планетное явление, а мыслящий мозг - закономерный продукт развития материи и Вселенной. Отсюда человеческий фактор в глобальной экономической теории понимается не как продукт производства, а как мыслящий индивидуум, продуцирующий и реализующий в труде свою мысль [2]. В. И. Вернадский под ноосферой понимал, новое качественное состояние биосферы земли и околоземного пространства, формируемого под влиянием человеческой деятельности биосоциальной энергии общества. В статье «Размышления натуралиста» В.И. Вернадский делает вывод о том, что «... человек, впервые реально понял, что он житель планеты и может - должен мыслить и действовать в новом аспекте не только в аспекте отдельной личности, семьи или рода, государства или их союзов, но и, планетарном

аспекте. В. И. Вернадский говорит о мысли, которая изменяет материальный мир, сопоставляет информацию (мысль) с энергией – материальными процессами, у него мышление есть не механическое отражение реальности, а материальный процесс, который творит мир. Материальные блага, овеществленная сила знаний предстают как определенные сгустки потоки энергии, как результат материализации мысли. Тем самым она предстает как новая геологическая сила, образовавшаяся в результате взаимодействия и взаимопроникновения человеческого труда, человеческой мысли, человеческой природы. Происходит трансформация экономического человека, «ориентированного на удовлетворение в первую очередь материальных потребностей и рассматривающего труд и предпринимательскую деятельность как основные формы существования» в постэкономического – homo faber, человека делающего, созидającego, освобожденного от материальных мотивов и находящего самовыражение в труде. В.И. Вернадский говорит о мысли, которая изменяет материальный мир, он сопоставляет информацию (мысль) с энергией, приводящей в действие материальные процессы, у него мышление есть не механическое отражение реальности, а материальный процесс, который творит мир. Информацию понимают как свойство всей материи (атрибутивный подход). Такой подход имеет место, раз человек имеет орган обработки информации – мозг, который является закономерным продуктом развития материи и Вселенной. Человек на основе приобретенной информации приводит в движение собственной энергией мышцы своего тела и производит работу. Мозг помогает ему работать целесообразно, производить в процессе жизнедеятельности биогеохимическую энергию, получая максимум результатов с минимальными затратами материальных, трудовых, финансовых и прочих энергетических трат [2].

Некоторые исследователи считают, что информация свойство самоуправляемых систем (функциональный подход). Такой подход также имеет место, поскольку информация не может существовать вне системы (организма, субъекта), ее потребляющей.

Сторонники информационного подхода считают, что информация есть элемент бытия как и сама материя. Информационный подход содержит в себе ограниченность уже тем, что он основан на противопоставлении материального и идеального, абсолютизации самостоятельности и объективности информации по отношению к материи.

Информация - отражение одного объекта или явления в другом. В дальнейшем она может объективизироваться в случае закрепления в материальной форме (предмет, образ, язык). Информация представлена в 2-х основных видах:

- данные (сведения об объективных фактах);
- знания (сведения об объективных свойствах и связях мира; данные, прошедшие интеллектуальную обработку; результат духовного производства).

Знания, содержащие алгоритмизированные методы обработки информации, представляют собой информационную технологию. По существу, любая технология является информационной, так как представляет собой знания, реализуемые в тех или иных процессах, то есть информационную модель этого процесса.

Информация может быть идеальна по содержанию и по форме, она является частью индивидуального сознания (мысль, ощущение), то есть носит субъективный характер. Она может быть идеальна по содержанию и материальна по форме может иметь объективный характер, как форма общественного (идеология) сознания.

Можно выделить следующие ее материальные выражения (носители):

- звук (речь, музыка, радиоволны, шум и др.);
- вещь (предмет), в том числе изображение (текст, рисунок);
- искусство, архитектура;
- проявление жизни (деятельность, движение);
- ноосфера.

Информационная технология используется человеком для обработки информации, поступающей из внешнего мира и воспринимаемой с помощью пяти чувств: слуха, вкуса,

осязания, обоняния и зрения. Она предназначена для обеспечения обмена идеальным содержанием при взаимодействии различных форм [1].

Традиционно информация понималась как экономический фактор, влияющий и составляющий основу процесса принятия решений. Рассмотрение информации в качестве экономического фактора опирается на фундаментальный принцип неопределенности: невозможно точно спрогнозировать и предугадать постоянное изменение 3-х параметров: изменение индивидуальных потребностей, изменение индивидуальных возможностей потребителей и производителей и изменение предложений товаров. Другими словами, экономическое поведение потребителей и производителей, то есть выбор наиболее выгодных альтернатив, а значит, и само производство и потребление, и их рыночное выражение – совокупные предложение и спрос в лучшем случае вероятностны. Следовательно, экономические процессы всегда являются результатом преобразования информации. На них очень сильно влияют условия создания, обработки и передачи данных». Информация как отражение объективных процессов способствует повышению эффективности функционирования экономики, так как дает доступ к знаниям по рациональному использованию вещественных и энергетических ресурсов. Неопределенность, то есть неполное знание о чем-либо, – функция времени как последовательности протекания сменяющих друг друга явлений. Время в экономическом (воспроизводственном) процессе предстает экономической категорией, особого рода нематериальным ресурсом. Оно стоит в знаменателе оценки производительности и одного работника, и всего народного хозяйства (час, день, год и т.д.), является параметром научной организации труда (нормирование, «точно в срок») и в этой форме участвует в создании стоимости, содержанием которой является, по определению, труд. На современных рынках производных финансовых инструментов время и его следствие – неопределенность – превратились в самостоятельный источник формирования цены. Однако, где существует неопределенность имеется и возможность ее устранения, называемая информацией. Возрастание ее значимости в экономике связано с насыщением рынков, ростом населения и качеством (повышение разнообразия) его потребностей, необходимостью в условиях финансово-экономического кризиса к энергосберегающим технологиям. С середины XX в. информация выходит на первый план, становится необходимым условием любой деятельности. Теперь главное не иметь те или иные ресурсы, а иметь сведения, где и как их достать и скомбинировать наилучшим образом. Информация перестает быть второстепенным ресурсом. Современные информационные технологии позволяют использовать огромные массивы данных в режиме реального времени, причем стоимость этого постоянно снижается. Как следствие информация становится важной составляющей производственного процесса и теснит в нем традиционные компоненты – природные ресурсы, труд и капитал. Возможности современной индустрии таковы, что само производство продукции обходится очень дешево. При этом все больше усилий тратится на генерацию новых идей, поиск и обработку информации, которая во многом предопределяет ценность товара для потребителя. При производстве из любого материала стоимость сырья всегда будет незначительной по сравнению со стоимостью собранного изделия, особенно относящегося к сфере высоких технологий, то есть оценивается в первую очередь именно информация. Информация, особенно экономическая и научно-техническая, – это такой же производственный ресурс как труд или природные ресурсы, без рациональной организации ее использования так же невозможно эффективное производство, как и при бесхозяйственном использовании земли или энергии. Она вовлекается в производство в следующих формах:

- 1) идеальной (собственно информация: данные, знания, в том числе патенты, лицензии);
- 2) овеществлённой (воплощённой в машинах, оборудовании, материалах), поскольку любой продукт или процесс производства несет – потенциально – знания о себе;
- 3) личностной (рабочая сила), это латентная информационная деятельность, являющаяся составной частью любого человеческого действия.

Таким образом, информация в производстве может быть постоянной, накапливаемой в качестве фонда (информационные технологии, другие средства производства, документально закрепленные способы работы, патенты, лицензии и т.д.), и текущей, проходящей через производственный процесс в качестве потока (рыночная информация, навыки работников и т.д.). Информация во всех её проявлениях является и средством, и предметом труда, одновременно выступая орудием обработки как собственно информации, так и её превращённых форм. Информация проходит обработку информационной технологией, которую осуществляет работник, владеющий этой технологией. Информационная технология, как и всякая другая ограничена в возможностях, так как на входе принимает только определенную группу ресурсов (информации), но обладает несравненной гибкостью и совершенствуется в процессе функционирования параллельно с повышением интеллектуального уровня работника. В связи с этим на макроэкономическом уровне можно выделить совокупность групп информационных технологий (микроэлектронных, образовательных, научных и т.д.). Совокупность информационных технологий, которые работают в экономике, определяют ее информатизированность, причем для макроэкономической эффективности и конкурентоспособности важно их разнообразие.

