

Содержание	
<i>Наука социального управления и общественного развития</i>	
<i>Заслонкина О.В. К вопросу о студенческом самоуправлении в образовательном учреждении.....</i>	3
<i>Аксёнова Н.В. Оценка взаимосвязи между элементами организационной культуры и процессами управления знаниями.....</i>	7
<i>Провалова Ю.С. Сегментирование потребностей в зависимости от их когнитивных типов.....</i>	12
<i>Научные тенденции развития инвестиций и инноваций</i>	
<i>Небелова Е.В. Формирование инвестиционной привлекательности региона.....</i>	17
<i>Батенкова Н.М. Управление эффективностью инвестиционных проектов по критерию максимальной средней интенсивности результатов производства... ..</i>	21
<i>Плеханов Д.А. О соответствии оценок инвестиционной привлекательности регионов реальным инвестиционным процессам.....</i>	28
<i>Грачева Н.В. Оптимизация сбалансированности потребностей государства и хозяйствующих субъектов в инновационно-инвестиционных процессах.....</i>	31
<i>Ершова Т.Б. Подход к формированию инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры предприятия.....</i>	38
<i>Научная область использования учетно-аналитических систем</i>	
<i>Ефремова И.Н. Методические рекомендации по формированию центров ответственности для повышения аналитичности стратегического управленческого учета и качества выпускаемой продукции.....</i>	44
<i>Поздняева Е.В. Учет доходов и расходов на промышленных предприятиях для целей налогообложения прибыли.....</i>	48
<i>Наседкина Т.И. Перспективы развития российского высшего экономического образования в области учета и анализа.....</i>	55
<i>Щеульникова Л.Ю. Теоретические основы формирования управленческого анализа на промышленных предприятиях.....</i>	60
<i>Комиссарова Е.С. Проблемы внутреннего аудита.....</i>	64
<i>Толубеева Е.М. Дегустационные методы анализа как инструмент маркетинга при разработке новых парфюмерных продуктов.....</i>	67
<i>Лазарева Е.Н. Теоретические вопросы управленческого учета в организации строительной отрасли.....</i>	69
<i>Поздняев А.С. Управленческий учет как бизнес-процесс управления налоговой нагрузкой хозяйствующего субъекта.....</i>	76
<i>Научные направления в области финансов, налогов и кредита</i>	
<i>Овчинникова О.П., Семенов Д.В. Внутренний корпоративный контроль в российских банках: проблемы и перспективы развития.....</i>	81
<i>Золочевская Е.Ю. Направления анализа налогового планирования и потенциала развития региона.....</i>	86
<i>Потапова Н.А. Особенности налогообложения нерезидентов Финляндии.....</i>	90
<i>Научное развитие экономики и управления предприятием</i>	
<i>Кривякин К.С. Система организации эффективного использования производственной мощности предприятия.....</i>	93
<i>Спирidonov Г.Г. Особенности оценки эффективности и результативности реализации Федеральных целевых программ в России.....</i>	99
<i>Родина Ю.Г. К вопросу о понятии и классификации современных видов аутсорсинга.....</i>	103
<i>Тимошенко Д.С. Роль государства в эффективном регулировании индустрии туризма Российской Федерации. Финансовые гарантии профессиональной деятельности туристского рынка.....</i>	109
<i>Шайбакова Э.Р. Концепция стабилизации экономики предприятий на основе сбалансированности.....</i>	114

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

Ответственный за выпуск:
Дедкова Е.Г.

Адрес редколлегии:
 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



Scientifically-
practical journal

Published since 1995.

The journal is published
12 times a year

№ 6 (221) 2010
June

Economic Science and Humanities

Constitutor – The state educational institution of higher professional education «Orel State
Technical University» (OrelSTU)

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.*

Kirichek A.V. *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.

Droggina 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.*

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

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

Vasil'eva M.V., *Candidate Sc. Ec.,*

Assistant 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

Zasloukina O.V. To a question on student's self-management in educational institution.....	3
Aksenova N.V. Interrelation estimation between elements of organizational culture and managerial processes by knowledge	7
Provalova J.S. Segmentation of consumers depending cognitive on them types.....	12

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Nebelova E.V. Formation of investment appeal of region	17
Batenkova N.M. Management of efficiency of investment projects by criterion of the maximum average intensity of results of manufacture.....	21
Plehanov D.A.. About conformity of estimations of investment appeal of regions to real investment processes.....	28
Gracheva N.V. Optimisation of equation of requirements of the state and managing subjects in is innovative-investment processes.....	31
Ershova T.B. The approach to formation of the investment program of modernisation of an information-telecommunication infrastructure of the enterprise.....	38

Scientific area of use of registration-analytical systems

Efremova I.N. Methodical recommendations about formation of the centres of responsibility for increase of analyticity of the strategic administrative account and quality of let out production	44
Pozdnyayeva E.V. The account of incomes and expenses at the industrial enterprises for the profit taxation.....	48
Nasedkina T.I. Prospects of development of the Russian higher economic education in the field of the account and the analysis.....	55
Scheyl'nikova L.U. Theoretical bases of formation of the administrative analysis at the industrial enterprises	60
Komissarova E.S. Problems of internal audit.....	64
Tolubeeva E.M. Tasting methods of the analysis as the marketing tool by working out of new perfumery products	67
Lazareva E.N. Theoretical questions of the administrative account in the organisation of building branch	69
Pozdnyayev A.S. The administrative account as business managerial process by tax loading of the managing subject	76

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

Ovchinnikova O.P., Semenov D.V. The internal corporate control in the Russian banks: problems and development prospects	81
Zolochevskaya E.U. Directions of the analysis of tax planning and potential of development of region.....	86
Potapova N.A. Features of the taxation of non-residents of Finland	90

Scientific development of economy and operation of business

Krivyakin K.S. System of the organisation of an effective utilisation of capacity of the enterprise	93
Spiridonov G.G. Features of an estimation of efficiency and productivity of realisation of Federal target programs in Russia	99
Rodina U.G. To a question on concept and classification of modern kinds of outsourcing	103
Timoshenko D.S. State role in effective regulation of the industry of tourism of the Russian Federation. Financial guarantees of professional work of the tourist market	109
Shaibakova E.R. The concept of business economics stabilisation on the basis of equation.....	114

Journal is included into the list of the Higher Examination Board for publishing the results of theses for competition the academic degrees

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК [378.18:316.346.32] - 053.3

О.В. ЗАСЛОНКИНА

К ВОПРОСУ О СТУДЕНЧЕСКОМ САМОУПРАВЛЕНИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

В статье автор раскрывает сущность, роль и особенности студенческого самоуправления в образовательном учреждении (на примере Орловской региональной академии государственной службы). На сегодняшний день необходимо акцентировать внимание на том, что студенческое самоуправление приобретает особое значение, в связи с тем, что имеет непосредственную социально-практическую направленность, обусловленную необходимостью сознательного, ответственного отношения студентов к возможностям и перспективам своей профессиональной и культурно-нравственной самоорганизации.

Ключевые слова: молодежные общественные организации, студент, студенческое самоуправление, общественная жизнь студентов, культурно-нравственная составляющая.

The article deals with the essence, the role and features of students' self-management in educational institution (the Oryol Regional Academy of State Service is given as an example). It is necessary to mention that students' self-management these days becomes more significant because of socially-practical orientation which is caused by the necessity of the conscious, responsible relation of students to possibilities and prospects of their professional and cultural-moral self-organizing.

Key words: youth public organizations, a student, students' self-management, students' social life, possibilities and prospects, cultural-moral self-organizing.

Студенческое самоуправление - это инициативная, самостоятельная деятельность студентов по решению жизненно важных вопросов, связанных с учебным и внеучебным процессом в образовательном учреждении.

Студенческое самоуправление имеет социально-практическую направленность, обусловленную необходимостью сознательного, ответственного отношения студентов к возможностям и перспективам своей профессиональной и культурно-нравственной самоорганизации.

Студенческий Совет (СС) в образовательном учреждении высшего профессионального образования является одной из форм самоуправления вуза и создается вузом в целях обеспечения реализации прав обучающихся на участие в управлении образовательным процессом, решения важных вопросов жизнедеятельности студенческой молодежи, развития ее социальной активности, поддержки и реализации социальных инициатив.

Целью Студенческого Совета Орловской региональной академии государственной службы (ОРАГС) является формирование гражданской культуры, активной гражданской позиции студентов, способности к самоорганизации и саморазвитию, обеспечение реализации прав на участие студентов в управлении вузом, а также формирование у студентов умений и навыков самоуправления [2].

Основными задачами СС являются: повышение эффективности взаимодействия студентов с деканатами факультетов и администрацией академии; разработка предложений по повышению качества образовательного процесса с учетом научных и профессиональных интересов студентов; патриотическое воспитание студентов в духе демократических прав и свобод граждан РФ; содействие органам управления вуза в решении образовательных и научных задач, в организации досуга и быта студентов и аспирантов, в пропаганде здорового образа жизни и др.

В структуру Студенческого Совета ОРАГС входят: руководитель Студенческого Совета, заместители руководителя Студенческого Совета на факультетах, секретарь Студенческого Совета (ведение документации, подготовка и организация Конференций, заседаний Студенческого Совета), учебная комиссия (организация конкурсов научных работ и рефератов, организация в академии мероприятий в рамках декады студенческой науки), спортивная комиссия (организация спортивно-массовых мероприятий, турпоходов), комиссия по культурно-массовой работе (организация студентов академии для участия в городских мероприятиях, фестивали студенческого творчества, игры КВН, клубы по интересам), хозяйственная комиссия (организация субботников, подготовка и оформление помещений к внутривузовским мероприятиям), информационная комиссия (организация рекламно-информационной службы в академии, сотрудничество со СМИ, создание и издание газеты на факультетах и в академии) [5].

Можно выделить следующие направления деятельности СС ОРАГС:

Учебно-научное направление - организация и проведение семинаров по адаптации студентов к условиям обучения, конкурсов, составление рейтингов преподавателей и дисциплин, налаживание контактов с деканатами факультетов и администрацией академии, индивидуальное консультирование студентов по учебным вопросам и т.п., организация, совместно с различными кафедрами, конференций, круглых столов и научных семинаров, систематизация информации по возможностям участия в общероссийских конференциях и научных проектах.

Информационное направление - предоставление студентам сведений по различным, интересующим их, вопросам, через информационные стенды, на которых размещены ящики для вопросов, через Интернет и e-mail, брошюры, студенческую газету. Получение обратной связи и изучение мнения студентов по различным направлениям студенческой жизни, выявление наиболее острых проблем студентов с помощью проведения социологических опросов.

По данному направлению информационным сектором Студенческого Совета академии ведется активная работа, так ежемесячно выпускается студенческая газета «Академические вести» из которой студенты могут узнать перечень всех мероприятий проводимых студенческим советом, ознакомиться с планами на будущее, по средствам обратной связи каждый студент может внести предложения по проведению мероприятия или предложить свою альтернативу.

Спортивное направление - проведение акций, спортивных соревнований, подвижных развлекательных игр, предоставление студентам информации о вреде наносимом организму табакокурением, наркотиками и возможностях для избавления от вредных привычек. Организация летних туристических походов, автобусных экскурсий по старинным городам.

Культурно - досуговое направление - подготовка и проведение тематических студенческих вечеров, праздников, организация посещений музеев, театров, выставок.

С целью развития творческого потенциала студентов и формирования их ценностных ориентации в академии созданы определенные условия для культурно-досуговой деятельности: действует Центр творчества и культурно-досуговой деятельности ОРАГС.

Многие из студентов стали победителями и лауреатами областных, городских конкурсов: «Студенческая весна», «Лучшая студенческая научная публикация», «Большие гонки», и др.

Стали традиционными общеакадемические мероприятия: День знаний, Посвящение в студенты, «Татьянин день» межфакультетские игры КВН, праздник, посвященный Дню влюбленных «Подари мне Валентинку», спортивный праздник, посвященный Дню Защитника Отечества, «Новогодний бал», «Осенний бал», акции: «Скажи нет наркотикам», «Ветеран живет рядом», «Помоги детям» и др.

Студенты академии принимают участие в совместных мероприятиях с городским и областным управлениями по делам молодежи, праздничных митингах и шествиях, в

студенческим форумам. Ежемесячно проводятся для всех факультетов выездные экскурсии по городу Орлу, музеям [3].

Социально-правовое. Работа в данном направлении ведется в тесном взаимодействии с администрацией академии. Основные направления: контроль за выполнением законов РФ, касающихся студентов; назначение академических стипендий производится согласно Положения о стипендиальном обеспечении и других формах материальной поддержки студентов, аспирантов и докторантов, которое согласовывается с профсоюзным комитетом, распределение социальных стипендий производится стипендиальными комиссиями факультетов.

2001 году по инициативе студентов 1 курса факультета «Государственное и муниципальное управление» был создан педагогический отряд «БЭМС» (Боевые, Энергичные, Молодые, Симпатичные). Студенческий педагогический отряд координирует свою деятельность с Орловской областной ассоциацией студенческих педагогических отрядов, в компетенцию которой входит координация деятельности всех СПО, действующих на территории данного субъекта Федерации, трудоустройство СПО и отдельных его членов. Органом, координирующим деятельность СПО в ОРАГС, является Студенческий Совет. Он осуществляет реализацию комплекса мероприятий по организационной, юридической, методической, материальной и другой поддержке деятельности движения студенческих педагогических отрядов.

Практически каждый студент очной формы обучения академии имеет возможность стать членом СПО. Для этого необходимо пройти предварительное анкетирование и индивидуальное собеседование, так как работа с детьми требует наличия определенных качеств личности, таких как серьезность, ответственность, дисциплинированность, а также организаторские и коммуникативные способности, желание работать и творческий подход к деятельности.

Непосредственное управление деятельностью СПО осуществляет председатель, который руководит и председательствует на Общем собрании педагогического отряда; осуществляет планирование и организацию деятельности педагогического отряда; отчитывается по итогам деятельности на заседании Студенческого Совета ОРАГС; представляет интересы отряда в Совете по воспитательной работе.

В состав педагогического отряда входит куратор. Он оказывает педагогическому отряду организационную, методическую, консультативную, посредническую и другие виды помощи; обеспечивает профессиональную подготовку участников СПО к работе в оздоровительно-образовательных учреждениях; контролирует выполнение участниками СПО учебной программы по основному месту учёбы; проводит в отряде воспитательную работу с целью повышения общекультурного, нравственного, профессионального уровня его участников [1].

Педагогический отряд организует работу по различным направлениям деятельности. Основными из них являются следующие: организация досуга детей, проведение культурно-массовых мероприятий, социально-педагогическая работа в различных детских учреждениях, проведение благотворительных акций, работа с трудными подростками по профилактике алкоголизма, наркомании и табакокурения. Кроме того, СПО организует трудоустройство студентов в каникулярное время в лагерях Московской, Орловской областей, Краснодарского края.

Можно с уверенностью сказать, что к настоящему времени члены педотряда достигли определенных успехов. Так, СПО «БЭМС» неоднократно занимал призовые места на конкурсных фестивалях среди педагогических отрядов Орловской области. В течение каждого учебного года члены СПО участвуют в конкурсе «Лучший вожатый», в фестивалях «А вот и лето прошло...» и «Золотая осень» в ЦМ «Полет», в работе «Лагеря молодых активистов». Педотряд БЭМС в этом году организовал благотворительную акцию «Помоги детям!» для воспитанников Некрасовской школы-интерната. При участии молодежного

общественного движения «Патриоты Орловщины» были собраны денежные средства, игрушки, одежда, книги для воспитанников, проведена игровая конкурсная программа.

Педотряд активно сотрудничает с Ректоратом, Центром творчества и культурно-досуговой деятельности ОРАГС, с кафедрами академии, а также с Областной ассоциацией студенческих педагогических отрядах. Члены СПО участвуют во всех без исключения мероприятиях, организуемых в академии (в концертах, конкурсах тематических плакатов, научных конференциях, в проведении круглых столов и различных социальных акций).

Организация деятельности студенческих педагогических отрядов, на наш взгляд, способствует стимулированию саморазвития и самореализации молодежи в деятельности, повышению профессиональной подготовки студентов, развитию их творческой активности. Молодые люди, увлеченно занимающиеся социально-педагогической деятельностью, несомненно, имеют активную жизненную позицию и будут следовать социально-значимым ценностям в реальных поступках [4].

Таким образом, студенческое самоуправление является условием реализации творческой активности и самодеятельности в учебно-познавательном, научно-профессиональном и культурном отношениях, реальной формой студенческой демократии с соответствующими правами, возможностями и ответственностью, средством социально-правовой самозащиты. Развитие студенческого самоуправления позволит значительно повысить эффективность воспитательного процесса в вузе, занимая важное место в формировании социально активной личности молодого специалиста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беспаленко, П.Н. Проектирование государственной молодежной политики в условиях муниципального образования (теоретический аспект) [Текст] / П.Н. Беспаленко. - Белгород: Б.И., 2001. - 100 с.
2. Данилин, П.А. Новая молодежная политика [Текст] / П.А. Данилин. - М.: Издательство: «Европа», 2006. - 292 с.
3. Закон Орловской области от 21.04.1997г. №32-ОЗ «О региональной государственной молодежной политике в Орловской области» (ред. От 03.05.2006) [Электронный ресурс] / Справочно-информационная система ГАРАНТ // Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
4. Петрова, Т.Э. Российское студенчество и высшее образование [Текст] / Т.Э. Петрова. - М., 2005. -100 с.
5. Чупров, В.И. Молодежь в общественном производстве: проблемы и перспективы [Текст] / В.И. Чупров, Ю.А. Зубок. – М.: Пик ВИНТИ, 2000. – 215с.

Заслонкина Ольга Васильевна

Орловская региональная академия государственной службы

302028, Орловская область, г. Орел, бульвар Победы, 5а

Кандидат социологических наук, доцент кафедры социальной работы и педагогики профессиональной деятельности

Тел.: 43-45-82

E-mail: academy@orags.org

Н.В. АКСЁНОВА

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРОЦЕССАМИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

На основе корреляционного анализа оценена взаимосвязь между элементами организационной культуры и процессами управлением знаниями. Установлено, что в наибольшей степени влиянию организационной культуры подвержены процессы обмена знаниями, производства новых знаний, использование информационных технологий и сохранность знаний в организации. Определены элементы организационной культуры, нуждающиеся в изменении с целью обеспечения их соответствия целям и задачам управления знаниями.

Ключевые слова: управление знаниями, организационная культура, корреляционный анализ.

On the basis of correlation analysis we studied the intercommunication of the elements of organizational culture and the processes of knowledge management. The processes of knowledge exchange, production of new knowledge, using of informational technologies and safety of knowledge in organization were found out to be the most subjected to the influence of organizational culture. We defined the elements of organizational culture that need to be changed in order to ensure their compliance with the purposes and tasks of knowledge management.

Key words: knowledge management, organizational culture, correlation analysis.

Формирование в России экономики знаний сопровождается развитием отраслей менеджмента, связанных с управлением знаниями, интеллектуальной собственностью, информационными ресурсами. На практике широко внедряются автоматизированные системы управления информацией, предпринимаются попытки реализовать комплексные проекты в области управления знаниями, то есть направленные на организацию процессов создания, передачи, обмена, сохранения, реализации знаний работников в практической деятельности. На сегодняшний день мы имеем обширные теоретические представления о направлениях, способах, алгоритмах работы с ресурсами знаний, об опыте деятельности зарубежных компаний в данном направлении. Однако это оказывается недостаточным для успешной реализации управления знаниями на предприятии, которое помимо технологических оснований, имеет значительную гуманитарную, коммуникационную составляющую: организационная культура предприятия должна соответствовать принципам управления знаниями.

Для того чтобы определить действительно ли организационная культура влияет на управление знаниями, и какова существующая между ними связь, проведен корреляционный анализ. В основу анализа положены четыре измерения культурной среды: взаимодействие, вовлеченность, адаптивность, развитие, соотносимые с девятью характеристиками управления знаниями. Связь между организационной культурой и управлением знаниями выражается численной характеристикой - измерителем степени тесноты исследуемой зависимости. На наш взгляд, проведение качественного анализа данной проблемы возможно в условиях деятельности организации научно-исследовательского сектора, в связи с чем был выбран один из научно-исследовательских институтов (НИИ) Алтайского края. Выбор объекта исследования обусловлен присущим ему значительным интеллектуальным капиталом, реализацией процессов производства знаний и управления ими. Кроме того, согласно статистическим данным наибольший удельный вес среди организаций Алтайского края, выполняющих научные исследования и разработки, занимают именно научно-исследовательские институты.

Организационная культура НИИ исследована по четырем составляющим, в наибольшей степени присущим, на наш взгляд, организациям, активно работающим как со знаниями, циркулирующими во внутренней среде, так и поступающими из внешней среды:

1. Предвидение будущего. Управление знаниями, непрерывный сбор информации об изменениях внешней среды, позволяет организациям прогнозировать будущее развитие. Это находит отражение в стратегических целях и задачах организации, обеспечивает четкое понимание своего предназначения.

2. Адаптивность. Решающее значение имеет взаимодействие с внешней средой для получения новых знаний. Непрерывный сбор информации об изменениях внешней среды необходим для принятия решений о возможных корректировках деятельности организации, внедрении новых способов работы, разработке новых видов продукции, работ, услуг, генерирования изменений. Это позволит организации сохранить или повысить свою эффективность.

3. Вовлеченность. Соглашаясь со Стивеном Р. Кови [1], специалистом по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений, считающим что «без вовлеченности нет приверженности», полагаем, что организации, управляющие своими знаниями, делегируют полномочия, развивают персонал, формируют систему мотивации персонала к работе со знаниями, стимулируют причастность к происходящим процессам и принимаемым решениям, что обеспечивает приверженность целям организации.

4. Взаимодействие. Данный элемент организационной культуры имеет ключевое значение для реализации процессов управления знаниями, предполагающих эффективные коммуникации, активный обмен знаниями, как явными, так и неявными, информацией, формирование рабочих групп, сотрудничество.

Каждая из составляющих организационной культуры оценивалась по трем элементам, представленным на рисунке 1 в качестве представлений, ценностей и артефактов.



Рисунок 1 – Модель организационной культуры

Исследование проведено методом анкетирования. В нем приняли участие все руководители, научные сотрудники, специалисты исследуемой организации. В предложенной анкете в каждом из четырех измерений организационной культуры выделено по три элемента (всего 12). Каждый из двенадцати элементов охарактеризован тремя утверждениями (всего 36). Задачей респондента являлось оценить, насколько он согласен или не согласен с приведенными утверждениями, используя семибалльную шкалу, и обводя в кружок подходящий номер от 1 («полностью не согласен») до 7 («полностью согласен»).

Управление знаниями оценивалось также по семибалльной шкале по следующим девяти характеристикам: обмен знаниями; информационные технологии; обучение работников; доступ к информации; возможность выявления, сохранения и использования неявных знаний; производство новых знаний; формализация создания новых знаний; использование знаний в работе; сохранность знаний в организации. Для каждой из характеристик в анкете также приведены по три утверждения, оцениваемые респондентами как присущие организации и коллективу работников или как нереализуемые в ней.

В результате соотнесения каждого элемента организационной культуры с каждой характеристикой управления знаниями, было выявлено, что все четыре измерения организационной культуры связаны с управлением знаниями. Сильная или тесная прямая корреляционная связь при коэффициенте корреляции $r > 0,70$ выявлена в 33 случаях; средняя при коэффициенте корреляции $0,50 < r < 0,69$ - в 26 случаях; умеренная при коэффициенте корреляции $0,30 < r < 0,49$ - в 18 случаях; слабая при коэффициенте корреляции $0,20 < r < 0,29$ - в 8 случаях; очень слабая при коэффициенте корреляции $r \leq 0,19$ - в 11 случаях. В оставшихся случаях связь является обратной, то есть $r < 0$, и в большинстве случаев - очень слабой.

Для проверки достоверности полученных результатов вычислены наблюдаемые значения критерия Стьюдента, которые в дальнейшем сравнены с критическими значениями по таблице критических точек распределения Стьюдента на уровне значимости $\alpha = 0,10$. Достоверными следует считать 17 из 108 корреляционных зависимостей, имеющие сильную корреляционную связь. В наибольшей степени подвержены влиянию организационной культуры такие характеристики управления знаниями, как обмен знаниями, производство новых знаний, использование информационных технологий и сохранность знаний в организации. Рассмотрим данные взаимосвязанные пары более подробно:

1. Обмен знаниями в наибольшей степени испытывает влияние таких элементов организационной культуры, как:

- доверие и положительные представления о человеке. Беспрепятственный обмен знаниями опосредован только доверительными отношениями между людьми. Если взглянуть на эту проблему с точки зрения руководителя, то при положительных представлениях о своих подчиненных будут созданы условия психологической безопасности и люди смогут повышать свой знаниевый потенциал, воплощать его в инновациях, работать в группах. Отрицательные же представления о человеке, как правило, приводят к бюрократической жесткости, формированию контркультур, самозащите работников, превращению собственного бизнеса в обузу. Доверие со стороны сотрудников возможно, если отношения между работником и организацией построены на взаимовыгодной основе, и внутри организации четко определены правила пользования интеллектуальной собственностью, созданы условия их соблюдения;

- коммуникации и информационная открытость. Условием эффективной передачи знаний являются хорошие коммуникации между людьми, имеющие отношение к выполняемым задачам. Это является общей проблемой большинства проектов по управлению знаниями, так как люди не хотят ими делиться, поскольку считают, что таким образом они утратят свою ценность для организации. Поэтому в организационной культуре знаний должна поощряться способность работников сделать свои знания доступными для других членов коллектива;

- сотрудничество. Обмен знаниями всегда является беспрепятственным в условиях сотрудничества, когда работник чувствует себя частью команды, нацелен на хороший результат;

- мотивация. Её необходимо сформировать таким образом, чтобы она была направлена на активизацию обмена знаниями между работниками. Сотрудник предприятия при этом знает, что он будет поощрен в том случае, если его собственные знания являются доступными для всех других работников. В данном случае человек будет заинтересован передавать свои знания;

- цели и задачи. Обмен знаниями активизируется, если члены коллектива стремятся к достижению целей и выполнению задач организации. Для этого цели и задачи должны быть реалистичными, четко сформулированы руководителями и понятны работникам.

2. Степень использования информационных технологий для реализации процессов управления знаниями зависит от следующих составляющих организационной культуры:

- коммуникации и информационная открытость. Необходимость в хорошем обеспечении деятельности и рабочих мест информационными технологиями, персональными компьютерами, средствами связи и оргтехникой возникает тогда, когда коммуникациям и открытости информации придаётся важное значение. Информационные технологии опосредуют коммуникации, с одной стороны, внутри организации, с другой стороны, между организацией и внешней средой, с целью продвижения компании или товара, налаживания контактов с потребителями;

- сотрудничество. Идея использования информационных технологий для реализации процессов управления знаниями, и в частности, для создания базы знаний в организации, может быть реализована в условиях объединения усилий всех работников, размещающих необходимую информацию в автоматизированной системе управления предприятием. Это могут быть документы, необходимые персоналу всей компании: стандартные формы договоров, внутренние инструкции и регламенты и т.д. Это позволит сотрудникам быстрее и эффективнее работать с информацией и знаниями, которыми обладают их коллеги;

- мотивация. При реализации проекта по управлению знаниями работник берет на себя дополнительные обязанности по работе с базами знаний, регулярному размещению в ней необходимой информации. Практика показывает, что эта работа не всегда удаётся: кто-то считает информацию недостаточно ценной для того, чтобы вносить ее в базу, кто-то сознательно утаивает сведения, но чаще о необходимости заносить знания в общую базу просто забывают. Использование же инструментов мотивации позволит не только сделать это возможным, но и повысить заинтересованность работников в работе с базой знаний;

- управление средой. Организации, управляющие своими знаниями, осознают, что помимо адаптации к меняющейся среде, возможен ещё и контроль над ней. Роль информационных технологий в данном процессе заключается в накоплении, обмене и распространении информации, в обеспечении свободного доступа к информации о внутренней и внешней среде организации;

- цели и задачи. Если в число целей организации входит непрерывное совершенствование деятельности для лучшего удовлетворения потребностей клиентов, разработка инноваций, а к числу задач относится работа со знаниями, то без технологической составляющей для обеспечения данных процессов безусловно не обойтись.