Труд как целесообразная деятельность имеет место только тогда, когда осуществляющий его человек предвидит результаты своей деятельности, обладает соответствующей информацией о ее последствиях. В голове работника должна быть заложена информационная модель (технология) производственного процесса еще до его начала. Труд есть использование знаний, то есть применение человеком идеальной технологии, ее материализация, параллельно с его включением в нее, в последовательность выполняемых операций. Знания и данные – критически важные элементы экономики во все времена, но специфическим только для нынешней эпохи основным содержанием труда становится применение информационных технологий и не только в сфере производства информации. Процесс труда практически не имеет вещной составляющей за исключением материализованных информационных технологий и ее носителя. В результате изменяется структура занятости как макроэкономического выражения труда совокупного работника. Занятость, обеспечивающая производительное приложение технологий (информации) в масштабе общества, их развитие, в таком виде представляет собой фактор конкурентоспособности и экономического роста. Усложнение характера труда предъявляет повышенные требования к работнику – труд становится интеллектуальным, информационно насыщенным, творческим, что означает переход к качественно новому состоянию рабочей силы. Происходит трансформация экономического человека, ориентированного на удовлетворение в первую очередь материальных потребностей и рассматривающего труд и предпринимательскую деятельность как основные формы существования» в постэкономического, освобожденного от материальных мотивов и находящего самовыражение в труде. Но такой труд является уделом немногих высокообразованных специалистов, остальные вытесняются из сфер современного производства [3].

Чтобы удовлетворять возрастающие потребности необходима интеллектуализация труда – личностный аналог информатизации общества - в целях повышения конкурентоспособности на микро- и макроуровне, что способствует реализации понимания труда в качестве источника созидания и развития личности. Как следствие должна повышаться его стоимости (заработная плата). Острота положения на рынке интеллектуального труда во многом обусловлена диспропорциями в структуре общественного производства. Структурные сдвиги в экономике по пути информатизации также являются причиной неравновесия на рынке труда. Человеческий фактор понимается не как продукт производства, а как мыслящий индивидуум, продуцирующий и реализующий в труде свою мысль. Через призму человеческих интересов и действий можно понять многие экономические процессы, происходящие в информационной экономике: состав производительных сил и капитала, образование и распределение доходов, экономический рост и национальное богатство получают адекватное отображение в экономической науке с

использованием категории «человеческий капитал». Человеческий фактор понимается не как продукт производства, а как мыслящий индивидуум, продуцирующий и реализующий в труде свою мысль. А его активность и инициатива – это не активность и инициатива, основанная на личном опыте каждого человека - такая инициатива и активность есть не упорядоченное движение базирующееся на частной собственности или «здравом смысле». Инициатива и активность ноосферного уровня требуют мысли и дела культурного человека, обладающего высоким интеллектуальным уровнем и не потерявшего смысл личной жизни, знающего свою историю и осознающего нужность своего дела.

В социокультурной сфере реализуются проявления общественной сущности человеческой личности, взаимодействия людей друг с другом, различных групп в соответствии с их профессиональными и общекультурными интересами. В ноосферном подходе социокультурная составляющая единой ноосферной целостности выступает преимущественно с позиций информационно-управляющих воздействий. На человечество надвигается виртуальная реальность, несущая освобождение беспрецедентной производительной возможности силой разума. Кроме законов сохранения в природе и обществе существует закон роста энтропии - суть последнего заключается в том, что любая система, предоставленная самой себе, дезорганизуется, в ней возрастает беспорядок, хаос, происходят потери энергии и, в конце концов, наступает распад. На наш взгляд, глобальные проблемы предстают как накопители негативного (энтропийного) опыта человечества. Однако описание и изучение этих проблем указывает на их взаимосвязь, взаимообусловленность и взаимозависимость, на необходимость становления глобальной (планетарной) экономики и ее теории. Ноосферогенез подразумевает два противоположных движения, включает энтропийный процесс плюс обратный ему процесс диссипации. Среди фундаментальных законов природы особенно велико значение законов сохранения количества движения, энергии и т. п. Ноосферогенез экономической и социальной жизни позволит обеспечить создание основных социальных институтов, осуществляющих непосредственное информационное обеспечение и управление материальным и духовным производством общества. Итак, информация – неотъемлемое свойство материи, системообразующий компонент экономики. Идеальная по содержанию она как составляющая пронизывает все факторы производства, способствуя их синергетической комбинации в производстве, в котором воплощается вначале их информационное, а затем и материальное единство. Без нее невозможно представить приложении человеком своих усилий в труде, преобразующим ресурсы в продукт, в качестве которых может быть и информация, как и собственно технологии преобразования. Она порождает соответствующий рынок, одновременно являясь силой воздействующей на все другие рынки и на любые экономические процессы, формируя информационное пространство и устраняя неопределенность, упорядочивая экономическую деятельность, что создает условия для самоорганизации стихийных процессов в ней.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов, Е.Ф. Экономика [Текст] / Е. Ф. Борисов. - Проспект, 2009 г. - 320 с.
2. Вернадский, В.И. Размышления натуралиста. Научная мысль как планетное явление. [Текст] / В.И. Вернадский. - 1977. - 192 с.
3. Журавлевой, Г.П. Экономическая теория [Текст]. Макроэкономика-1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций / Г. П. Журавлевой. - Изд-во: Дашков и Ко, 2009. - 920 с.

Пономарев Максим Александрович

Северо-Кавказская академия государственной службы (СКАГС)

344002 Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70

Аспирант

Тел.: (863) 240-2723

E-mail: orelbuin@yahoo.com

М.А. БЛОК

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основные научные тенденции продовольственного обеспечения в условиях традиционной экономики. Автор анализирует влияние традиционного типа экономики развивающихся стран на обеспечение их продовольственной безопасности.

Ключевые слова: безопасность пищи, традиционная экономика, развивающиеся страны.

This article discusses the main trends of food security in the traditional economy. The author analyzes the influence of the traditional type of the economy of developing countries to their food security.

Key words: food security, traditional economy, developing countries.

Устойчивое продовольственное обеспечение населения является одним из важнейших условий существования и развития любого государства. На состояние продовольственного обеспечения и формирование политики продовольственной безопасности государства влияет множество факторов. Наиболее важными среди них являются природно-климатические и территориальные особенности, сложившиеся традиции потребления продовольствия населением, а также состояние экономики страны в целом и стратегия ее развития.

На наш взгляд, одним из ключевых и общих для различных стран факторов, влияющих на процесс обеспечения продовольственной безопасности на национальном уровне, является стадия развития экономики страны. В настоящее время принято выделять три основные стадии экономического развития: традиционную (аграрную), индустриальную и постиндустриальную.

Первой стадией развития экономики любого государства является традиционная или аграрная экономика, которая характеризуется основополагающей ролью сельского хозяйства в жизни страны. Развитие сельскохозяйственного производства представляет собой важнейший фактор становления государственности и социальной эволюции человека. Земля является не только основой экономических отношений, но и культуры, семейной структуры и политики традиционных государств. Были и исключения из описанного выше правила, например, страны, живущие за счет торговли, но и в их экономике сельское хозяйство и продукты его производства продолжали занимать важное место.

Следует отметить, что переход между указанными выше стадиями экономического развития государства происходит эволюционно, при этом стадии более высокого уровня включают в себя многие признаки предшествующих стадий развития. Поскольку вплоть до индустриальной революции (XVIII век) экономики всех стран мира были традиционными, изучение особенностей этой стадии является необходимым для более полного понимания места и тенденций развития процессов обеспечения продовольственной безопасности в современных экономических реалиях.

На целесообразность исследования особенностей продовольственного обеспечения в странах с традиционной экономикой неоспоримо указывает следующий факт: несмотря на то, что с момента начала развития первых индустриальных экономик прошло более двух веков, сельское хозяйство и в настоящее время во многих странах продолжает играть ведущую роль в экономике.

Центральной международной организацией в аграрной сфере является Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО), которой в 1946 г. был присвоен статус специализированного учреждения ООН. Ее создание было вызвано необходимостью решения проблемы эффективного управления производством и распределением продуктов питания в условиях обострившегося после Второй мировой

войны продовольственного положения во многих странах мира. По данным последних исследований ФАО средняя доля сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте развивающихся стран в 2002 г. составляла 11 % [1]. При этом в 36 развивающихся странах мира она составляла более 30 %. Для сравнения отметим, что доля сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте России в 2008 г. составила 4,9 %, а для США рассматриваемый показатель составил в 2007 г. 1,3% [2].

Анализируя основные отличительные черты обеспечения продовольственной безопасности в государствах с традиционной экономикой, отметим, что в экономической политике этих стран продовольственное обеспечение занимает одно из ключевых мест.

Развитие международной торговли позволило странам, располагающим достаточными финансовыми ресурсами, не производить продовольствие самостоятельно, а закупать его у других стран. Логика подсказывает, что основными экспортерами продовольствия при этом должны выступать страны с аграрной экономикой. Однако в действительности ситуация складывается иначе (Таблица 1).

Таблица 1 - Доля продукции сельского хозяйства в мировом торговом балансе в 2003 г. [1]

	Продукция сельского хозяйства, млрд. долл.		Доля продукции сельского хозяйства в внешнеторговом балансе страны, %	
	импорт	экспорт	импорт	экспорт
Экономически развитые страны	359.7	345.3	7.1	7.3
Страны с переходной экономикой	35.2	23,5	8.4	5.5
Развивающиеся страны	153.6	153.5	7.1	6.6

Как следует из данных таблицы 1, основными экспортерами продовольствия в мировой экономике являются страны, находящиеся на высоком уровне экономического и промышленно-технологического развития. При этом многие страны с традиционной экономикой не только не выступают экспортерами продовольствия, но и являются постоянными получателями продовольственной помощи.