3. Производство новых знаний в организации возможно благодаря развитию таких элементов организационной культуры, как:

- коммуникации и информационная открытость. Инновационный процесс или производство новых знаний является средством достижения успеха – получения прибыли. С ним связаны факторы неизвестности, нестабильности и риска. Коммуникации являются одним из обеспечивающих механизмов в инновационном процессе, позволяющим снизить неопределенность. В данном случае они направлены на поиск перспективных тематических полей, формирование инновационного портфеля, творческого коллектива, распределение задач, мотивацию участников, поиск, обработку и накопление научной и технологической информации, необходимой для инновационного проекта, разработку инновационных решений, презентацию, продвижение и продажу инновационных решений, внедрение и поддержку инноваций;

- сотрудничество. Сотрудничество способствует производству новых знаний, так как создание инноваций требует объединения усилий многих людей. Это реализуется в рамках формирования рабочих, творческих, новаторских групп, команд и других деловых сообществ. Деятельность таких сообществ приводит к объединению знаний специалистов разных отраслей, разных территорий и т.п. Участники сообществ создают среду,

способствующую творчеству, обмену знаниями, обучению друг у друга, производству полезного организации знания;

- делегирование полномочий. С одной стороны, необходимо поддерживать стремление людей к экспериментированию, поиску новых решений и решению проблем, кажущихся неразрешимыми, через делегирование полномочий и ответственности. С другой стороны, персонал организации должен, во-первых, быть готов и открыт для изменений и инноваций, и во-вторых, достаточно самостоятелен и независим для поиска и приобретения новых знаний. Всё это вместо обычной в настоящее время реакции уклонения от возникающих трудностей и перекладывания ответственности на других. В свою очередь это выдвигает ещё одно важное требование: высокого профессионализма, что обуславливает необходимость расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования;

- мотивация. Мотивация является одним из ключевых факторов производства знаний. Для руководителей основными мотивами производства новых знаний являются повышение конкурентоспособности продукции или услуг, освоение новых рынков, повышение имиджа организации на рынке, увеличение прибыли, снижение издержек. Для работников мотивирующими факторами являются различные материальные и нематериальные стимулы;

- развитие персонала. Чем больше внимания уделяется непрерывному профессиональному развитию работников, тем чаще ими вносятся предложения и высказываются идеи по совершенствованию деятельности организации, производству новых продуктов или услуг. Следовательно, необходимо предоставление работникам возможности обучения в направлении развития тех знаний и навыков, в отношении которых они высказывает свои идеи;

- миссия. Успешная реализация управления знаниями во многом обусловлена пониманием работниками миссии организации. Миссия способствует развитию особой командной культуры, в которой ключевыми ценностями будут инновации, создание знаний и т.д. Важным условием её разработки является обязательное участие всех работников, что обеспечит их согласие с трактовкой, приверженность и воплощение миссии в деятельности.

4. В результате корреляционного анализа выявлена тесная зависимость сохранности знаний в организации от её целей и задач. Действительно к числу задач организаций, управляющих своим интеллектуальным капиталом, относится превращение явных и неявных знаний работников в организационные знания.

Таким образом, в ходе исследования мы подтвердили гипотезу о взаимосвязи процессов управления знаниями с существующей на предприятии организационной культурой. Выявленная зависимость может найти широкие возможности для практического применения. Проведенный анализ позволил определить элементы организационной культуры, нуждающиеся в изменениях с целью обеспечения их соответствия целям и задачам управления знаниями. Это сделает возможным внедрение на предприятии проектов в области управления знаниями или повысит эффективность уже осуществляемой работы со знаниями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кови, С.Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / С.Р. Кови. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 375 с.
2. Управление знаниями [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/human/section_55/

Аксёнова Наталья Владимировна

Алтайский институт труда и права (филиал) Академии труда и социальных отношений
656002, Алтайский край, г. Барнаул, проезд 9 Мая, д. 8
Декан-организатор финансово-экономического факультета
Тел.: (3852) 24-04-30
E-mail: aksenovanatalia@bk.ru

Ю.С. ПРОВАЛОВА

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ КОГНИТИВНЫХ ТИПОВ

В статье представлены результаты авторского маркетингового исследования сегментирования потребителей молодёжной целевой аудитории г. Орла, в зависимости от различий в их типах личностей. Методика определения последних основана на типологии Майерса-Бриггса, в рамках которой определяются когнитивные типы респондентов. В результате исследования выявлены пятнадцать когнитивных типов, различающихся способом ориентации в различных ситуациях выбора, основой для принятия решений, постановкой целей и методами их достижения. При этом анализируются различия в организации респондентами своего потребительского поведения в зависимости от присущих им когнитивных типов.

Ключевые слова: сегментирование, потребительское поведение, когнитивный тип, принятие решений, анализ информации, потребительское поведение.

Results of author's marketing research of segmentation of consumers of a youth target audience of Orel are submitted, depending on distinctions in their types of persons. The technique of definition of the last is based on Myers-Briggs typology within the framework of which are defined cognitive types of respondents. As a result of research fifteen are revealed cognitive the types differing by a way of orientation in various situations of a choice, by a basis for acceptance of decisions, statement of the purposes and methods of their achievement. Thus distinctions in the organization by respondents of the consumer behavior are analyzed depending on inherent in them cognitive types.

Key words: segmentation, consumer behavior, cognitive type, acceptance of decisions, the analysis of the information, consumer behavior.

При разработке стратегии управления потребителем обязательным этапом является проведение сегментирования рынка. Одним из типов сегментирования является сегментирование по потребителю. При этом определяется тип личности потребителя, то есть психографические факторы, обуславливающие его потребление. Данный вид сегментирования является наиболее распространенным на сегодняшний день, поскольку он позволяет производителю выходить на четкие рыночные сегменты, имея при этом четкое представление о своих потребителях [1].

Выявление типов потребителей поможет производителю сформировать грамотное рекламное сообщение на основе использования существующих в целевой аудитории архетипов, соответствующих определённому типу личности. Для наиболее эффективного управления потребителем адекватным является выявление доминирующих типов, анализ их характеристик и отражение в рекламном сообщении товаров, наделяемых производителем соответствующими свойствами и качествами.

В целях определения типов личности потребителей на рынке г. Орла осенью 2009 года было проведено маркетинговое исследование молодёжной целевой аудитории. В исследовании приняли участие 1463 представителя данной возрастной группы. 48,8 % составили юноши, 51,2 % - девушки.

В качестве инструментария для определения типов личности использовалась тестовая методика Майерса-Бриггса по определению когнитивного типа личности [2]. Когнитивный тип личности - устойчивая совокупность характеристик того, как различные индивиды думают, воспринимают и запоминают информацию, или предпочтительного для них способа решения проблем.

Это индивидуальные способы обработки информации, соответствующие личности. Таким образом, изучение когнитивных типов потребителей позволит раскрыть их индивидуальные особенности, обуславливающие все типы их поведения, в том числе и потребительского.

Тест Майерса-Бриггса состоит из четырёх пар противоположных измерений (таблица 1)

Таблица 1 - Характеристики когнитивных типов в типологии Майерса-Бриггса

Тип измерения	Характеристика
Ориентация сознания	
Экстраверсия (E)	Индивида побуждает к действию внешний мир
Интроверсия (I)	Действие совершается под влиянием внутреннего мира индивида
Способ ориентировки в ситуации	
Ощущение (S)	Сознательно воспринимаемая и рационально обрабатываемая информация
Интуиция (N)	Информация как результат попытки постижения важнейших принципов
Основа принятия решений	
Мышление (T)	Решения основываются на анализе ситуации
Чувство (F)	Решения принимаются исходя из индивидуальных ощущений
Способ подготовки решений	
Суждение (J)	Предпочтение планировать и заранее упорядочивать информацию
Восприятие (P)	Предпочтение действовать без детальной предварительной подготовки, больше ориентирясь по обстоятельствам

Комбинация характеристик образует шестнадцать когнитивных типов. В результате исследования мы получили следующие когнитивные типы потребителей (таблица 2).

Таблица 2 - Процентное соотношение когнитивных типов потребителей

Когнитивный тип	Процент опрошенных
ENFJ	2,5
ENFP	3,3
ENTJ	0,8
ENTP	14
ESFJ	5,0
ESFP	21,5
ESTJ	5,8
ESTP	11,6
ISTP	6,6
INFP	5,8
INTP	2,5
ISFJ	5,8
ISFP	5,8
ISTJ	1,77
INFJ	2,5

Рассмотрим когнитивные типы подробнее.

ENFJ (2,5%). Потребители с данным когнитивным типом очень эмоциональны, обладают способностью тонко чувствовать состояние других людей. Они стремятся к пониманию себя и смысла жизни, любят гармонию в жизни, внимательны. Легко управляют внешней экспрессией, берутся за трудновыполнимые задачи, хотя тяжело переживают любую неудачу. Цель потребителей с данным когнитивным типом - мобилизовать людей на дело, как же действовать конкретно должны определять другие. Склонны к накоплению и систематизации материалов в интересующей его области, однако к проработанному возвращается редко. Для потребителей с данным когнитивным стилем характерна неуверенность в своём вкусе, вследствие чего им свойственно стремление к поддержанию авторитетных суждений и точек зрения.

ENFP (3,3%). Потребители с данным когнитивным типом достаточно проницательны: хорошо видит мотивы, которые движут людьми. Они тянутся к способным и неординарным личностям, умеют ободрить человека, вселить надежду. Советуют, как найти выход из сложных жизненных ситуаций. Стремятся руководить чувствами окружающих. Очень устают от рутины, поэтому часто меняют свои увлечения. Им не дается кропотливая работа. С трудом соблюдают временной график, часто опаздывают. Не подчиняются строгой дисциплине, что отражается в их потребительском поведении как стремление к приобретению индивидуальных, эксклюзивных товаров и услуг.

ENTJ (0,8%). Потребители с данным когнитивным типом склонны к инновациям, подмечают новые теории и тенденции, которые стремятся реализовать на практике. Смело экспериментируют, опровергая обыденные представления. Всегда знают к чему идут и объясняют цель окружающим. Индивиды с данным когнитивным типом тяготеют к эксперименту. Им интересно узнать, что получится, если предпринять нестандартный шаг. Не боятся идти на риск, полагаясь на свою интуицию. Им приходят в голову самые необычные идеи, наделены богатым воображением. Это хорошие изобретатели.

ENTP (1%). Хорошо видят далекие перспективы. Обладают огромным количеством новых идей и проектов. Интересуются всем подряд в надежде отыскать что-то уникальное. К прошлым достижениям относятся пренебрежительно. Занимаются тем, что им интересно, а не тем, что гарантирует реальную отдачу. Не боятся пойти против устоявшегося мнения, если считают его устаревшим. Стремятся совершить крупное изобретение или открытие. Попыткам подчинить себя строгому распорядку оказывают активный отпор. Заняты поисками альтернатив скучной повседневности.

ESFJ (5%). Потребители с данным когнитивным типом очень эмоциональны, обладают отличным чувством юмора. Следят за манерами и корректностью поведения окружающих. К людям, которые им не нравятся, относятся придирчиво. Очень обижаются, если их старания не ценятся. Довольно суетливы. Постоянно перегружены делами, от многих из которых можно отказаться. Плохо предчувствуют жизненные потрясения и драматические события. Ожидают только положительный результат, поэтому часто подвержены стрессу несбывшихся надежд. Устойчивы в привычках и способах времяпрепровождения. Имеется тенденция к поиску человека или идеи, способной сделать их жизнь более организованной и предсказуемой.

ESFP (21,5%). Эти потребители уверены в себе, они предприимчивы и активны. Проблемы предпочитают решать сразу, иначе могут остыть в силу своего изменчивого характера. Большое внимание уделяют престижному внешнему виду. Стремятся к новым впечатлениям. Любят быть в центре внимания, вызывать восхищение. Умеют завязывать полезные знакомства и пользоваться ими. Подчеркивают свою оригинальность, неповторимость.

ESTJ (5,8%). Умеют трезво оценить ситуацию и принять практическое решение. Очень прагматичны: поступки людей оценивают с точки зрения их пользы. Любят во всем надежность, основательность и порядок. Отличаются высокой работоспособностью. Обладают развитым чувством долга. Ценят время и не любят тратить его попусту. Предпочитают зря не рисковать. В потреблении придерживаются рациональной позиции. Умеют бережно обращаться с деньгами. Практичность и добротность вещей предпочитают моде.

ESTP (11,6%). Это решительные и целеустремленные люди, подчиняющие других своему влиянию. Предпочитают только крупные цели - идут к ним несмотря ни на что. Логически просчитывают план действий наперед, при этом стремятся давать другим указания, но сами приказного тона не выносят. Они умеют хорошо и гибко реагировать на ситуации, идут на временные компромиссы, но не теряют из виду главную цель. Эти потребители очень азартны, хотя попусту не рискуют. Они любят занятия, которые дают возможность проявлять такие качества, как смелость, находчивость, сила воли и хладнокровие в момент опасности. Обладают хорошими организаторскими способностями.

Умеют найти подходящих людей в зависимости от их деловых качеств и функциональной полезности.

ISTP (6,6%). Потребители с данным когнитивным типом ценят комфорт и добротные вещи, удобство одежды предпочитают показной красоте. Они расчетливы и экономичны. Изобретательны в быту и на работе, которая им по душе. Скептически к лозунгам и призывам, полагаются только на здравый смысл. Упрямы и бескомпромиссны. Хотя и недоверчивы к новым идеям, но проверив их на практике, умеют извлечь из них максимум пользы, что непосредственно отражается в процессе их потребительского поведения.

INFP (5,8%). Эти потребители отличаются любопытством: они равнодушны ко всему новому, необычному, красивому. Они эмоциональны и обаятельны, производят впечатление неожиданными, порой экстравагантными поступками и высказываниями. Что же касается потребления, то внешний вид - источник их воздействия на людей. Если надо, одеваются элегантно, порой даже изысканно. Им трудно отказаться от привычного комфорта.

INTP (2,5%). Обладатели данного когнитивного типа очень внимательно относятся к новым идеям и тенденциям. Им свойственна критичность восприятия, что отражается в осторожном выборе товаров и услуг. Берутся только за те дела, которые гарантируют надежную прибыль. Бережливы в обращении с деньгами. Свою деятельность в любой сфере организуют четко, не торопясь, вникая в детали. Все просчитывают в уме, стремясь контролировать процесс. Умеют с выгодой использовать накопленную информацию.

ISFJ (5,8%). Потребители с данным когнитивным типом принципиальны и выдержаны, принимая решение, внутренне взвешивают тяжесть проступка. Практичны в повседневных делах - пускают в ход все, что находится на его территории. С трудом меняют привычный уклад жизни. Не любят ситуаций неопределенности, когда нельзя утвердительно сказать да или нет. Не станут ждать, если обещания не подкреплены делами. Чем ближе ожидаемое событие, тем быстрее нарастает у них волнение. Обладатели данного типа живут сегодняшними проблемами, никогда не загадывают вперед. Испытывают неуверенность, когда берутся за незнакомое им дело. В потреблении стремятся защитить себя от свойственного им страха неопределенности, выбирая в качестве защиты авторитетную марку или то, что потребляет их социальное окружение.

ISFP (5,8%). Эти потребители всегда дружелюбны и приятны в общении. Они считаются со своими удобствами и комфортом других. В коллективе обычно занимают позицию «золотой середины». Любят красивые вещи и домашнюю обстановку. Им свойственно скрывать от людей свои проблемы, демонстрируя бодрость и оптимизм. Все делают в удобном для себя темпе. Продуктивно могут работать только для себя и людей, в которых заинтересованы. В остальных случаях никогда не перетруждаются. Работоспособность обладателей данного типа зависит от настроения. Предпочитают уклоняться от необходимой, но скучной работы.

ISTJ (1,7%). Потребители с данным когнитивным типом отличаются точностью и конкретностью в отношениях. Они подробно прорабатывают детали, тщательно готовят мероприятия. Они усидчивы и выносливы, настойчивы и требовательны в выполнении поручений, а также их проверке. В оценках они реалисты, не терпят бесплодных фантазий. Доказывают свою правоту, приводя многочисленные собранные им факты. Умеют произвести впечатление интеллигентного и воспитанного человека. Однако в близких отношениях меняются в сторону большей жестокости. Несмотря на то, что бывают общительными в небольшом кругу, нуждаются в уединении. Проявляют склонность к назидательности, проповедуя этические нормы. В потреблении жестко рациональны. Им свойственен строгий анализ соотношения цены и качества.

INFJ (2,5%). Главная его черта обладателей данного типа - гуманизм и сочувствие к людям. Они со всеми поддерживают ровные, доброжелательные отношения. Выслушивая людей, снимают их эмоциональное напряжение. Не копят в себе зла, прощают своих обидчиков и недоброжелателей. Отрицательно относятся к насилию, противопоставляя ему

спокойное упрямство и выдержку. Хорошо замечает альтернативы и упущения в новых начинаниях.

Как показывают результаты исследования, наиболее распространёнными когнитивными типами в молодёжной целевой аудитории являются: ENTP, ESTP и ESFP. Потребителей с данными типами объединяют следующие характеристики их личностей (и, как следствие, те характеристики, которые производитель может использовать при создании образа товара и при формировании стратегии рекламных коммуникаций):

1. Это ярко выраженные экстраверты. Они эмоциональны, любят находиться среди людей: в шумной компании, на работе, где можно общаться, в клубе, быть в центре внимания. Для них важно общение с другими людьми.

2. Потребительское поведение отличается стремлением ко всему новому, неизвестному, вызывающему интерес.

3. Им нравится приобретать товары и услуги, подчеркивающие индивидуальность, то есть через процесс потребления стремятся выразить себя.

4. Они склонны к приобретению товаров и услуг, которые социальным окружением воспринимаются как «странные», «необычные», «эксцентричные».

5. Ориентироваться в ситуации им помогают как факты, имеющийся опыт, так и интуиция, стремление отыскать в знакомых идеях и ситуациях что-то новое.

6. Зачастую они мало обращают внимание на мнение со стороны, но в тоже время, стремятся обратить на себя внимание окружающих.

7. При принятии решении руководствуются как логикой, так и эмоциями: главное, чтобы цель была достигнута, так как этих потребителей отличает целеустремлённость. Они ориентированы на результаты, всегда движутся вперёд не боясь рисковать. В критических ситуациях наиболее успешно проявляют свои сильные качества, такие как смелость, решительность и четкое видение цели.

Данный портрет типичного потребителя молодёжной целевой аудитории может быть использован производителем при создании образа своего товара, наделение которого вышеуказанными свойствами позволит создать «резонирующий эффект» у потребителей.

Обращаясь к данным типам, необходимо осознавать тот факт, что потребители вбирают в себя черты разных комбинаций, и их мышление и поведение не может быть однозначно предоставлено каким-то одним когнитивным типом. Но, тем не менее, каждый потребитель расположен к какому-то одному типу.

В заключении отметим, что знание преобладающих когнитивных типов потребителей позволит не только понять, почему они используют ту или иную модель потребительского поведения, но и более точно продумать для них рекламную кампанию, сделать более привлекательным предложение для данной группы потребителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ламбен, Ж.Ж. Стратегический маркетинг [Текст] / Ж.Ж. Ламбен. - СПб. : Наука, 1996. - 589 с.
2. Минцберг, Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента [Текст] / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. - Питер, 2001. - 421 с.

Провалова Юлия Станиславовна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Предпринимательство и маркетинг»
Тел.: 8-919-26-04-36
E-mail: Sunyu7@yandex.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 332.146:330.332] (062)

Е.В. НЕБЕЛОВА

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Для формирования региональных инновационных кластеров необходимо определить ключевые конкурентные преимущества промышленности регионов. В связи с этим требуется определить четкие структурные ориентиры развития региона, путем повышения инвестиционной привлекательности конкретного региона для потенциальных инвесторов. Наиболее оптимальным средством, демонстрирующим инвестиционный потенциал города и содержащим комплексную информацию по всем вопросам, интересующим инвестора, является инвестиционный паспорт города. Предложена структура инвестиционного паспорта, которая наиболее полно удовлетворяет информационным потребностям потенциального инвестора.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный потенциал, приоритетные направления развития экономики региона.

For the formation of regional innovation clusters one should define key competitive advantages of industry in regions. In view of this matter one should define clear structural guide lines in the development of a region by means of the investment appeal increase of a certain region for potential investors. The most optimal way showing an investment potential of a city and having the complex information regarding all matters interesting for an investor is a city investment certificate. The investment certificate structure which satisfies the information requirements of a potential investor is offered.

Key words: region competitiveness, regional investment appeal, investment potential, priority lines of regional economy development, investment certificate

Понятие инвестиционной привлекательности региона и ее оценка широко используется в современной практике анализа регионального развития.

Инвестиционная привлекательность региона характеризуется многими факторами, состояние и изменение которых определяется его предшествующим развитием, состоянием инфраструктуры, уровнем жизни населения, человеческим потенциалом, предпринимательской активностью, реализацией программ социально-экономического развития региона.

Субъект Российской Федерации может стать инвестиционно - привлекательным при условии, что в рамках Конституции и действующего законодательства он самостоятельно выстраивает стратегию своего экономического и социального развития, предусматривающую переход к экономике инновационного типа.

Стратегия выхода региона на конкурентоспособный уровень обязательно должна опираться на наличие предпосылок создания в регионе необходимых условий для ускоренного развития экономики.

Задача оценки современного уровня конкурентоспособности региона и его возможного повышения рассматривается с точки зрения трех основных «групп влияния» (стейкхолдеров) на организацию и ход соответствующих изменений:

- центральная власть - при определении предпочтений для предоставления конкретному региону административных, финансовых и других ресурсов, исходя из необходимости обеспечить достижение продекларированных ею стратегических целей и приоритетов развития;
- инвесторы - при выборе наиболее эффективного и наименее рискованного размещения инвестиций на территории субъектов Федерации, исходя из отраслевых

предпочтений, развитости инфраструктуры, созданных властями условий для ведения бизнеса и т.д.;

- население - при выборе места постоянного проживания, исходя из уровня оплаты труда, условий и стандартов качества жизни.

Целенаправленная деятельность администрации по повышению инвестиционной привлекательности и ее результаты должны соответствовать ожиданиям всех трех групп влияния.

Регион может рассчитывать на успешную конкуренцию на глобальных рынках, если его администрация нацелена и обеспечивает формирование в нем:

- высоко развитой инфраструктуры, понимаемой в самом широком смысле и включающей не только современные транспорт и средства связи, но и условия, гарантирующие высокие стандарты жизни высококвалифицированного персонала и населения в целом (качественные услуги здравоохранения и образования, личную безопасность и здоровую среду обитания и т.д.)

- качественных человеческих ресурсов, то есть достаточного количества людей, готовых к восприятию нового и способных действовать в условиях открытой экономики. Это означает снятие остроты демографических проблем, наличие благоприятных условий для притока квалифицированных и образовательных трудовых ресурсов и т.д.

- благоприятных условий для ведения бизнеса прежде всего в сфере малого и среднего предпринимательства, оцениваемых также наличием лидерства региона в конкретных отраслях российской и зарубежной экономики, обеспеченностью финансовыми институтами по удельным затратам на ведение бизнеса, по эффективности власти, ее успешному взаимодействию с бизнесом и др.

Каждое из этих основных составляющих конкурентоспособности региона включает в себя следующие элементы.

Таблица 1 - Составляющие конкурентоспособности региона

Инфраструктура	Человеческие ресурсы	Условия для ведения бизнеса
Транспорт	Демография и миграция населения	Предпринимательская среда
Электроэнергетика	Качество трудовых ресурсов	Конкурентоспособность ведущих отраслей экономики региона
Телекоммуникационная инфраструктура		Уровень развития кредитной системы
Образовательная инфраструктура		Уровень затрат на ведение бизнеса
Здравоохранение		Эффективность власти
Условия для жизни населения		

Адекватная оценка инвестиционной привлекательности региона, кроме его общей характеристики, должна прямо показывать эффективность региональной власти, реальную предпочтительность региона для инвестирования и проживания в нем населения, содержать ключевые параметры для его сравнения с аналогичными регионами за рубежом [1].

В настоящее время в России нарастает конкуренция между отдельными регионами за привлечение внешних инвестиций. В тоже время необходимо отметить, что промышленная политика любого региона должна быть направлена на межрегиональное сотрудничество, с целью формирования внутренних рынков сбыта. В связи с этим требуется определить ключевые конкурентные преимущества промышленности регионов для формирования региональных инновационных кластеров. Необходимо переходить от конкуренции к партнерскому взаимодействию между регионами. А для этого нужно определить четкие структурные ориентиры развития региона, путем повышения инвестиционной привлекательности конкретного региона для потенциальных инвесторов.

Субъекты РФ значительно различаются между собой по уровню развития инфраструктуры, бизнес-потенциалу, условиям, созданным для деятельности инвесторов, рискам. В конкурентной борьбе выигрывают те субъекты, которые создают наилучшие условия для деятельности инвесторов и ведут активную PR-кампанию по информированию потенциальных деловых партнеров об условиях ведения бизнеса в регионе.

При оценке инвестиционного потенциала используется широкий круг показателей, основными из которых являются:

- ресурсно-сырьевой потенциал регионов;
- трудовой потенциал;
- производственный потенциал;
- рыночный потенциал;
- финансовый потенциал;
- научный и инновационный потенциал;
- инфраструктурный потенциал;
- институциональный потенциал [2].

Привлечение инвестиционных ресурсов в экономику того или иного региона является непростой задачей, поскольку отбор объектов инвестиций осуществляется потенциальным инвестором на основе детального анализа потенциала региона. Если информационное обеспечение регионального инвестиционного рынка не содержит необходимых данных, или их достоверность вызывает сомнение, то это становится непреодолимым препятствием на пути реализации инвестиционных проектов. Поэтому информация, необходимая инвестору, должна носить комплексный характер. Отсутствие даже части требуемых данных заставляет потенциального инвестора затрачивать дополнительные временные, финансовые ресурсы на поиск информации, а в ряде случаев ведет и к отказу от работы в данном городе или субъекте Федерации.

Наиболее оптимальным средством, демонстрирующим инвестиционный потенциал города и содержащим комплексную информацию по всем вопросам, интересующим инвестора, является инвестиционный паспорт города.

Основная идея инвестиционного паспорта состоит в том, чтобы предоставить инвестору весь набор информации о региональном инвестиционном развитии, требуемый для принятия решения о начале работы с регионом.

Инвестиционный паспорт представляется на сайте Администрации региона, муниципального образования в сети интернет и включает следующие основные информационные компоненты:

- административная инфраструктура в сфере инвестиций, включая систему гарантий и защиты прав инвесторов, а также порядок процедур при реализации инвестиционных проектов;
- региональная инвестиционная политика;
- социально-экономические показатели развития региона;
- бизнес-инфраструктура (финансово-банковская система, инфраструктура рынка ценных бумаг и др.);
- имеющиеся ресурсы (полезные ископаемые, научный потенциал, трудовые ресурсы и др.);
- хозяйственный комплекс, включающий описание основных отраслей промышленности, сельского хозяйства, строительного комплекса, потребительского рынка;
- инфраструктура (инженерная и транспортная инфраструктура, уровень развития связи и телекоммуникаций);
- имеющиеся инвестиционные проекты;
- предложения о продаже земельных участков, объектов незавершенного строительства, готового бизнеса, информация о свободных производственных площадях [2].

Инвестиционные паспорта городов, регионов зачастую содержат много статистических данных, которые не соответствуют информационным потребностям

потенциальных инвесторов.

Информация, представленная в инвестиционном паспорте региона (муниципального образования), на наш взгляд, должна включать следующие разделы:

- ресурсно-природный потенциал;
- научно-инновационный потенциал;
- трудовой потенциал;
- производственно-инфраструктурный потенциал;
- институционально-рыночный потенциал;
- финансовый потенциал;
- производственно-экономический потенциал (в разрезе основных отраслей и комплексов);
- состояние социальной сферы;
- реестр потенциально-эффективных инвестиционных проектов;
- регионально-муниципальное законодательство и привлекательность для инвесторов;
- потенциальные для размещения земельные участки;
- потенциальные для размещения инвестиционных проектов свободные производственные площади и их характеристики.

Таким образом, отличительными особенностями инвестиционного паспорта должны являться:

- четкая структуризация информационного содержания, соответствующая информационным потребностям потенциальных инвесторов и системе критериев оценки инвестиционной привлекательности;
- глубина раскрытия информации о конкретных объектах инвестиций, достаточная для оценки коммерческой эффективности и рисков проектов;
- наглядность представления информации, использование современных геоинформационных и интернет-технологий [2].

В условиях жесткой конкуренции необходимо быстро принимать инвестиционные решения. От оперативности, полноты и достоверности представленной информации зависит эффективность принятого решения. Если в регионе есть четкая стратегия развития, определены конкурентные преимущества и приоритеты развития экономики, то позиционирование региона для внутренних и внешних инвесторов осуществляется намного эффективнее. Инвестиционный паспорт региона должен быть документом, способным не только формировать позитивный имидж региона, но и направлять инвестора на приоритетные направления развития экономики региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиционный паспорт Кабардино-Балкарской Республики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kbr-invest.ru>.
2. Инвестиционные возможности России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ivr.ru/it/passport.shtml>

Небелова Елена Вячеславовна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Аспирант кафедры «Государственное управление и финансы»
Тел.: 41-32-92
E-mail: neb.elena2010@yandex.ru

Н.М. БАТЕНКОВА

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО КРИТЕРИЮ МАКСИМАЛЬНОЙ СРЕДНЕЙ ИНТЕНСИВНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВА

Предлагается подход, позволяющий учесть случайный характер процессов организации нового производства, и на основе оценки рисков исследуемого инвестиционного проекта по налаживанию производства управлять экономической эффективностью этого проекта путем изменения параметров поступающего денежного потока по критерию максимальной средней интенсивности производства.