Согласно официальной статистике проблема голода остается актуальной и в наши дни: население развивающихся стран в 2000-2002 гг. в среднем потребило 2660 ккал в день (в экономически развитых странах – 3450 ккал) [1]. При этом число систематически недоедающих людей в 1990-2006 гг. в развивающихся странах выросло с 856,2 до 857,7 млн. человек. В настоящее время данная проблема еще более усугубилась в связи с глобальным экономическим кризисом [3].

Таблица 2 – Масштабы недоедания, млн. чел. [3]

	Общая числ. населения 2004– 2006 гг.	Число недоедающих			
		1990–1992 гг.	1995–1997 гг.	2000–2002 гг.	2004–2006 гг.
Весь мир	6 483,3	845,3	824,9	856,8	872,9
Развитые страны	1 269,5	19,1	21,4	18,7	15,2
Развивающиеся страны	5 213,8	826,2	803,5	838,0	857,7

Основной причиной такого положения считается низкий уровень эффективности сельскохозяйственного производства в традиционных (аграрных) экономиках, ориентирующихся на экстенсивный характер развития.

В первых традиционных экономиках в систему продовольственного обеспечения включалось только сельское хозяйство и инфраструктура распределения продовольствия. В настоящее время многие аграрные страны имеют достаточно развитые отрасли, обеспечивающие сельское хозяйство средствами производства и осуществляющие переработку выращенной продукции.

Причиной тому является отмеченная выше эволюционность перехода экономики страны к следующей стадии развития и отсутствие соответствующих четко сформулированных критериев этого перехода. На наш взгляд, одним из ключевых признаков трансформации системы продовольственного обеспечения страны от аграрного к индустриальному типу является уровень развития 1 и 3 сфер АПК, т.е. отраслей, обеспечивающих сельское хозяйство средствами производства и осуществляющих переработку его продукции.

Другим фактором наблюдаемой трансформации традиционной экономики являются усиливающиеся интеграционные процессы. Наглядным примером влияния развитых стран на продовольственное обеспечение развивающихся государств выступает феномен «зеленой революции». Ее основой является прорыв в научных исследованиях в области генетики основных зерновых сельскохозяйственных культур (пшеница, рис и кукуруза), который был осуществлен в 1960-е гг., наряду с широким использованием в сельском хозяйстве химических удобрений и пестицидов [4].

Значительный рост урожайности риса и пшеницы, полученный в результате «зеленой революции», позволил снизить количество голодающих, повысить уровень доходов фермеров, улучшить качество рациона питания в развивающихся странах.

Начиная с 1960-х гг. урожайность зерновых во всем мире выросла на 65%, клубнеплодных культур - на 28%. При этом результаты «зеленой революции» отличались для разных стран. В Азии рост составил соответственно 85 и 57%, тогда как в странах Африки прогресс в производстве продовольствия был существенно ниже среднемирового. Причинами этого выступили худшее состояние почв, нехватка рабочей силы, ограниченные возможности ирригации, слабое развитие финансовой инфраструктуры [4].

Несмотря на очевидные успехи «зеленой революции», она не смогла уравнивать продовольственное положение развитых и развивающихся стран, а лишь сгладила имевшиеся диспропорции. Так, согласно исследованиям ФАО в 2003 г. денежный эквивалент выработки сельскохозяйственной продукции на одного работника в развивающихся странах составил 728 долл., в то время как в экономически развитых странах (Европа, Северная Америка, Австралия) - в 14,7 раза больше (10726 долл. на работника) [4].

Весьма красноречивым является и сравнение основных показателей, характеризующих уровень технологии сельскохозяйственного производства (Таблица 3): по состоянию на 1980 г. страны с аграрной экономикой использовали на порядок меньше единиц сельскохозяйственной техники и в 2,5 раза меньше удобрений на единицу пашни, чем это имело место в экономически развитых странах.

Из данных таблицы 3 следует, что согласно официальной статистике за последние 25 лет произошли существенные положительные сдвиги в экономиках аграрных стран: в 2002 г. уровень использования средств механизации в странах с традиционной экономикой был уже не в 10, а только в 4,5 раза ниже соответствующих показателей развитых стран, а показатели использования удобрений оказались примерно одинаковыми.

Однако эти данные не отражают истинного положения дел: наблюдаемый с 1980 г. резкий рост применения удобрений в развивающихся странах произошел преимущественно за счет стран южной и юго-восточной Азии и практически не затронул другие регионы мира.

Таблица 3 – Применение средств механизации и удобрений в сельском хозяйстве в 1980 г. и 2002 г. [1]

	Экономически развитые страны		Развивающиеся страны	
	1980 г.	2002 г.	1980 г.	2002 г.
Количество тракторов и комбайнов на 1000 га пашни	38,3	41,6	4,8	9,2
Применение удобрений, кг на 1 га пашни*	131	116	56	115

* данные приведены для 1980/1981 гг. и 2002/2003 гг.

Другим негативным моментом является проблема устойчивости уровня урожайности, достигнутого развивающимися странами в ходе «зеленой революции» (Рисунок 1).

Приведенные на рисунке данные о процентном изменении урожайности пшеницы с 1970-2008 гг. наглядно демонстрируют возрастающую сложность поддержания уровня урожайности основных сельскохозяйственных культур (на примере пшеницы), что наиболее ярко наблюдается в развивающихся странах с их приверженностью к экстенсивному методу хозяйствования.

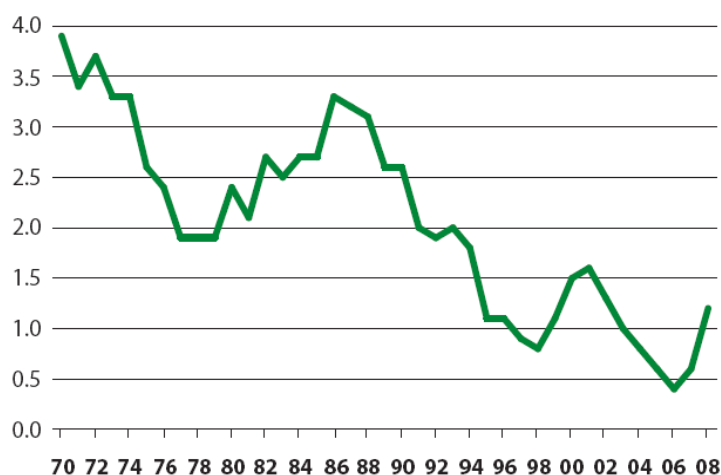


Рисунок 1 - Процентное изменение урожайности пшеницы в мире [3]

Для традиционных экономик характерен и высокий уровень сельского населения в стране. В 2003 г. на развивающиеся страны приходилось 96,6 % всего сельского населения в мире. При этом в мировой экономике в целом в связи с усиливающимися процессами урбанизации продолжается тенденция снижения доли сельского населения: если в 1980 г. она составляла 71 % , то к 2004 г. - только 58 % [1].

Причиной этого также является экстенсивный метод хозяйствования, который приводит развивающиеся страны к более сильной зависимости результатов экономической деятельности (размеров полученного урожая) от текущих природно-климатических условий и увеличивает количество занятого в сельском хозяйстве населения. Доля занятого в сельском хозяйстве населения в развивающихся странах в 2004 г. составила 53 % от общей численности занятых [1]. Значение данного показателя для России и США в 2007 г. составило 9,0% и 1,4% соответственно [2].

В странах с традиционной экономикой наблюдается стремление обеспечения продовольственной безопасности не только на национальном или региональном уровнях, но и на уровне домохозяйств. Наиболее ярко это проявлялось в прошлом: столетия назад

крестьяне производили практически все необходимое для себя продовольствие, сводя закупки на стороне к минимуму.

Современные реалии таковы, что и в настоящее время экономическая доступность продовольствия как для сельского, так и для городского населения в развивающихся странах остается низкой. Основной причиной этого являются низкие доходы их населения, что делает невозможным решение данного аспекта продовольственной безопасности без кардинального изменения всей социально-экономической ситуации в стране. Важность проблемы экономической доступности продовольствия для развивающихся стран подтверждают результаты исследования продовольственного рынка, проведенного специалистами ФАО [5]:

- в июне 2008 г. цены на основные продовольственные товары достигли на мировых рынках наивысшего уровня за последние 30 лет, что поставило под угрозу продовольственную безопасность малоимущих слоев населения во всем мире;

- стремительный рост цен на продовольствие 2007-2008 гг. способствовал увеличению числа людей, страдающих от хронического голода на 115 млн. человек;

- высокие цены на продовольствие не стали благоприятной возможностью для сельскохозяйственных производителей развивающихся стран, поскольку их доступ к финансово приемлемым средствам производства был ограничен, отсутствовали необходимая инфраструктура и институциональная база;

- несмотря на снижение цен под воздействием финансового кризиса, по недавним историческим меркам они остаются высокими, кроме того продолжают сохраняться также структурные проблемы, обуславливающие уязвимость развивающихся стран к повышению мировых цен.