Ключевые слова: эффективность, инвестиционный проект, управление эффективностью, интенсивность производства, критерий.

The approach taking into account randomness of new production organizations process and permitting to manage of investment project economic efficiency on basis of risk evaluation by cash flow parameters change in compliance with maximal mean production intensity criteria.

Key words: effectiveness, investment project, effectiveness manage, production intensity, criteria.

Проблеме управления качеством инвестиционных проектов и, в частности, проблеме управления рисками посвящено значительное число работ [5 – 11]. Однако большинство из них имеет рекомендательный характер, представляющий собой набор руководящих правил по применению тех или иных методов защиты от риска в определенных ситуациях. В такой постановке задача определения эффективности предлагаемого инвестиционного проекта в совокупности с механизмами защиты от рисков остается не решенной, поскольку использование рекомендаций в общем характеризует потенциальную возможность повышения эффективности инвестиционного проекта, и не указывает на конкретные величины показателя эффективности.

В этой связи интерес представляет подход, позволяющий учесть случайный характер процессов организации нового производства, и на основе оценки рисков исследуемого инвестиционного проекта по налаживанию производства управлять экономической эффективностью этого проекта путем изменения параметров поступающего денежного потока. В отличие от известных способов управления инвестиционными средствами данный подход способен указать менеджменту компании на возможную величину показателя эффективности, степень рискованности от вложений, а также последовательность действий, требуемых для увеличения эффективности проекта.

Предлагаемый подход целесообразно ассоциировать с некоторой системой управления [11], основная цель которой увеличение экономической эффективности инвестиционного проекта. Таким образом, объектом управления данной системы выступает эффективность инвестиционного проекта (рисунок 1). На этот объект осуществляет управляющее информационное воздействие управляющий объект – элементы денежного потока, от свойств которого зависит эффективность. Путем формирования плана финансирования (распределенных во времени объемов поступающих денежных средств) управляющий персонал, осуществляющий функции исполнительного механизма, влияет на параметры элементов. Информационной базой для составления плана выступают коэффициенты распределения элементов денежного потока, являющиеся выходными данными алгоритмов управления эффективностью (управляющее устройство). Эти алгоритмы осуществляют преобразование исходных данных, полученных измерительным элементом (процедурами сбора исходных данных) в ходе анализа воздействий внешней среды. Результатом работы этой системы управления выступают параметры

инвестиционного проекта, позволяющие достичь ее основную цель – увеличить экономическую эффективность инвестиционного проекта.



Рисунок 1 – Структурная схема системы управления эффективностью инвестиционного проекта

Наиболее важной процедурой в ходе детальной разработки этой системы является синтез алгоритмов управления экономической эффективностью инвестиционного проекта, поскольку требует создания работоспособного математического аппарата, способного многократно повторять процесс вычисления параметров денежного потока при различных исходных данных. Сбор данных осуществляется в ходе других этапов анализа инвестиционного проекта. Поэтому в данном случае упор сделан именно на разработке математического аппарата, выполняющего функции управляющего устройства системы управления.

Неэффективность использования доступных финансовых средств из-за их удержания, дает основания на альтернативные источники получения прибыли. Наиболее простым и наименее рискованным подходом в этой ситуации является резервирование средств в виде банковских депозитных вкладов на заданный срок под определенный процент, ссуды средств под проценты и т. п. [10].

Таким образом, в основу алгоритмов управления экономической эффективностью инвестиционных проектов целесообразно положить механизм получения дополнительного дохода, основанный на оперативном принятии решения менеджментом компании о варианте освоения инвестиционных средств. Результатом работы этого механизма будет повышение интенсивности организуемого производства, что является основной целью описанной системы управления (рисунок 1).

Далее рассмотрим две альтернативы, имеющиеся у инвестора: вложение финансов в новое производство, либо их предоставление в виде ссуды надежным организациям под заданный процент q на срок T_q , как наименее рискованная возможность получения прибыли. Выбор второй альтернативы влечет за собой необходимость принятия решения о вложении полученного от ссуды дохода по прошествии времени T_q . Если снова возникает возможность предоставления этих средств в виде ссуды, то спустя время T_q опять необходимо принимать решение о варианте освоения этого финансового потока. Подобная ситуация может повторяться несколько раз, пока либо инвестор не перечислит все средства на развитие нового производства, либо не истечет срок инвестиционного проекта.

Денежный поток распределяется между вариантами освоения инвестиций в определенных пропорциях. Они отражаются в виде коэффициентов $u_{i,j} \in [0; 1]$, показывающих какую часть i -го элемента денежного потока инвестор выделяет на организацию нового производства после предоставления $j = 0, N_{S_i}$ ссуд. Величина $(1 - u_{i,j}) \in [0; 1]$ равна доле i -го элемента денежного потока, отпущенной на ссуду j .

Согласно описанной логике размещения поступающих денежных средств, их преобразования описываются рекуррентными соотношениями. Процесс же вложения поступающего от инвестора денежного потока описывается конечным набором дискретных систем, число которых определяется количеством элементов денежного потока $n + 1$. В целях удобства представления этих систем осуществляется прямой переход от разностных уравнений к уравнениям в пространстве состояний [10]. При этом под состоянием каждой

дискретной системы понимается объем средств $C_{i,j}$, имеющийся в наличии у менеджмента компании, после возвращения j -ой ссуды от i -го элемента денежного потока:

$$C_{i,j} = (1+q) \cdot (1-u_{i,j-1}) \cdot C_{i,j-1}, \quad i = \overline{0, n}, \quad j = \overline{1, N_{S_i}}. \quad (1)$$

Интенсивность нового производства является аддитивной величиной относительно объема вложенных в него средств. Поэтому для простоты без потери информативности можно ограничиться рассмотрением последовательности элементов денежного потока.

Наиболее полную информацию как о средних значениях случайного процесса, так и о его возможных отклонениях можно получить из многомерной плотности распределения вероятности наблюдаемых сечений, функционалами которой являются большинство характеристик случайного процесса [4].

Так, интенсивность нового производства в момент времени i определяется на основе уравнений состояния (1). Последовательная подстановка рекуррентных соотношений (1) для $j=0$ в (1) для $j=1$ и т. п. делает возможным получить общую зависимость любого состояния системы (объем средств, полученных от ссуды) от начального (нулевого) состояния. Объем финансирования, направляемый на развитие нового производства тогда определяется выражением:

$$\dot{C}_{i,j} = (1+q)^j \cdot C_i \cdot u_{i,j} \cdot \prod_{l=0}^{j-1} (1-u_{i,l}), \quad i = \overline{0, n}, \quad j = \overline{1, N_{S_i}}, \quad (2)$$

В момент поступления i -го элемента денежного потока ($j=0$) состоянием системы является величина этого элемента $C_{i,0}$.

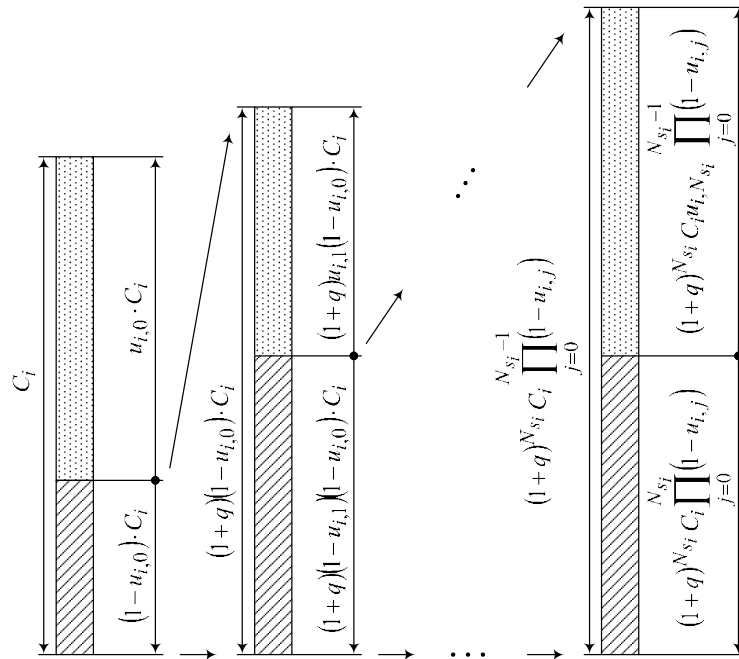


Рисунок 2 – Схема преобразований денежных средств в ходе инвестирования

Схематично процесс преобразования денежных средств в ходе распределения финансирования приведен на рисунке 2. На схеме области столбцов, заштрихованные сплошной чертой, показывают денежные средства, предоставляемые в виде ссуды, а области, заполненные точками – средства, инвестируемые в новое производство. Левый столбец иллюстрирует величину i -го элемента денежного потока, остальные столбцы – объем средств, полученных после получения средств от j -ой ссуды i -го элемента денежного потока.

Таким образом, на основе фильтрующего свойства дельта-функции, выражения (2) и неотрицательности переменной времени и формулы полной вероятности, плотность вероятности приобретает вид [2]:

$$w_{I_i}(z_i) = \frac{(1+r)^{i/T}}{a} \left\{ \sum_{m=0}^{N_{s_i}-1} \int_{i-(m+1)T_q}^{i-mT_q} Y_{i,m}(z_i, t, x_i) dx_i + \int_0^{i-N_{s_i}T_q} Y_{i, N_{s_i}}(z_i, t, x_i) dx_i \right\} + \delta(z_i) \int_i^{\infty} w_{t_i}(x_i) dx_i, \quad (3)$$

где для краткости введены обозначения:

$$Y_{i,m}(z_i, t, x_i) = w_{C_i} \left(\frac{z_i \cdot (1+r)^{i/T}}{a \cdot \sum_{j=0}^m U_{i,j} \cdot E[t - (x_i + j \cdot T_q)]} \right) \left[\frac{w_{t_i}(x_i)}{\sum_{j=0}^m U_{i,j} \cdot E[t - (x_i + j \cdot T_q)]} \right], \quad (4)$$

$$E(t) = 1 - e^{-b \cdot t} - \frac{\ln(r+1)}{T} \left\{ t - \frac{1}{b} (1 - e^{-b \cdot t}) \right\}, \quad i = \overline{0, n}, \quad m = \overline{0, N_{s_i}}, \quad (5)$$

$$U_{i,j} = u_{i,j} \cdot (1+q)^j \cdot \prod_{l=0}^{j-1} (1 - u_{i,l}), \quad i = \overline{0, n}, \quad j = \overline{1, N_{s_i}}, \quad U_{i,0} = u_{i,0}, \quad i = \overline{0, n}, \quad (6)$$

где a – коэффициент влияния инвестиций на интенсивность нового производства, b – интенсивность наращивания производства,

r – стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта (ставка дисконтирования),

T – период времени, для которого рассчитывается ставка дисконтирования,

$\delta(x)$ – дельта-функция (Дирака),

$w_{C_i}(x_i)$ – плотность вероятности объема элементов денежного потока C_i ,

$w_{t_i}(x_i)$ – плотность распределения вероятностей моментов поступления t_i элементов денежного потока.

Следовательно, математическое ожидание интенсивности нового производства определяется как первый начальный момент плотности вероятности (3):

$$m_{I_i}(t) = \frac{a \cdot m_{C_i}}{(1+r)^{i/T}} \left\{ \int_0^{i-N_{s_i}T_q} \left(\sum_{j=0}^{N_{s_i}} U_{i,j} \cdot E[t - (x_i + j \cdot T_q)] \right) w_{t_i}(x_i) dx_i + \sum_{m=0}^{N_{s_i}-1} \int_{i-(m+1)T_q}^{i-mT_q} \left(\sum_{j=0}^m U_{i,j} \cdot E[t - (x_i + j \cdot T_q)] \right) w_{t_i}(x_i) dx_i \right\}, \quad i = \overline{0, n}. \quad (7)$$

При принятии решений в условиях риска необходимо проводить анализ не только наиболее вероятного значения исследуемой случайной величины, но и возможных ее отклонений [11]. Однако, зачастую у менеджмента компании возникает необходимость в оценке предельно достижимых величин показателя эффективности для всех возможных вариантов событий. Данное требование в большинстве случаев характерно для предварительного этапа анализа инвестиционного проекта, но может присутствовать также и на стадии экономического анализа. В связи с этим рассмотрим задачу по перераспределению

финансовых поступлений с целью максимизации средней интенсивности результатов производства в требуемый момент времени t [1].

Формально, учитывая независимость элементов денежного потока друг от друга, и, как следствие, возможность их исследования по отдельности, данная оптимизационная задача принимает вид:

$$m_{I_i}(t) \rightarrow \max_{u_{i,j}}, \quad j = \overline{0, N_{S_i}}, \quad i = \overline{0, n}, \quad (8)$$

$$0 \leq u_{i,j} \leq 1, \quad j = \overline{0, N_{S_i}}, \quad i = \overline{0, n}. \quad (9)$$

Ее целевая функция определяется согласно выражениям (7), (4) – (6). Тогда приведение подобных слагаемых позволяет получить выражение для рассматриваемой функции в виде:

$$m_{I_i}(t) = \frac{a \cdot m_{C_i}}{(1+r)^{i/T}} \sum_{j=0}^{N_{S_i}} U_{i,j} \int_0^{i-j \cdot T_q} E[t - (x_i + j \cdot T_q)] \cdot w_{t_i}(x_i) dx_i, \quad i = \overline{0, n}. \quad (10)$$

Следовательно, зависимость средней интенсивности результатов производства в требуемый момент времени t имеет линейный характер относительно отдельных коэффициентов $u_{i,j}$. Таким образом, поиск оптимального решения задачи (8), (9) необходимо производить на основе анализа исследуемой функции на границах допустимых диапазонов изменения коэффициентов $u_{i,j}$. Причем, знак производных по соответствующим коэффициентам внутри диапазона однозначно определяет их величину [3]. Если производная положительна, то целевая функция линейно возрастающая, а, следовательно, коэффициент должен быть максимальным, т. е. равным единице согласно (9). И наоборот, если производная отрицательна, то коэффициент должен быть равен нулю. Если же производная равна нулю, то величина коэффициента не влияет на значение целевой функции, и эта величина может выбираться произвольно в пределах допустимой области.

На основе правила дифференцирования сложной функции [3] и приведение подобных слагаемых позволяет формализовать выражения для первых производных (10) в виде:

$$\frac{d[m_{I_i}(t)]}{du_{i,m}} = \frac{a \cdot m_{C_i}}{(1+r)^{i/T}} (1+q)^m \cdot \prod_{l=0}^{m-1} (1-u_{i,l}) \cdot R_{i,m}(t), \quad m = \overline{1, N_{S_i}}, \quad (11)$$

$$\frac{d[m_{I_i}(t)]}{du_{i,0}} = \frac{a \cdot m_{C_i}}{(1+r)^{i/T}} \cdot R_{i,0}(t), \quad (12)$$

где для краткости введено обозначение:

$$R_{i,N_{S_i}}(t) = \int_0^{i-N_{S_i} \cdot T_q} E[t - (x_i + N_{S_i} \cdot T_q)] w_{t_i}(x_i) dx_i, \quad (13)$$

$$R_{i,m}(t) = \int_0^{i-m \cdot T_q} E[t - (x_i + m \cdot T_q)] w_{t_i}(x_i) dx_i - \sum_{j=m+1}^{N_{S_i}} u_{i,j} \cdot (1+q)^{j-m} \times \prod_{\substack{l=m \\ l \neq m}}^{j-1} (1-u_{i,l}) \int_0^{i-j \cdot T_q} E[t - (x_i + j \cdot T_q)] w_{t_i}(x_i) dx_i, \quad m = \overline{0, N_{S_i} - 1}. \quad (14)$$

Как и следовало ожидать, производные (11) и (12) не зависят от коэффициентов, по которым производится дифференцирование. Кроме того, знак (11) для N_{S_i} определяется знаком входящего в него интегрального выражения $R_{i,N_{S_i}}(t)$, поскольку все остальные

составляющие формулы неотрицательны. Следовательно, выбор коэффициента перераспределения денежного потока после N_{s_i} ссуды – $u_{i,N_{s_i}}$ должен осуществляться исходя из знака интегрального выражения $R_{i,N_{s_i}}(t)$, зависящего только от исходных данных и независящего от других коэффициентов перераспределения $u_{i,j}$, $j = \overline{0, N_{s_i}}$.

Анализ формул (13), (14) также показывает подобную закономерность: выражения $R_{i,m}(t)$ определяют знак соответствующих производных. Кроме того, эти выражения зависят от коэффициентов перераспределения денежного потока $u_{i,j}$ с номерами, превосходящими номера рассматриваемых производных, т. е.: для выражений $R_{i,m}(t)$ всегда выполняется неравенство $m < j$. Следовательно, оптимальное решение задачи (8), (9) можно искать последовательно, начиная с коэффициента $u_{i,j}$ с наибольшим номером. При этом с учетом (9) оптимальные коэффициенты определяются выражениями:

$$u_{i,m}^* = \begin{cases} 0, & R_{i,m}(t) < 0, \\ 1, & R_{i,m}(t) \geq 0, \end{cases} \quad m = \overline{0, N_{s_i}}.$$

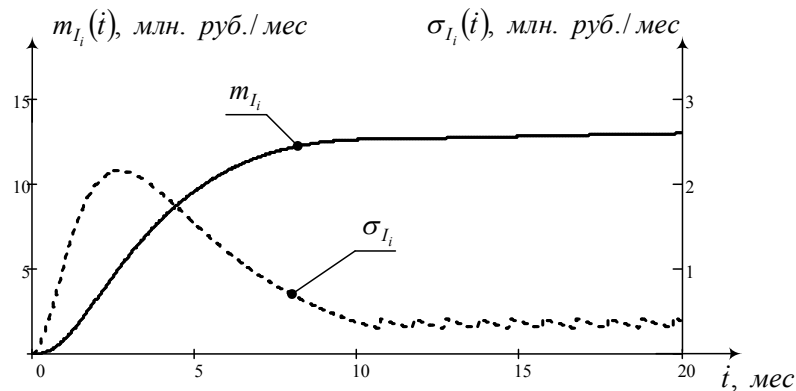


Рисунок 3 – Зависимость средней интенсивности и среднеквадратического отклонения результатов производства от сроков инвестирования при оптимальном распределении денежного потока по критерию максимальной средней интенсивности

С целью проверки работоспособности полученного выражения были произведены расчеты оптимальных коэффициентов распределения денежных средств для одного элемента денежного потока при различных сроках инвестирования. График зависимостей основных показателей инвестиционного проекта приведен на рисунке 3.

При этом в качестве распределения вероятности величины i -го элемента денежного потока рассматривается нормальное распределение с параметрами $m_{C_i} = 7$ млн.руб., $\sigma_{C_i} = 0,07$ млн.руб. Плотность вероятности момента поступления этого элемента имеет вид распределения Эрланга с параметрами $\lambda = 1,7$ мес⁻¹, $k_i' = 2$. Изменение мощностей нового производства задается коэффициентами: $r = 0,02$, $T = 1$ мес, $a = 3$ мес⁻¹, $b = 0,2$ мес⁻¹.

Результаты вычислений демонстрируют монотонный рост показателя качества (средней интенсивности результатов производства) рассматриваемой оптимизационной задачи при увеличении сроков инвестирования. Это обусловлено способностью менеджмента компании ссудировать часть, или весь целиком денежный поток сторонним организациям. Увеличение периода инвестиций влечет за собой с одной стороны постепенное обесценивание денежного потока, а с другой возможность предоставления ссуды на более длительный срок. Полученное оптимальное решение поставленной задачи позволяет найти такое управление поступающими средствами, которое не позволяет

обесцениться ранним поступившим средствам путем кредитования, а более поздние средства сразу вкладывают в производство для получения необходимого эффекта.

Необходимо отметить, что риск организации нового производства, выраженный на графике в виде среднеквадратического отклонения результатов, имеет ярко выраженный немонотонный характер. Экстремум в области малых значений периода инвестирования вызван немонотонным поведением интенсивности нового производства во времени, а также вероятностной природой как момента поступления элементов денежного потока, так и его величины. Ступенчатый же характер зависимости в области больших значений срока инвестирования обусловлен резкими изменениями оптимальных управленческих воздействий менеджмента компании (коэффициентов перераспределения денежных средств), поскольку решенная задача направлена лишь на максимизацию средней интенсивности нового производства и никоим образом не оптимизирует возникающие риски.

Таким образом, ориентация управленческого персонала фирмы лишь на максимизацию средней выгоды путем решения поставленной задачи является оправданным на ранних этапах подготовки инвестиционного проекта. При этом основной целью данного допущения выступает попытка приблизительной оценки эффекта от реализации планируемого проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Батенкова, Н.М. Моделирование потока инвестиций с учетом возможных рисков в фармацевтической промышленности [Текст] / Н.М. Батенкова // Современные проблемы информатизации в экономике и обеспечении безопасности: Сб. трудов. Вып. 15/ Под ред. д.т.н., проф. О.Я.Кравца. - Воронеж: «Научная книга», 2010. - С. 9-10.
2. Батенкова, Н.М. Компьютерное моделирование системы управления потоком инвестиций [Текст] / Н.М. Батенкова // «Информационные системы и технологии». – № 6/56 (569). – 2009. - С. 21-29.
3. Бронштейн И.Н. Справочник по математике для инженеров и учащихся втузов [Текст] / И.Н. Бронштейн, К.А. Семендяев. - М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1981. – 704 с.
4. Вентцель, Е.С. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения [Текст] / Е.С. Вентцель. – М.: Высш. шк., 2000. – 383 с.
5. Глущенко, В.В. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги. Страхование [Текст] / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – г. Железнодорожный, Моск. обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 1998. – 416 с.
6. Грачева, М.В. Анализ проектных рисков: учеб. пособие для вузов. [Текст] / М.В. Грачева. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
7. Клейнер, Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность [Текст] / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.
8. Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник. [Текст] / Б.А. Колтынюк. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 422 с.
9. Логовинский, Е. Алгоритм управления риском [Текст] / Е. Логовинский // Ведомости. – 2001. – №57 (380). – с. 66.
10. Самочкин, В.Н., Тимофеева О.А., Калюкин А.А., Захаров Р.А. Учет риска при принятии управленческих решений на этапе формирования бюджета [Текст] / В.Н. Самочкин, О.А. Тимофеева, А.А. Калюкин, Р.А. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №3. – С. 52-58.
11. Теория автоматического управления: учеб. для вузов [Текст] / С.Е. Душин, Н.С. Зотов, Д.Х. Имаев и др.; под ред. В. Б. Яковлева. – М.: Высшая школа, 2003. – 567 с.

Батенкова Наталья Михайловна
Орловский филиал ОАО «Сбербанк»
302028, г. Орел, ул. Брестская, 8
Старший программист
Тел.: (4862) 43-06-26
E-mail: slovok71@rambler.ru

Д.А. ПЛЕХАНОВ

О СООТВЕТСТВИИ ОЦЕНОК ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РЕАЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ

В статье впервые сопоставляются результаты, полученные существующими рейтинговыми агентствами, с реальными экономическими процессами, определяющими инвестиционную привлекательность российских регионов.

Ключевые слова: факторы, инвестиционные процессы, оценка инвестиционной привлекательности, инвестиции в основной капитал.

There is an attempt in article to compare the results received by existing rating agencies, with the real economic processes defining investment appeal of the Russian regions becomes.

Key words: factors, investive processes, an estimation of investment appeal, the investment into a fixed capital.

Изначально, родиной всех рейтинговых агентств являются США. Стремительное развитие американской экономики во второй половине XIX века, прежде всего железнодорожного строительства, делало американские рынки очень привлекательными для иностранных инвесторов. Однако рынки эти были не только быстро развивающиеся, но и непрозрачные и рискованные. Поэтому иностранные инвесторы в лице Банка Англии выдвинули федеральному казначейству США требование о том, что вложение средств в железнодорожные компании возможно только в случае предоставления исчерпывающих отчетов о финансовом состоянии этих компаний, причем они должны быть составлены независимыми экспертами.

Решить информационную проблему в американской экономике XIX века взялся Г. Пур - главный редактор отраслевого железнодорожного издания American Railroad Journal. Руководителям 120 железнодорожных компаний были разосланы опросные листы, на основании которых затем Г. Пур составил по существу первый рейтинг кредитоспособности, который был опубликован American Railroad Journal. Вскоре участники рынка заметили закономерность: компании, имеющие положительный рейтинг в American Railroad Journal, легко привлекали инвестиции, в том числе на европейских биржах, быстро расширяли свой бизнес, а непрозрачные компании, имеющие отрицательный рейтинг становились банкротами [1].

В последние пятнадцать лет в Российской Федерации тоже стали появляться независимые рейтинговые агентства, целью которых является оказание всесторонней коммуникационно - аналитической поддержки компаниям, работающим на российском рынке. При изучении инвестиционной привлекательности регионов России, наибольший интерес вызывают следующие рейтинги:

1) рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России, «Эксперт РА» [1];

2) дистанционный рейтинг кредитоспособности регионов России, «Национальное Рейтинговое Агентство» [2].

Как утверждают представленные рейтинговые агентства, за годы существования их рейтинги получили признание федеральных и региональных органов власти. Однако применение разными рейтинговыми агентствами методик, использующих разные экспертные оценки, дает неодинаковое ранжирование регионов и слабо коррелирует с реальными экономическими процессами. Рассмотрим основные используемые методы и особенности представленных рейтингов. Рейтинг инвестиционной привлекательности рейтингового агентства «Эксперт РА» - это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих инвестиционной привлекательности: риска и потенциала. Величина

инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Интегральный риск складывается из восьми видов риска. Ранг региона по каждому виду риска определялся по значению индекса инвестиционного риска, -относительному отклонению от среднероссийского уровня, принимаемому за единицу. Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики, такие как насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие параметры. Совокупный инвестиционный потенциал региона складывается из восьми частных потенциалов, каждый из которых в свою очередь характеризуется целой группой показателей. Ранг каждого региона по каждому виду потенциала зависит от количественной оценки величины его потенциала как доли (в процентах) в суммарном потенциале всех 88 российских регионов. Общий показатель потенциала или риска рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Показатели суммируются, каждый со своим весовым коэффициентом, определяемым на основании опроса несколько десятков российских и иностранных экспертов, работающих в банках, инвестиционных компаниях и фондах, крупных корпорациях. Отбирались специалисты, имеющие опыт работы в проектах по прямым инвестициям. Предпочтение отдавалось тем, кто представлял интересы не только отдельных фирм, но и многоотраслевых объединений или даже государств.

Итоговый ранг региона рассчитывается по величине взвешенной суммы частных показателей. В результате, каждый регион помимо его ранга характеризуется количественной оценкой: насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестирования в данный регион по сравнению со среднероссийским [1].

Методика дистанционного рейтинга кредитоспособности регионов России Национального Рейтингового Агентства служит оценке кредитных рисков, связанных с приобретением субфедеральных облигаций. Итог оценки кредитоспособности носит буквенное выражение. Шкала рейтинга стандартная для НРА, от AAA до D. Максимальной кредитоспособностью характеризуются регионы с рейтингом AAA. Кредитный рейтинг определяется на основе анализа статистической информации, а также экспертной оценки некоторых качественных характеристик и перспектив развития отдельных регионов. Доля количественного анализа составляет 70%. Статистическая информация, анализируемая в процессе присвоения кредитного рейтинга, касается различных аспектов функционирования региона: отражает качество жизни населения, эффективность функционирования регионального правительства, инвестиционный и промышленный потенциал [2].

Использование результатов данного рейтинга считается допустимым при изучении инвестиционной привлекательности, так как, исходя из используемых методов, следует, что высокая кредитоспособность региона подтверждает высокую инвестиционную привлекательность, и наоборот. Исходя из целей осуществляемых рейтинговыми агентствами, экономического значения инвестиционных рейтингов и закономерностей, отмеченных участниками рынка США еще во второй половине XIX века, следует что регионы, имеющие положительный рейтинг, легко привлекали инвестиции и быстро расширяли свой бизнес. Инвестиции в основной капитал, по определению государственной службы статистики [3], представляют собой совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств (новое строительство, расширение, реконструкция и т.д.)

На основании данных Федеральной службы государственной статистики построим рейтинг регионов за 2007 год по показателю темпов роста инвестиций в основной капитал и сравним его значения с рейтингами представленными выше. При этом значения инвестиций в основной капитал взяты в сопоставимых ценах, а темпы роста рассчитаны к 2000 году (год начала уверенного экономического роста экономики после кризиса).