Таким образом, политика продовольственного обеспечения традиционных экономик направлена на достижение приемлемого уровня физического наличия и экономической доступности продовольствия преимущественно за счет самообеспечения. При этом вопросам качества продовольственных товаров и долгосрочной стабильности их производства уделяется гораздо меньшее внимание, что приводит к снижению качества и продолжительности жизни населения страны.

На наш взгляд, продовольственная политика современных традиционных стран должна быть переориентирована на долгосрочное увеличение производства качественных продуктов питания при условии рационального использования, сохранения и воспроизводства привлекаемых для этого природных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Summary of World Food and Agricultural Statistics [Text]. - Rome: FAO, 2005. – 101 p.
2. «Группа восьми» в цифрах. 2009. Стат.сб. [Текст] / Росстат. – М., 2009. – 131 с.
3. The State of Food Insecurity in the World 2009. Economic crises – impacts and lessons learned [Text]. - Rome: FAO, 2009. – 61 p.
4. Балабанов, В.С. Продовольственная безопасность (международный и внутренний аспекты) [Текст] / В.С. Балабанов, Е.Н. Борисенко. - М.: Экономика, 2002. – 544 с.
5. The State of Agricultural Commodity Markets 2009. High food prices and the food crisis – experiences and lessons learned [Text]. - Rome: FAO, 2009. – 68 p.

Блок Мартин Арнольдович

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Коммерция и реклама»

Тел. (4862) 745393

E-mail: bmy1@yandex.ru

Л.И. МАЛЯВКИНА, Л.В. ЗИМИНА

ПРОБЛЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Состояние и охрана окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов – глобальная проблема, волнующая все человечество. Одним из эффективных ретроспективных способов анализа этих процессов являются способы реализации методов корреляционно-регрессионного анализа, новизна применения которых в каждом конкретном случае определяется подбором факторов, оказывающих влияние на результативный показатель.

Ключевые слова: статистический анализ, окружающая природная среда, корреляционно-регрессионный анализ.

Status and environmental protection, rational use of natural resources - a global problem that concerns of all humanity. One effective way of retrospective analysis of these processes are the ways to implement the methods of regression analysis, the novelty of the application of which in each case is determined by the selection of the factors that influence the effective indexes.

Key words: statistical analysis, environment, correlation-regression analysis.

В последнее время большинство стран с развитой рыночной экономикой свое дальнейшее экономическое и социальное развитие связывают с решением возникающих в процессе жизнедеятельности человечества экологических проблем. Решение этих проблем в неразрывной связи с другими сторонами развития общества рассматривается в рамках концепций устойчивого развития разных стран и разрабатываемых на их основе законов и подзаконных актов. Россия также не стала исключением. Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 года была утверждена Концепция перехода РФ к устойчивому развитию, которая нашла свое продолжение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2008-2020гг.[7]. В данном документе подчеркивается необходимость такого развития страны, которое обеспечило бы решение социально-экономических задач и проблем сохранения природно-ресурсного потенциала и благоприятной окружающей природной среды в целях удовлетворения нынешнего и будущих поколений людей.

Переход к устойчивому развитию общества, в том числе экономическому, нельзя осуществить, сохраняя современные стереотипы мышления и потребительское отношение к природе. Для решения экологических задач необходимо радикальное изменение во взглядах на развитие экономики и цивилизации в целом. Человечество за короткий исторический срок в значительной степени дестабилизировало всю систему, вызвав глобальный экологический кризис. Человек в процессе своей жизнедеятельности создает опасную для себя среду. В настоящее время антропогенные источники опасности превышают естественные природные. Человечество, общество, государство не могут гарантировать собственную экологическую безопасность до тех пор, пока продолжают нарушать устойчивость и биотическую регуляцию окружающей природной среды.

В настоящее время остро стоит вопрос реальной оценки влияния экологического фактора на все секторы жизнедеятельности общества. Без его решения невозможно устойчивое развитие страны и отдельных ее регионов.

Степень воздействия жизнедеятельности российского общества на окружающую среду, в том числе на использование важнейших природных ресурсов, в системе статистических показателей характеризуются данными, приведенными в таблице 1 [5].

Таблица 1 - Воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы Российской Федерации в 1995-2008 гг.

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, (млн. тонн)	21,3	18,8	19,5	19,8	20,5	20,4	20,6	20,6	20,1
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от автотранспорта (млн. тонн)	11,0	13,5	14,4	14,8	15,3	15,4	15,2	16,2	-
Использование свежей воды (млн. куб. метров)	75780	66924	64854	64091	61537	61335	62153	62506	62921
Объем сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водоемы (млн. куб. метров)	24478	20291	19854	18951	18498	17714	17534	17176	17119
Образовалось отходов производства и потребления (без показателей использовано и обезврежено), (млн. тонн)	42,8	81,5	821,7	1270,8	1503,4	1769,8	2123,6	1641,9	-
Нарушено земель в связи с хозяйственной деятельностью, (тыс.га)	83,4	54,6	45,5	62,6	58,6	35,1	47,7	46,2	-

Следует отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой масштабы воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы представляются более широким кругом показателей в связи с внедрением в практику внешнего контроля деятельности хозяйствующих субъектов экологического аудита. В частности, результаты экологического аудита позволяют дать систематическую, документированную, периодическую и объективную оценку того, насколько организационная система, управление охраной окружающей среды и функционирование оборудования соответствуют экологическим целям. Также за рубежом достаточно широкое развитие получили такие методы подготовки информации для эколого-экономических оценок, как экологический бухгалтерский учет, экологические балансы, экологический контроллинг.

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать следующие выводы о влиянии негативных факторов экономического развития на окружающую среду. В целом за рассматриваемый период наблюдается снижение многих негативных показателей по сравнению с уровнем 1995г. Так, забор свежей воды в стране сократился на 17%, сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водоемы - на 30%, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников - на 6%, нарушение земель в связи с хозяйственной деятельностью - на 45%.

Однако необходимо отметить следующие особенности. Налицо разновекторность показателей выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников в течение рассматриваемого периода. С 1995г. по 2000г. наблюдается существенное сокращение выбросов (на 12%). Затем ситуация меняется. На протяжении 2000-2008гг. в Российской Федерации выбросы регулярно растут, и к 2007г. достигают 97% от уровня 1995г. (исключение составляет 2008г., когда выбросы немного снизились). Такая динамика наглядно продемонстрирована на рисунке 1.

Серьезное негативное воздействие на окружающую среду оказывают выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от автомобильного транспорта и токсичные отходы производства и потребления (без учета использованных и обезвреженных). Эти показатели выросли в 2007г. по сравнению с 1995г. на 47% (с 11 до 16,2 млн. тонн) и в 40 раз (с 42,8 до 1642 млн. тонн) соответственно.

Российская Федерация

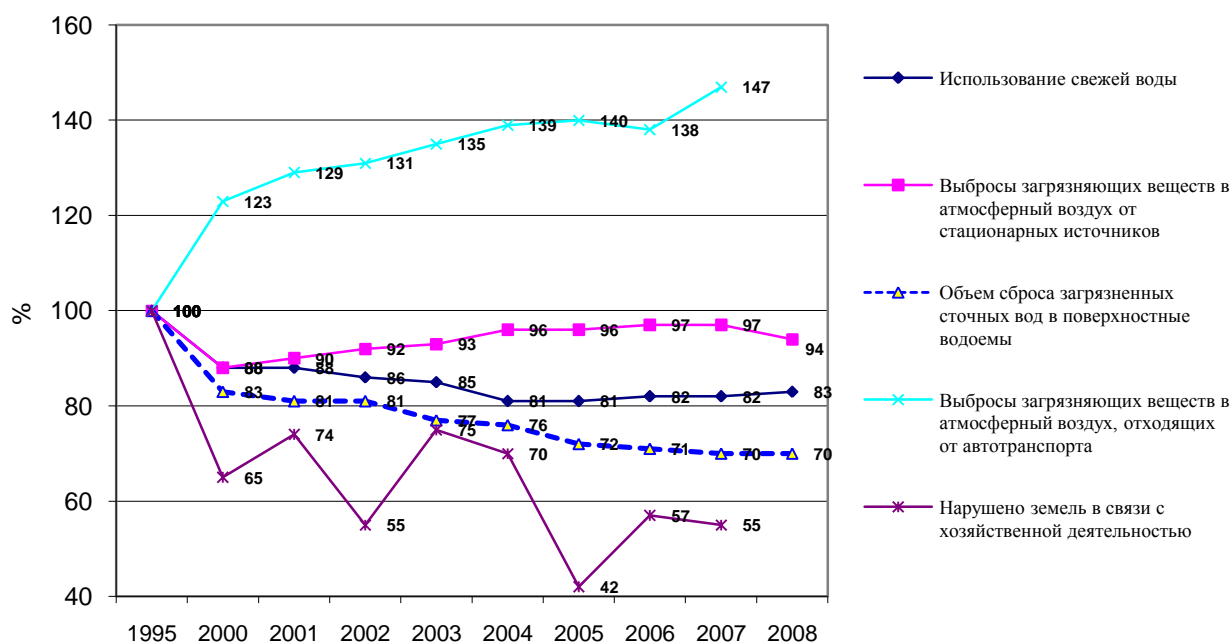


Рисунок 1 - Динамика некоторых видов негативного воздействия на окружающую среду в Российской Федерации, в % к 1995г.

Поступательный рост негативного влияния выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от автомобильного транспорта является следствием увеличения единиц транспортных средств, приходящихся на душу населения, что свидетельствует об относительном росте доходов населения, который, к сожалению, не обеспечивает в основной массе объективную потребность населения в улучшении жилищных условий. При этом нестабильность экономической ситуации в стране не располагает население к накоплению сбережений в целях реализации потребностей в жилье. В связи с этим россияне в основной своей массе приобретают автомобили с невысокой ценой, которые характеризуются низкими экологическими эксплуатационными возможностями.

В отношении изменений объемов отходов от производства и потребления (таблица 1) следует отметить несопоставимость этих показателей в динамике, поскольку до 2002г. учитывались только токсичные отходы, а в последующие годы - отходы производства и потребления (без показателей использования и обезвреживания). Но даже за период 2002-2007гг. (возможно сопоставление) данный показатель вырос в 2 раза, что однозначно указывает на усиление негативной нагрузки на окружающую природную среду.

Для объективности оценки динамики показателей, характеризующих влияние негативных факторов воздействия экономического развития общества на окружающую среду, их изменения, по нашему мнению, следует рассматривать в неразрывной связи с динамикой общеэкономических показателей в стране.

В исследуемом периоде Россия прошла достаточно непростой путь, связанный с радикальными политическими и экономическими преобразованиями. Период 1992-1995гг. был ознаменован глубочайшим экономическим спадом практически во всех отраслях экономики. В 1996-1998гг. ситуация в целом характеризуется обширной депрессией, когда темпы падения в производственной и социальной сферах замедлились, однако признаки и тенденции к устойчивой стабилизации еще не наступили. Закончился этот этап острейшим общероссийским финансовым кризисом. 1999-2001гг. характеризуются относительной стабилизацией, когда негативные процессы в стране были приостановлены и ее экономическое положение постепенно начало выравниваться. 2002-2007гг. можно отнести к периоду устойчивого экономического роста.

Темпы роста некоторых экономических показателей Российской Федерации представлены на рисунке 2 [5].

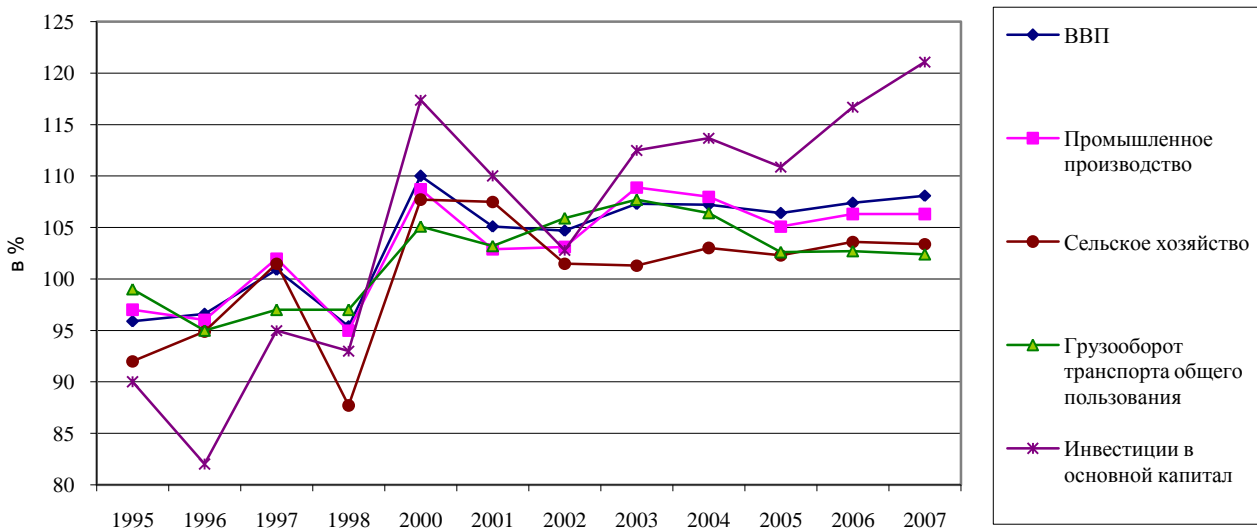


Рисунок 2 - Динамика некоторых экономических показателей РФ (в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году) за период 1995-2007гг.

Данные рисунка 2 свидетельствуют о следующем. Период с 1995г. до 1998г. характеризуется продолжающимся с начала 90-х годов спадом производства в реальном секторе экономики по всем показателям. Исключение составляют валовой внутренний продукт и промышленное производство, объемы которых в 1997г. незначительно выросли по сравнению с предыдущим годом на 0,9% и 2% соответственно. Начиная с 1999г. наблюдается стабильный рост по всем показателям. Такая ситуация нашла свое отражение на динамике основных показателей воздействия на окружающую среду (рисунок 1). А именно, значительное сокращение объемов загрязнения окружающей природной среды связано с особенностью переходного периода, который переживала Российская Федерация в 90-е гг. XXв. Одной из причин снижения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников и сбросов загрязненных сточных вод до 1999г. является спад объема производства промышленной продукции и изменение удельного веса отдельных отраслей в общем объеме промышленной продукции. Увеличилась доля высокотехнологичных производств и отраслей, производящих потребительские товары. А удельный вес «грязных» отраслей сырьевого комплекса снизился. Также следует отметить, что для первой половины 90-х годов характерен переход производств на работу с неполной, а, следовательно, неэффективной с точки зрения ресурсоемкости загрузкой мощностей. Этим можно объяснить то, что темпы снижения загрязнений были более медленными, чем снижение объемов промышленного производства, отрасли которого являются основными загрязнителями окружающей среды.

Экономический рост в промышленных отраслях привел к увеличению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников (таблица 1, рисунок 1). За 2000-2007гг. они увеличились с 18,8 до 20,6 млн. тонн (на 10%). Продолжающееся с начала 90-х годов снижение объемов сбросов загрязненных сточных вод (и начиная с 2000г. - значительно замедлившимися темпами) можно объяснить тем, что в кризисных условиях большинство предприятий ликвидировали наиболее «грязную» и старую часть основных фондов. Относительно успешные предприятия провели реконструкцию, главным образом, чтобы обеспечить выход продукции на мировой рынок.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от автотранспорта растут на протяжении рассматриваемого периода и в 2007г составляют 138% от уровня 1995г. На эту ситуацию повлияло увеличение грузооборота транспорта общего пользования (в среднем на 3-7% в год) и значительный рост численности подвижного состава. Так количество грузовых

автомобилей в 2007г. выросло на 78%, автобусов - на 73%, легковых автомобилей – более чем в 2 раза по сравнению с 1995г. Темпы роста негативного влияния автотранспорта на атмосферу ниже, чем рост численности подвижного состава. Это можно объяснить тем, что для последних лет характерно осуществление контроля и регулирования топливной аппаратуры на токсичность выхлопных газов, переоборудование автотранспорта на сжатый природный газ, улучшение экологических свойств топлива за счет проведения его модификации. Так, например, потребление автотранспортом организаций всех видов деятельности РФ автомобильного бензина снизилось на 43%, дизельного топлива – на 3% за 1995-2007гг. Вместе с тем применение наиболее экологичного вида автомобильного топлива – газового, в настоящее время, по некоторым оценкам, весьма проблематично по нескольким основаниям: отсутствие достаточного стационарного обеспечения газовым топливом на заправокных станциях, снижение коэффициента полезного использования багажного отделения автомобиля, высокая взрывоопасность при дорожно-транспортных происшествиях и др.

После 1998г. с ростом активов банков стало легче получать кредиты, начался рост инвестиций (в основном за счет прибыли предприятий). Конечно, это способствовало обновлению основных фондов, реконструкции производства, внедрению новых передовых экологически чистых технологий. К сожалению, на протяжении 1995-2007гг. рост инвестиций, направленных на охрану природной среды, был нестабильным. Удельный вес природоохранных инвестиций в общем объеме капиталовложений очень мал, кроме того, он снизился с 2,4% в 1995г. до 1,16% 2007г. Это отразилось на проведении природоохранных мероприятий, а именно, на вводе в эксплуатацию новых мощностей по охране окружающей среды.