Исследование показали, что большинство регионов, которые имеют высокий инвестиционный рейтинг «Эксперт РА» и которые должны привлекать большее количество инвестиций, имеют низкие темпы роста инвестиций и занимают последние места по данному рейтингу (и наоборот). Так, например, г. Москва согласно рейтинга «Эксперт РА» находится

на 6 месте по инвестиционной привлекательности, но темп роста инвестиций с 2000 по 2007 гг. составил всего 157% и он занимает по данному показателю 69 место (из 78 рассматриваемых регионов). Или Сахалинская область 64 место по рейтингу «Эксперт РА» и 2 место по темпам роста инвестиций (с 2000 по 2007 год 902.1%). Связь результатов этих двух рейтингов хорошо отражает коэффициент межранговой корреляции, составляющий 0,8%. Дистанционный рейтинг кредитоспособности регионов России Национального Рейтингового Агентства представлен только по 24 регионам, поэтому для сравнения результатов, составим рейтинги «Эксперт РА» и рейтинг темпов роста инвестиции в основной капитал только по данным регионам (рисунок 1).

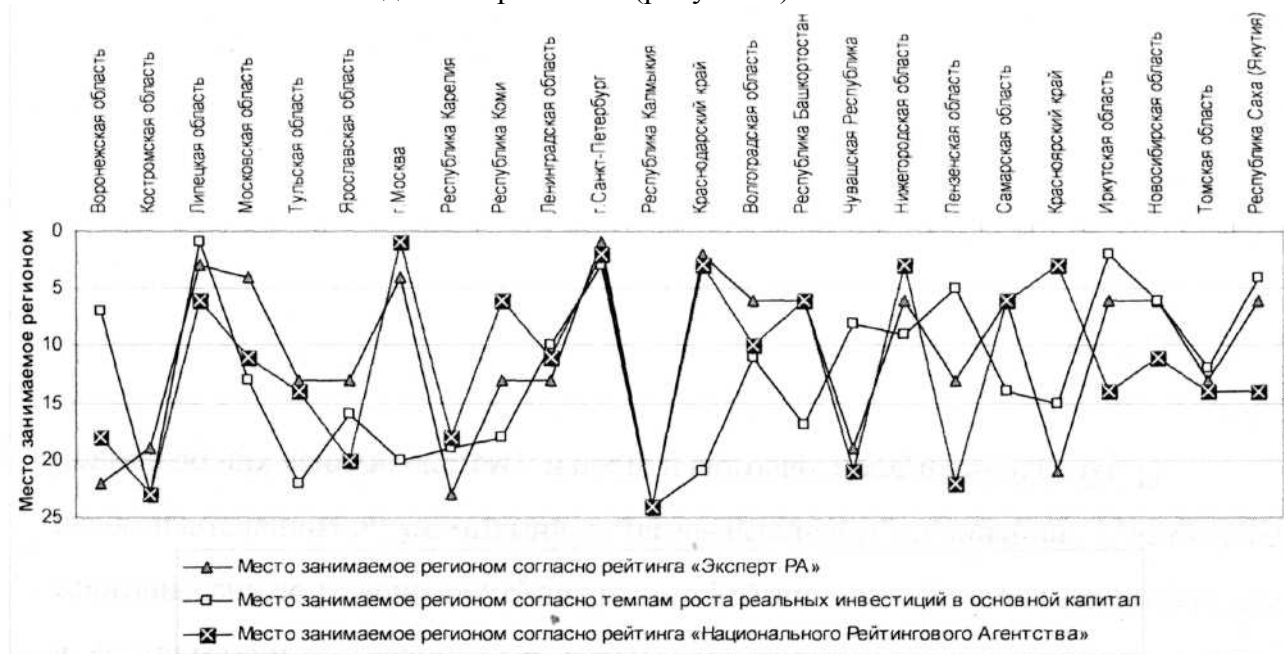


Рисунок 1 - Сравнение рейтингов инвестиционной привлекательности регионов за 2007 год

Из рисунка 1 видно, что по рассматриваемым регионам результаты дистанционного рейтинга кредитоспособности регионов России Национального Рейтингового Агентства слабо коррелируют с результатами рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России, «Эксперт РА» (корреляция 66,8%, что означает отсутствие значимой связи). Сопоставляя же результаты этих рейтингов с рейтингом темпов роста инвестиции в основной капитал, прослеживается еще более существенное отклонение в 12 (из 24) рассматриваемых регионов. Исходя из вышесказанного, встает вопрос о надежности и эффективности инструмента анализа используемого рейтинговыми агентствами и получившего признание федеральных и региональных органов власти, инвесторов и бизнес-сообщества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кадры для модернизации экономики [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.raexpert.ru
2. Сайт Национального рейтингового агентства [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.ra-national.ru
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: P32 Стат. сб. [Текст] / Росстат. М., 2007. - 991с.

Плеханов Денис Александрович

Вологодский государственный технический университет
400131, Россия, Вологда, пр. Ленина 28
Тел.: +79215315420
E-mail: plchanovda@mail.ru

Н.В. ГРАЧЕВА

ОПТИМИЗАЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПОТРЕБНОСТЕЙ ГОСУДАРСТВА И ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

В статье рассматриваются проблемы инновационно-инвестиционного развития хозяйствующих субъектов как основы экономического и общесоциального прогресса. Предлагается методологический подход формирования добавленной стоимости для инновационного развития инвестиционного ресурса и ресурса, идущего государству для реализации общесоциальной функции. Приводятся авторские экономико-математические модели достижения оптимальной сбалансированности в этом потребностей. Делается вывод о необходимости системной структурированной организации инновационно-инвестиционных процессов во взаимосвязи с процессами общесоциального развития. Предлагается авторская концептуально-методологическая модель такой организации.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, добавленная стоимость, сбалансированность.

In this work are examined problems of innovative-investment development of managing subjects as bases of the economic and social progress. In this research is offered the methodological approach to formation from the added cost made of managing subjects for their innovative development of an investment resource and a resource, going to the state for realization of social function. In the work is proposed economic-mathematical models of achievement of optimum equation of needs in it. The conclusion about necessity of the system structured organization of innovative-investment processes in interrelation with processes social developments is done. The conceptually-methodological model of such organization is offered.

Key words: the is innovative-investment development, the added cost, equation.

Одной из главных целей, что делает многие страны лидерами, является опережающее развитие науки и техники [4]. В основе этого лежит успешное решение проблемы инновационного инвестирования и в нем обеспечение той структуры инвестиций, которая бы соответствовала и содержанию поставленной задачи. Источниками долгосрочных инвестиций в российскую экономику являются иностранные инвестиции. Но структура их такова, что они не обеспечивают новые технологии [1].

Чтобы поправить положение, требуется активизировать имеющийся научно-производственный потенциал и делать это надо посредством инновационно-технологического развития. То, что технологии представляют собой значительную производительную силу, нашло достаточное обоснование в экономической теории и доказано практикой. С технологической специализации труда, по существу, началось развитие производительных сил.

Через создание высокотехнологичных производств и получение на их основе продукта необходимой потребительной полезности и меновой стоимости решаются многие экономические задачи, а через них решается в целом проблема экономического и общесоциального прогресса (рисунок 1). При таком масштабном продвижении к прогрессу требуются вложения ресурсов в инновационно-технологическое развитие, намного превышающие те, которые дают внешние инвестиции. Следовательно, остро встает вопрос о собственном ресурсе, способном обеспечить нужный уровень инновационно-технологического развития.

Одним из основных источников этого ресурса является производимая хозяйствующими субъектами добавленная стоимость. Часть этой стоимости в виде налога идет государству для осуществления им общесоциальной функции, другая часть в виде чистой прибыли остается у хозяйствующих субъектов, которая в большой доле вкладывается ими в инновационно-технологическое развитие.

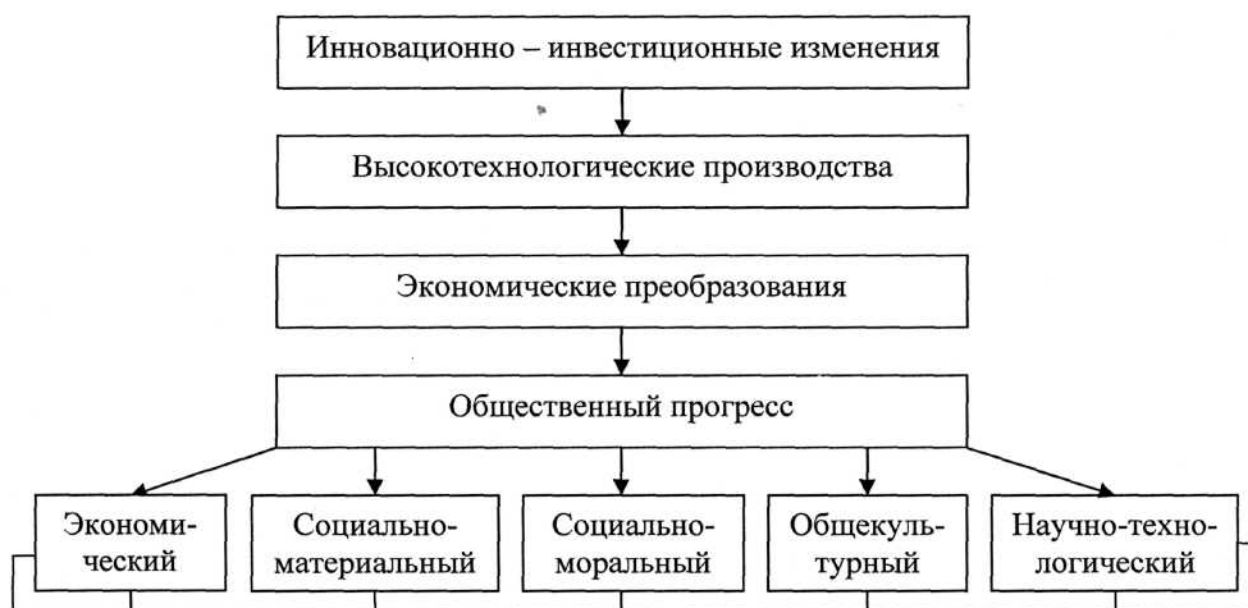


Рисунок 1 - Концептуальная схема влияния инновационно - инвестиционных изменений на виды общественного прогресса

Формирование частей ресурса из добавленной стоимости хозяйствующих субъектов таит некоторую противоречивость. С одной стороны, заботясь об общем социальном прогрессе, государство заинтересовано в получении максимально возможной части добавленной стоимости. С другой стороны, увеличение части государства в добавленной стоимости может снизить возможности технологического, и инновационно-инвестиционного развития хозяйствующих субъектов. Это может происходить прямым путем, например, посредством увеличения государством изымаемой в виде налога «своей» части добавленной стоимости, а, следовательно, уменьшения в ней доли хозяйствующих субъектов, таким образом, уменьшения величины чистой прибыли, являющейся основной составляющей ресурса их инновационно-инвестиционного развития. Формально это выглядит следующим образом:

$Dг \rightarrow Dг \max$, следовательно, $Dх \rightarrow Dх \min$ и $Dин \rightarrow \min$

Таким образом, когда часть государства в добавленной стоимости $Dг$ будет стремиться к максимальному уровню $Dг \max$, часть прибыли хозяйствующего субъекта $Dх$ будет уменьшаться до $Dх \min$ с соответствующим уменьшением ресурса инновационно-инвестиционного развития $Dин$. Твердой гарантии, что такое не произойдет у хозяйствующих субъектов нет. Ведь государство получает свою часть добавленной стоимости в зависимости от устанавливаемого им же налогового бремени, исходя из своих интересов, и причину для обоснования его увеличения всегда найдет.

Согласно теории А. Лаффера [6], существует функциональная зависимость между доходами и величиной налогового бремени, описываемая параболой с точкой ее максимума, после которой всякий рост доходов хозяйствующих субъектов прекращается и дальше идет только их снижение. По существу, с этого момента прекращается инновационно-инвестиционное развитие хозяйствующего субъекта за счет собственных средств. Поэтому стремление государства получить как можно больше средств для развития общесоциальной функции и принятое с этой позиции решение об увеличении налогового бремени, оцененное им возможно как эффективное, может быть совершенно неэффективным для хозяйствующих субъектов.

Макроэкономическая теория указывает на то, что решение данной проблемы лежит в плоскости нахождения оптимального сочетания потребностей государства и хозяйствующих субъектов [2]. Этого можно добиться путем моделирования равновыгодных для них взаимоотношений, строя их не способом примитивного, не обоснованного экономически

административно-волевого воздействия при установлении величины налогового бремени, а на основе реально достигнутого уровня социально-экономического развития общества и максимально возможного учета удовлетворенных потребностей государства и хозяйствующих субъектов. Концептуально это можно выразить в виде экономико-математической модели следующего вида:

РСФг соответствует ИИРСх при $ИИР^{\circ}сх > ИИР^{\flat}сх$,

где РСФг - результат реализации государством социальной функции;

ИИРСх - инновационно-инвестиционный результат, получаемый хозяйствующим субъектом;

ИИР[°]сх, ИИР^бсх - соответственно ожидаемый и достигнутый хозяйствующим субъектом инновационно-инвестиционный результат.

При условии инновационно-инвестиционного развития модель приобретает вид:

РСФг соответствует ИИРСх при $ИИР^{\circ}сх = ИИР^{\flat}сх + ИИРр$,

где ИИРр - величина превышения планируемого инновационно-инвестиционного результата над фактически достигнутым.

Действие данной модели способствует распределению добавленной стоимости с учетом: 1) достигнутого уровня инновационно-инвестиционного и общесоциального развития; 2) выделения приоритетных направлений развития; 3) достижения сбалансированности ресурса развития по величине и срокам реализации.

Выделение приоритетных направлений означает то, что при определенных экономических условиях создается возможность направлять больший ресурс в общесоциальное развитие без ущерба для инновационно-инвестиционного развития хозяйствующих субъектов или при потребности активизировать процесс инновационно-инвестиционного развития, увеличить ресурсное обеспечение по этому направлению.

Решение такой сложной проблемы требует определенной интеграции действий государства и хозяйствующих субъектов, предполагающей установление организационной формы, в которой это будет осуществляться. Здесь возможны разные варианты: создание единого органа, курирующего все вопросы обеспечения сбалансированности общесоциального развития на уровне государства и инновационно-инвестиционного развития хозяйствующих субъектов; создание экспертного совета с полномочиями отбора приоритетных и первоочередных для реализации направлений и программ развития и выработки рекомендательных инструментов их осуществления; создание методического совета, определяющего научные направления согласованных действий государства и хозяйствующих субъектов по проблеме общесоциального и инновационно-инвестиционного развития и разработку необходимых для этого методических пособий, а также осуществляющего мониторинговую и консультационную деятельность; создание механизма коммуникации с систематически действующими экспертизами конференциями, симпозиумами, консультациями, очным, заочным обменом мнением участников, обеспечивающих решение проблем.