В 1995-2000г. наблюдается значительное сокращение ввода в эксплуатацию установок для улавливания и обезвреживания вредных веществ – на 59%, станций для очистки вод – на 86%, систем оборотного водоснабжения – на 95%. Это связано с сокращением производства и инвестиций в основной капитал. За 2000-2007гг. благодаря возобновлению природоохранных капиталовложений (хотя и нерегулярных) удалось увеличить рассматриваемые показатели, которые составили соответственно 55%, 107% и 77% от уровня 1995г. [5]. Негативное воздействие на окружающую природную среду РФ неравномерно в разрезе отдельных федеральных округов (таблица 2) [2]. Более 72% выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников в 2007г. приходилась на Приволжский (15%), Уральский (30%) и Сибирский (28%) федеральные округа. В наибольшей степени сбрасывают загрязненные сточные воды Центральный (22%), Северо-Западный (18%), Приволжский (18%), Сибирский (15%) федеральные округа. Учитывая, что антропогенная нагрузка на природу зависит от хозяйственной направленности субъекта федерации, следует рассмотреть структуру федеральных округов в некоторых общероссийских экономических показателях (таблица 2).

В структуре промышленного производства наибольший удельный вес занимают Центральный, Приволжский и Уральский федеральные округа. Именно эти субъекты характеризуются высокой экологической нагрузкой. Наибольшая доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников, приходящаяся на Уральский федеральный округ (31%), связана с добычей полезных ископаемых и преобладанием металлургии среди обрабатывающих производств. Несмотря на то, что ЦФО занимает первое место по доле обрабатывающих производств (31,5%), выбросы от стационарных источников составляют 7,8% (5 место по РФ). Это связано с ориентацией производства на более высокотехнологичные отрасли и отрасли, производящие потребительские товары, а также благодаря наибольшим капиталовложениям в этом регионе. Доля инвестиций в основной капитал в 2007г. составила 26% от общероссийского уровня. Ведущее место ЦФО в общих сбросах загрязненных сточных вод (22%) также не случайно, ведь по производству и распределению электроэнергии, газа и воды данный субъект занимает первое место (29,6%).

Таблица 2 - Удельный вес федеральных округов в некоторых общероссийских экономических показателях и показателях воздействия на окружающую среду в 2007г., % (в скобках указано место субъекта в общероссийском показателе)

Федеральные округа	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности			Продукция сельского хозяйства	Инвестиции в основной капитал	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников	Сбросы загрязненных сточных вод
	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды				
Центральный	11,2 (3)	31,5 (1)	29,6 (1)	21,5 (3)	26 (1)	7,8 (5)	22 (1)
Северо-западный	6,3 (6)	12,0 (4)	10,6 (5)	4,6 (6)	12 (4)	11,2 (4)	18 (2)
Южный	1,6 (7)	7,3 (6)	8,6 (6)	23,6 (2)	10 (5)	4 (6)	11 (5)
Приволжский	16,3 (2)	23,0 (2)	19,8 (2)	26,1 (1)	17 (2)	14 (3)	18 (2)
Уральский	45,5 (1)	13,8 (3)	13,1 (3)	6,9 (5)	17 (2)	31 (1)	11 (5)
Сибирский	10,8 (4)	11,1 (5)	12,8 (4)	14,2 (4)	10 (5)	28 (2)	15 (4)
Дальневосточный	8,2 (5)	1,4 (7)	5,5 (7)	3,0 (7)	6 (7)	4 (7)	5 (7)

Каждый регион, представляет собой территорию с конкретными природными условиями и определенным типом производственно-хозяйственной деятельности. От сложившейся отраслевой специфики субъектов хозяйствования зависит характер, объемы и степень негативного воздействия на природную среду. Поэтому одной из важных задач статистического исследования является количественная оценка влияния экономической деятельности конкретного региона на загрязнение окружающей среды.

Одними из ключевых характеристик экологического благополучия в регионе является состояние атмосферного воздуха и водных ресурсов. Поэтому анализ следует проводить в отношении именно этих компонентов окружающей природной среды. В настоящее время в Орловской области сложилась система мониторинга показателей антропогенного воздействия на окружающую среду. Она позволяет достаточно точно и оперативно отслеживать уровень загрязнения и принимать хозяйствующим субъектам соответствующие профилактические меры по их уменьшению и предотвращению. Возникает необходимость в разработке количественных моделей, отражающих изменение экологических показателей под воздействием экономических. Они позволят прогнозировать и планировать уровень характеристик антропогенного загрязнения среды в результате изменения объемов производства той или иной отрасли, либо других факторов производства и потребления. Более того, учитывая повышенное внимание в последнее время к экологическим проблемам, к регионам и государству в целом предъявляются жесткие требования по осуществлению природоохранной политики. При этом проведение предупредительных природоохранных мероприятий и экологическое прогнозирование могут стать основой перевода экологической политики на новый уровень. Для исследования влияния антропогенного воздействия на загрязнение окружающей природной среды и ее компонентов нами проведен ретроспективный корреляционно-регрессионный анализ. При этом нами использована общепринятая методика анализа, новизна которой состоит в подборе факторов, оказывающих влияние на результирующий показатель конкретного региона. В многофакторную корреляционную модель нами включен целый ряд взаимосвязанных показателей и оказывающих на них влияние факторов

В качестве результирующих были использованы показатели:

U_1 – величина суммарных выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (тыс. тонн), в т.ч.:

$Y_{1.1}$ – величина выбросов от стационарных источников (тыс. тонн);

Y_2 – интенсивность загрязнения поверхностных вод (отношение общего сброса загрязненных сточных вод к забору воды), коэффициент.

В качестве факторов было использовано несколько групп показателей производственно-хозяйственной деятельности организаций Орловского региона, характеризующих структуру экономики региона, объемы промышленного производства, состояния экономики. На этапе изучения влияния антропогенного воздействия на атмосферный воздух, проанализировав достаточно большую совокупность факторов (более 30) [1] за достаточно продолжительный период времени 1990-2007гг., нами в многофакторную корреляционную модель были включены следующие показатели:

- Y_1 – выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс. тонн;
- X_1 – перевезено грузов промышленным железнодорожным транспортом, млн. тонн;
- X_2 – потребление автобензина автотранспортом всех видов деятельности, тыс. тонн;
- X_3 – объем производства пищевых продуктов, млрд. руб.;
- X_4 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды, млрд. руб.;
- X_5 – инвестиции в основной капитал, млн. руб.;
- X_6 – инвестиции в основной капитал транспорта и связи, млн. руб.;
- x_t – фактор времени.

Исходя из полученной матрицы парных коэффициентов корреляции, критерия мультиколлинеарности ($[r_{yxi}] > [r_{xixk}]$, $[r_{yjk}] > [r_{xixk}]$, $[r_{xixk}] > 0,8$) и расчетов значений t-критерия Стьюдента с вероятностью 95% можно утверждать о достаточно сильном влиянии на выбросы загрязняющих веществ в атмосферу таких показателей как: перевезено грузов промышленным железнодорожным транспортом (x_1), потребление автобензина автотранспортом всех видов деятельности (x_2) и фактор времени (x_t).

В результате получилась следующая многофакторная модель:

$$\hat{Y}_1 = 98,68 + 0,34 X_2 + 2,19 X_1 - 0, \quad (1)$$

$$\begin{array}{ll} t\text{-критерий} & (8,5024) \quad (5,4785) \\ R^2 & = 0,82 \quad F(3,34) = 21,25 \quad DW = 1,75 \end{array}$$

Высокий уровень множественного коэффициента детерминации ($R^2 = 0,82$) свидетельствует, что 82% вариации результативной переменной описывается вошедшими в модель признаками. Остальная часть вариации приходится на долю неучтенных факторов. Значения критерия Фишера (F) и коэффициента Дурбина-Ватсона (DV) свидетельствуют об адекватности и значимости полученного уравнения регрессии и отсутствии автокорреляции остатков. Из построенной модели следует вывод о том, что размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу напрямую связан с количеством потребления автобензина автотранспортом всех видов деятельности и объемом перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом. Исходя из вышеизложенного, для изучения факторов, влияющих на выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников ($Y_{1.1}$) были выбраны следующие переменные:

- X_3 – объем производства пищевых продуктов, млрд. руб.;
- X_4 – производство и распределение электроэнергии, газа, воды; млрд. руб.
- X_6 – инвестиции в основной капитал по виду деятельности «Транспорт и связь», млн. руб.
- X_8 – инвестиции в основной капитал промышленности, млн. руб.
- X_9 – объем производства прочих неметаллических минеральных продуктов, млрд.руб.;
- X_{10} – степень износа основных фондов электроэнергетики, %;
- X_{11} – степень износа основных фондов пищевой промышленности, %;
- X_{12} – удельный вес инвестиций в основной капитал в ВРП, %;

- x_t – фактор времени.

В результате проведенного анализа для выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников получена регрессионная модель вида:

$$\hat{Y}_{1,1} = 27,85 + 58,9 X_3 + 0,002 X_6 - 1,9t \quad (2)$$

$$\begin{array}{l} \text{t-критерий} \quad (4,8965) \quad (4,9268) \\ R^2=0,98 \quad F(3,34)=82,4 \quad DW=2,04 \end{array}$$

Построенная модель свидетельствует о том, что размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников на 98% зависит от объемов производства пищевых продуктов, включая напитки, и размера инвестиций в основной капитал по виду деятельности «Транспорт и связь». Для анализа зависимости интенсивности загрязнения поверхностных вод (Y_2) были отобраны следующие факторные признаки:

- X_3 – объем производства пищевых продуктов, включая напитки, млрд. руб.;
- X_4 – производство и распределение электроэнергии, газа, воды; млрд. руб.
- X_5 – инвестиции в основной капитал, млн. руб.
- X_{10} – степень износа основных фондов электроэнергетики, %;
- X_{11} – степень износа основных фондов пищевой промышленности, %;
- X_{12} – удельный вес инвестиций в основной капитал в ВРП, %;
- x_t – фактор времени.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил получить следующую многофакторную регрессионную модель:

$$\hat{Y}_2 = 0,71 - 0,002 X_{10} - 0,01 X_{12} + 0,01t \quad (3)$$

$$\begin{array}{l} \text{t-критерий} \quad (3,4482) \quad (4,4336) \\ R^2=0,70 \quad F(3,34)=11,08 \quad DW=1,71 \end{array}$$

Из полученной регрессионной модели следует вывод о том, что 70% вариации показателя интенсивности загрязнения поверхностных вод вызвано степенью износа основных фондов электроэнергетики и удельным весом инвестиций в основной капитал в ВРП. Таким образом, при увеличении износа основных фондов электроэнергетики на 1 % доля загрязненных сточных вод в общем заборе воды увеличится на 0,2%. При росте удельного веса инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте на 1 % рассматриваемый результативный показатель сократится на 1%.

На основе построенных моделей можно сделать вывод о том, что для снижения антропогенной нагрузки на атмосферный воздух и водные ресурсы Орловской области необходимы комплексные мероприятия, направленные на ориентацию экономики региона в сторону модернизации существующих основных фондов предприятий, перехода хозяйствующих субъектов на безотходные технологии. Все это в значительной степени зависит от инвестирования не только в производственную, но и природоохранную деятельность, которое не должно прекращаться в период кризиса развития мировой финансовой системы. Полученные модели, отражающие зависимость экологических показателей от экономических, можно использовать при прогнозировании вредных выбросов и планировании природоохранной политики в регионе. Как показал анализ, экологическую ситуацию в стране можно охарактеризовать как неблагоприятную. Практически по всем показателям, характеризующим воздействие хозяйственной деятельности на окружающую природную среду, наблюдается увеличение их негативных последствий. Конечно, это в некоторой степени можно объяснить экономическим ростом в стране за рассматриваемый период, но налицо такие факты, как:

- недостаточное и нерегулярное инвестирование природоохранных мероприятий,

- концентрация вредных веществ в воздухе и воде негативно влияющих на состояние здоровья и демографические показатели,
- темпы роста антропогенного влияния на окружающую среду превышают темпы роста экономики по ряду показателей,
- несовершенство законодательной базы в сфере природопользования и т.д.

В ближайшие годы в условиях мирового экономического кризиса, который не избежала и Россия, есть вероятность того, что экологическая ситуация в дальнейшем только ухудшится. Это может стать результатом нарушения технологических режимов и как следствие увеличения аварийности на производстве; разрушения хозяйственных связей; ограниченные возможностей предприятий в выполнении природоохранной деятельности в силу финансовых трудностей; ограниченные бюджетные ассигнования тем отраслям, которые ответственны за воспроизводство и охрану природных ресурсов (водное хозяйство, лесное хозяйство, геологоразведка, природоохранные органы).

Важными элементами осуществления экологической политики являются разработка и реализация целевых государственных программ охраны окружающей среды и рационального природопользования, которым в настоящее время отводится приоритетное внимание, в том числе Орловской администрацией. Экологическая ситуация может быть стабилизирована и улучшена только путем изменения ориентации социально-экономического развития, формирования новых ценностных и нравственных установок, пересмотра приоритетов и способов деятельности человека. Очень важно, чтобы в переходный период соблюдался принцип разумных компромиссов при разрешении конфликтов, возникающих между необходимостью соблюдения экологических и ограничений и регламентаций, с одной стороны, и экономической мотивацией хозяйственной деятельности, с другой. Необходимо, чтобы в экологически безопасной экономике каждого региона, были заинтересованы не только население, но бизнес и государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Орловская область 2000-2008гг.: стат. Сб. [Текст] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области.- Орел, 2006.- 396 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
3. Самсонов, А. Страной будут управлять экологи? [Текст] /А.Самсонов // Экология и жизнь.- 2008.- №3(76).- С. 18-19.
4. Щеповских, А. Бизнес и экологическая безопасность региона [Текст] / А. Щеповских // Экоинформ. – 2008. - № 2. – С. 27 - 40.
5. [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
6. [http:// www.adm.orel.ru](http://www.adm.orel.ru) Официальный сайт Администрации Орловской области.
7. [http:// www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru) Официальный сайт Министерства экономического развития РФ.
8. [http:// www.mnr.gov.ru](http://www.mnr.gov.ru) Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации.

Малявкина Людмила Ивановна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Информационные технологии в экономике»

Тел.: (4862) 54-12-16

E-mail: fevr20@orel.ru

Зими́на Лариса Владимировна

Орловский государственный институт экономики и торговли

302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д.12

Старший преподаватель кафедры «Информационные технологии в экономике»

Тел.: (4862) 36-45-81

E-mail: ogiet@orel.ru

Д.И. НАУМОВ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНОГОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ Z-СЧЕТ АЛЬТМАНА В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлен авторский подход к оценке эффективности деятельности предприятия с позиции многофакторной модели Z-счет Альтмана. Также рассматривается факторный анализ каждого элемента Z-счета Альтмана, который позволит углубленно рассмотреть процесс формирования эффективности деятельности предприятия и оценить вклад той или иной сферы ее деятельности.

Ключевые слова: оценка эффективности, эффективность предприятия, Z-счет Альтмана, банкротство, антикризисное управление

In article the author's approach to an estimation of efficiency of activity of the enterprise from a position of multifactorial model Altman's Z-account is presented. Also the factorial analysis of each element of the Z-account of Altman which will allow to consider profoundly process of formation of efficiency of activity of the enterprise is considered and to estimate the contribution of this or that sphere of its activity

Key words: estimation of effectiveness, effectiveness of the enterprise, Altman's Z-account, bankruptcy, anti-recessionary management

Одним из важнейших элементов экономического механизма управления эффективностью деятельности предприятия является оценка эффективности деятельности предприятия. По этой причине целесообразно рассмотреть ее более детально. Цель статьи: изучить возможность использования многофакторной модели Z-счет Альтмана в новом качестве – в роли показателя эффективности деятельности предприятия.

В отечественной практике управления термин «эффективность» – это результативность, действенность, способность приносить эффект. Любое взаимодействие, обладающее результатом, имеет эффективность.

В зарубежной теории эффективность характеризуется двумя терминами:

- efficiency;
- effectiveness.

Efficiency – отношение между выпуском продукции и потребленными для ее производства ресурсами. Этот параметр помогает оценить экономичность деятельности предприятия и его подразделений. Effectiveness характеризует степень достижения организацией своих целей, более полно демонстрирует успешность работы и отражает, не только экономичность производства продукции, но и характеристики взаимоотношений предприятия с внешней средой. [1]

Поскольку эффективность является характеристикой целенаправленного процесса, то она подлежит оценке с целью определения степени достижения результатов и успешности процесса. Оценка эффективности – это субъективный процесс определения степени достижения поставленных целей в отношении объекта, в нашем случае, предприятия. Оценка эффективности обусловлена наличием заинтересованных групп контрагентов предприятия, к которым относятся: государство, страховые и кредитные организации, собственники предприятия, рынок ценных бумаг, поставщики, потребители.

Экономическая эффективность деятельности предприятия может быть по-разному оценена группами внешнего и внутреннего окружения, что обуславливается различием интересов, преследуемых данными группами при взаимодействии с предприятием. Эффективность – величина субъективная и зависит не только от результатов деятельности объекта оценки, но и от полезности полученных результатов для субъекта оценки. Поэтому определение экономической эффективности деятельности предприятия возможно только с

учетом точек зрения различных субъектов оценки – заинтересованных групп. Под «заинтересованной группой» необходимо понимать определенную общность субъектов внешнего или внутреннего окружения предприятия, имеющих однородные признаки, преследующих сходные интересы при взаимодействии с предприятием и имеющих возможность прямо или косвенно влиять на него. Каждая из заинтересованных групп, взаимодействуя с предприятием, преследует собственные интересы, общие для всех членов группы; получает эффект от взаимодействия с предприятием; несет определенные затраты и прилагает усилия в целях осуществления взаимодействия с предприятием [2].

Важно, что все контрагенты предприятия, вступая во взаимодействие с ним, стремятся к долгосрочным и продуктивным отношениям:

- государству требуются стабильный налоговый доход для пополнения бюджетов и рабочие места, для поддержания социальных условий населения;
- страховые организации заинтересованы в стабильном потоке страховых взносов;
- кредитные организации хотят получать процентный доход по кредитам и доступ к остаткам на счетах предприятия, которые выступают в качестве источника их ссудного капитала;
- собственники предприятия стремятся обеспечить рост собственного благосостояния, как за счет дохода от перераспределения прибыли, так и за счет прироста стоимости бизнеса;
- рынок ценных бумаг заинтересован в обращении ликвидных ценных бумаг, в число эмитентов которых входят и предприятия;
- поставщики ищут долгосрочных отношений, поскольку они позволяют прогнозировать спрос на их продукцию и повысить стабильность их бизнеса;
- потребители также заинтересованы в долгосрочных отношениях, поскольку это позволяет им экономить на транзакционных издержках.

Следовательно, эффективность функционирования предприятия оценивается согласно их субъективным интересам, однако важно, что все заинтересованные группы, вступая в отношения с предприятием, заинтересованы в долгосрочных отношениях.

Предприятию также выгодно проявить себя как устойчивый и надежный субъект хозяйствования, поскольку это позволит ему соответствовать запросам заинтересованных групп, увеличивая количество контрагентов в их составе. Чем больше контрагентов входит в состав заинтересованной группы, тем выше свобода выбора способов удовлетворения потребностей для предприятия. Таким образом, общим для всех заинтересованных групп показателем эффективности может выступить надежность предприятия, его устойчивость перед неплатежеспособностью и банкротством в долгосрочной перспективе.

Одним из наиболее распространенных методов оценки вероятности банкротства является использование пятифакторной модели Z-счета Е. Альтмана (индекс кредитоспособности), разработанная в 1968 году. Z-счет позволяет разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов (неэффективные предприятия) и небанкротов (эффективные предприятия). В первоначальном варианте модель Z-счета Альтмана имеет вид:

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 0,999 \times X_5 \quad (1)$$

где X_1 - показатель эффективности собственного оборотного капитала;

X_2 - показатель эффективности накопленного капитала;

X_3 - рентабельность производства;

X_4 - коэффициент автономии;

X_5 - показатель эффективности активов.

Рассмотрим каждый элемент модели в отдельности.

$$X_1 = \frac{COK}{A} = \frac{OA - KO}{A} \quad (2)$$

где *COK* - собственные оборотные средства;
A - совокупные активы;
OA - оборотные активы;
KO - краткосрочные обязательства.

$$X_2 = \frac{НП}{A} \quad (3)$$

где *НП* - нераспределенная прибыль (накопленный капитал).

$$X_3 = \frac{П_{бал}}{A} \quad (4)$$

где *П_{бал}* - балансовая прибыль (прибыль до налогообложения).

$$X_4 = \frac{СК}{A} \quad (5)$$

где *СК* - собственный капитал.

$$X_5 = \frac{B}{A} \quad (6)$$

где *B* - выручка от реализации.

В 1983 году Альтман предложил модифицированный вариант своей формулы для фирм, акции которых не котируются на рынке:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5 \quad (7)$$

После проведения расчета показателя *Z* проводится интерпретация его результатов, согласно шкале вероятности банкротства (Таблица 1) [2].

Таблица 1 - Интерпретация результатов расчет Z-счета

Интервал расчетных значений <i>Z</i>	Характеристика вероятности банкротства	Характеристика эффективности деятельности предприятия
$Z < 1,23$	очень высокая	крайне низкая
$1,23 < Z < 2,765$	средняя	средняя
$2,765 < Z < 2,99$	низкая	удовлетворительная
$Z < 2,99$	ничтожная	высокая

В российской практике платежеспособность предприятий во многом зависит от внешних факторов. Поэтому В.В. Бандурин и В.Е. Ларицкий рекомендуют снизить нижнюю границу *Z*-счет до 1.

Чтобы проверить наше предположение проведем расчет *Z*-счета Альтмана по данным отчетности воронежского предприятия ОАО «Хлебозавод №2». Контрольным критерием, примем показатель экономической добавленной стоимости EVA, который часто также рассматривают как показатель эффективности деятельности предприятия: прирост EVA означает, что предприятие за период работало эффективно.

Для расчета *Z*-счета воспользуемся ее модифицированным вариантом, поскольку акции ОАО «Хлебозавод №2» не котируются на бирже, а шкалу банкротства интерпретируем в соответствии с рекомендациями относительно российских условий (

Таблица 2).

Таким образом, мы видим, что *Z*-счет Альтмана значительно превосходит верхнюю границу нормативных значений, равную 2,99, а это означает, что ОАО «Хлебозавод №2» проявило себя в 2003-2004 гг. как устойчивое предприятие с низкой вероятностью банкротства и высокой эффективностью деятельности. Однако необходимо отметить, что *Z*-счет Альтмана имеет отрицательную динамику в перспективе: 4,1 – в 2003 году, 3,3 – в 2004 году. Это обусловлено снижением выручки от реализации продукции и приростом

имущества предприятия (валюты баланса) за этот период. Изучение этих вопросов не входит в цели написания этой работы.

Таблица 2 - Расчет Z-счета Альтмана по данным ОАО «Хлебозавод №2» в 2003-2004 гг.

Показатель	2003	2004
Оборотные активы, тыс.р.	38 617,0	49 296,0
Краткосрочные обязательства, тыс.р.	35 485,0	35 703,0
Собственный оборотный капитал, тыс.р.	3 132,0	13 593,0
Нераспределенная прибыль, тыс.р.	20 202,0	26 388,0
Прибыль до налогообложения, тыс.р.	10 551,0	6 533,0
Собственный капитал, тыс.р.	23 728,0	29 914,0
Выручка от реализации, тыс.р.	179 838,0	150 199,0
Совокупные активы, тыс.р.	59 213,0	65 648,0
Эффективность собственного оборотного капитала, X1	5%	21%
Эффективность накопленного капитала, X2	34%	40%
Рентабельность производства, X3	18%	10%
Коэффициент концентрации собственного капитала, X4	40%	46%
Эффективность активов, X5	304%	229%
Z-счет Е. Альтмана	4,1	3,3

Проведем контрольные расчеты с помощью показателя EVA, для чего воспользуемся формулой:

$$EVA = NOPAT - WACC \times CE \quad (8)$$

Расчет показателя EVA за 2003-2004 гг. оформим в табличном виде (Таблица 3), исходные данные по расчету показателей NOPAT, WACC и CE, примем их как данность.

Таблица 3 - Расчет показателя EVA по данным ОАО «Хлебозавод №2» за 2003-2004 гг.

Показатель	Обозначение	Значение	
		2003	2004
Посленалоговая операционная прибыль	NOPAT	6 031	8 783
Стоимость инвестированного капитала	CE	34 458	49 080
Средневзвешенная стоимость капитала	WACC	5,8%	5,3%
Экономическая добавленная стоимость	EVA	4 028,8	6 178,5

Динамика показателя EVA за 2003-2004 гг. имеет положительную тенденцию, что характеризует ОАО «Хлебозавод №2», как эффективно функционирующее предприятие.

Таким образом, наше предположение о возможности оценки эффективности деятельности предприятия с точки зрения его устойчивости перед кризисными явлениями и банкротством находит подтверждение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жданова, И.Ф. Новый англо-русский экономический словарь [Текст] – 2-е изд., стереотип. / И.Ф. Жданова. - М.: Рус. яз. – Медиа, 2006. – 1025 с.
2. Антикризисное управление финансами коммерческих организаций [Текст]. Учебное пособие / под ред. З.А. Круш – Воронеж: ВГАУ, 2000. – 316 стр.
3. Хазов, О.Ю. Комплексная оценка экономической эффективности деятельности предприятий с позиций заинтересованных групп [Текст] / О.Ю. Хазов. - Волгоград, 2006.

Наумов Дмитрий Иванович

Институт Менеджмента, маркетинга и финансов
394030, Воронеж, ул. Карла Маркса 67

Аспирант дневной формы обучения, ассистент кафедры «Финансы и кредит»

Тел.: +7 903 652 66 23,

E-mail: dmitry.naumoff@hotmail.com

Адрес учредителя журнала:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
(4862) 43-48-90
www.ostu.ru
E-mail: nmu@ostu.ru

Адрес редакции:

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60
www.ostu.ru
E-mail: ecgum@ostu.ru

Технический редактор, корректор,
компьютерная верстка Е.Г. Дедкова

Подписано в печать 10.03.2010 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7,1.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ

302030, г. Орел, ул. Московская, 65