Как показывают результаты исследований в области общей теории систем и системного анализа, при всех вариантах организационного и функционально-содержательного решения проблемы интеграции действий государства и хозяйствующих субъектов, одним из наиболее удачных решений, является то, которое выстраивается на системном подходе. Данный подход предусматривает то, что множество элементов образуют определенную целостность, называемую системой. В системе ее элементы определяются как подсистемы, которые должны находиться в такой степени слитности и в то же время подвижности, что изменение одной из них приводит к изменению всех других подсистем. То есть, система есть нечто большее, чем простая сумма соответствующих ей подсистем. Подсистемы, входящие в целое, в систему сами по себе еще не образуют этого целого. Это достигается определенным структурированием и организацией деятельности системы. Как определяет, например, С.Хейнман, автор книги «Научно-технологическая революция сегодня и завтра», категории «система», «подсистема», образующие систему, должны быть тесно увязаны категориями

«структура» и «организация», которые превращают изолированные части системы в единый действующий механизм [3].



Рисунок 2 - Концептуальный подход к формированию ресурса государства и хозяйствующих субъектов из добавленной стоимости [3]

Структура характеризует внутреннее устройство системы, состав подсистем разных уровней других элементов, ее образующие, взаимозависимость и субординацию, функциональные их и линейные связи. Организация рассматривается как процесс, обеспечивающий посредством поступления импульсов функционирование системы с присущей ей структурой [3].

Й. Шумпетер в понятие категории «организация» вкладывает смысл, несколько расширяющий представление о ней, как о процессе, обеспечивающем только функционирование системы в рамках негибкой структуры. Организация и структура системы понимается им в качестве категорий, высокодинамичных, быстро реагирующих на изменения и целенаправленных на прогресс [5].

Следовательно, только такую структурированную организованную деятельность может признать системной, а институциональное ее построение, обеспеченное необходимым числом объединенных общей целевой установкой институтов и связями между ними, направленными на прогресс - системой.

Как показано выше, по макроэкономическим меркам инновационно- инвестиционные

процессы непосредственно взаимосвязаны с общим прогрессом общества, представляемого различными его видами. В эти взаимосвязи включены десятки государственных институтов, сотни хозяйствующих субъектов, тысячи процессов, результатом которых является множественное число разнообразных выходных результатов.

Все это составляет систему сложнейших отношений, главными участниками которых являются государство и хозяйствующие субъекты, выступающие первое как система, вторые - как ее подсистемы. Статус хозяйствующих субъектов как подсистем не означает, что они во взаимосвязях с государством имеют жесткую от него зависимость. В инновационно-инвестиционных процессах речь идет не о такой зависимости, а о взаимоотношениях партнеров, проявляемых, как показано выше, по поводу распределения добавленной стоимости в оптимальной соотношении, удовлетворяемом их потребности.

Хозяйствующие субъекты, выступающие подсистемами государственной системы, в условиях рынка проявляет себя как самоуправляемые целенаправленные подсистемы, каждая из которых, исходя из внутренних потребностей, стремящихся достичь свою цель. Так, например, на определенном временном этапе важнейшей целью одной подсистемы может быть обеспечение жизнеспособности и технического развития. Другая подсистема, в то же время, считает для себя приоритетной целью развития коллектива, чтобы за счет этого фактора дальше решать задачу экономического роста. Параллельно с этими процессами, осуществляемыми хозяйствующими субъектами, государство решает целевую задачу общественного прогресса в целом.

Казалось бы, как и в случае с распределением добавленной стоимости, решаются разновекторно направленные задачи, допускающие противоречия в отношениях между государством и хозяйствующими субъектами. Однако, не отрицая возможности возникновения противоречий частного характера, нельзя допускать, чтобы они принимали вид, не поддающихся разрешению.

В реальной экономике не реально, чтобы государственная система и ее подсистемы ставили перед собой конкретные цели одного порядка по значимости и масштабу. Этого нельзя сделать хотя бы потому, что любая цель ставится и реализуется не произвольно, а исходя из возможностей системы и подсистем, определяемых уровнем технологического, экономического, общественного развития. В общем, подсистемы могут быть уровня развивающихся, обеспечивающих свое простое функционирование, с развитием ниже такого уровня, находящихся в стадии финансового выздоровления или на грани банкротства или подсистем-банкротов. Не одинаковы подсистемы по уровню технико-технологического и экономического развития. Поэтому нельзя подвести их текущую деятельность под одну общую цель.

Однако, решая текущие задачи, в стратегическом аспекте подсистемы стремятся к развитию, и обеспечивают достижение цели общей системы, т. к. через развитие отдельных подсистем совершенствуется и развивается вся система. Даже банкротство, позволяющее освободить рынок от систем, мешающих развитию других более благополучных систем, играет позитивную роль.

Таким образом, во всем, связанном с инновационно-инвестиционным развитием, начиная от распределения средств до определения того, какими институтами, какими инструментальными средствами это можно обеспечить ускорение общественного прогресса, прослеживается системность.

Масштабы же и характер этих процессов таковы, что поднимают их проблематику до уровня государственного значения. Поэтому данная проблема может решаться только системно и не локальными мерами, пусть даже крупных хозяйств, а при самом активном участии государства.

Ни одна из макроэкономических теорий, отражающих методолого-концептуальное содержание неоклассической, кейнсианской, монетаристской школ, не отрицает важности участия государства в сложных социально-экономических процессах, независимо от того в каких формах развития находится сама экономика. Не отрицается это и для рыночной

экономики. Это участие без всякого нарушения законов и принципов функционирования рынка можно реализовать посредством выполнения государством функции макрорегулирования. Потребность в макрорегулировании сложных явлений, к которым полностью относятся инновационно-инвестиционные и социальные процессы, признается многими учеными. Экономическая теория эту функцию государства сводит к выполнению следующих задач [2]:

- минимизации негативных проявлений и их последствий для экономических систем;
- созданию правовых, финансовых, социальных и др. предпосылок эффективного функционирования экономических систем.

В связи с тем, что инновационно-инвестиционные и социальные процессы тесно связаны между собой, динамично сопутствуя друг другу, в методологическом аспекте представляется важным разработка модели макроинновационно - инвестиционной деятельности, которая бы вбирала в себя теории экономического и социального развития, государственного регулирования рыночной экономики, статистики, динамики, системного и комплексного анализа.

Концептуально-методологическая модель механизма макроинновационно-инвестиционных процессов и взаимосвязанных с ними процессов представлена на рисунке 3.

По данной модели государство может строить работу так, что в поле его внимания будет включена любая, принятая по целям и потребностям комбинация подсистем и их действий, которая способна обеспечить синергический позитивный результат инновационно-инвестиционного и общесоциального развития, вполне поддающегося количественной оценке.

В теории экономического роста находят отражение разные показатели уровня развития социально-экономических систем, например, показатели валового продукта, национального дохода, величины экономического ресурса, динамики этих показателей. Однако такие показатели больше ориентированы на оценку экономического роста, а о социальном состоянии по ним можно судить лишь косвенно, что зачастую дает искаженное представление об уровне достигнутого социального результата. Поэтому перечисленные и аналогичные им показатели не полностью подходят под определяющие синергический результат. Так, высокие объемы валового продукта и национального дохода могут сочетаться с бедностью населения, большой национальный доход или материальный потенциал государства оказываются не соизмеримыми с увеличением реального дохода членов общества, и не способствующими их материальному обогащению, росту образовательного, общекультурного уровня.

По нашему мнению, при оценке результата инновационно-инвестиционного развития надо исходить из следующего.

Инновационно-инвестиционные процессы обеспечивают, как показано выше, создание реальных экономических и общечеловеческих ценностей. В таком сочетании эти ценности интерпретируются экономической теорией как ценности, определяющие качество жизни людей. В них находит отражение вся сфера обитания человека, состоящая из экономической, научно-технической, инновационной, культурной, образовательной, здравоохранной, экологической и других ее видов. Качество жизни интегрировано определяет достигнутый во всех этих сферах обитания человека результат. Поэтому оценкой уровня качества жизни, по существу, должны завершаться результаты инновационно-инвестиционных преобразований и действий подсистем, которые в них задействованы.

Введение в научный анализ категории качества жизни как синергического показателя социально-экономического развития под воздействием инновационно-инвестиционных процессов позволяет более точно определять их назначение и целевую направленность.

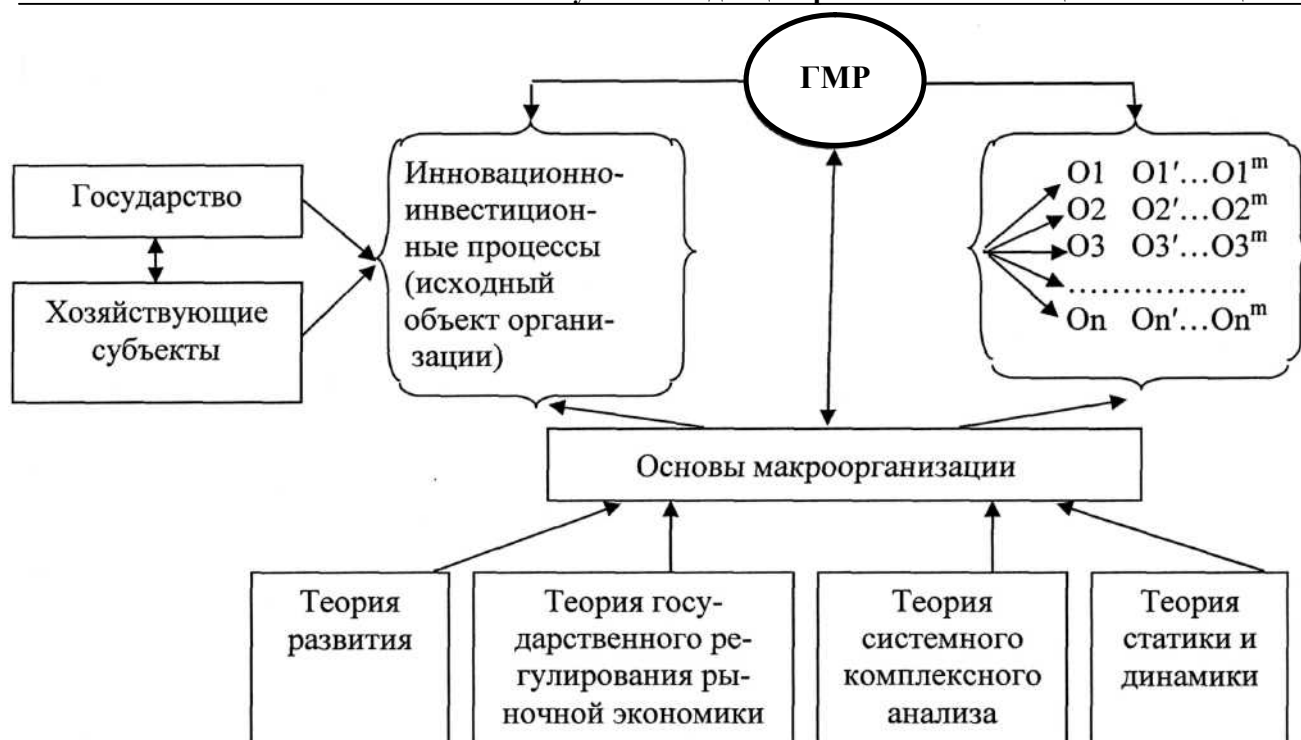


Рисунок 3 - Концептуально - методологическая модель макрорегулирования инновационно-инвестиционных и сопутствующих им процессов [2]

Из рисунка 3:

ГМР - механизм государственного макрорегулирования инновационно-инвестиционных и сопутствующих им процессов;

$O_1, O_2, O_3, \dots, O_n$ - процессы, сопутствующие инновационно-инвестиционным процессам (объекты макрорегулирования);

$O_1', O_2', O_3', \dots, O_n^m$ - подвиды процесса, сопутствующего инновационно-инвестиционному процессу

В целом, вышеизложенное ориентирует в методологическом и практическом аспектах на рациональное и эффективное построение социально-экономических отношений между их участниками.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крутиков, В.К. Предпринимательство и трансформация общества: Анализ отечественного и зарубежного опыта [Текст] / В.К. Крутиков, С.В.Смолянский. - М.: Изд-ва «Ноосфера», 2005. – 260 с.
2. Современная экономика [Текст] / Под ред. О.Ю.Мамедова. - Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 1998. – 190 с.
3. Хейнман, С.А. Научно - техническая революция сегодня и завтра [Текст] / С.А. Хейнман. - М.: Политиздат, 1977. – 240 с.
4. Чкаусели, В. Россия в окружении [Текст] / В.Чкаусели // Деловая жизнь России. - М., 1999. – 230 с.
5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й.Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. – 225 с.
6. Экономическая теория [Текст] / Под ред. В.Д. Камаева. - М: Гуманитар, изд. центр ВЛАДОС, 2006. – 310 с.

Грачева Наталья Викторовна

Брянский государственный технический университет

241035, Брянск, бульвар 50-летия Октября, д.7

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: (4832)578109

E-mail: nataliod@rambler.ru

Т.Б. ЕРШОВА

ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются принципы, этапы и модель формирования инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная программа, модернизация, информационно-телекоммуникационная инфраструктура.

In article are considered principles, stages and model of the shaping the investment program to modernizations information-telecommunication infrastructure of the enterprise.

Key words: investments, investment program, modernization, information-telecommunication infrastructure.

Одной из характерных особенностей современного этапа экономического развития является нарастание конкурентной борьбы между промышленными предприятиями, что вынуждает их вкладывать достаточно большие средства в модернизацию информационно-телекоммуникационной инфраструктуры (ИТИ) для повышения своей конкурентоспособности. В этой связи актуальной является задача формирования оптимальной инвестиционной программы модернизации ИТИ. Следует отметить, что варианты такой программы существенно зависят от организации инвестирования:

- в случае, когда приоритетом инвестиционной деятельности предприятия становится необходимость быстрого выхода на заданные объемы производства информационно-телекоммуникационных услуг установленной номенклатуры, необходима разработка модели инвестиционной программы модернизации ИТИ с заданным объемом прироста производства и реализации услуг;

- в случае, когда возможности формирования собственных инвестиционных ресурсов ограничены, а объем заимствований капитала сверх определенных пределов может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, необходима разработка модели инвестиционной программы модернизации ИТИ в условиях ограничений объема инвестиционных ресурсов, в том числе и в случае привлечения заемных финансовых средств.

Процессы формирования инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры предприятия базируется на следующих принципиальных положениях:

1. Многокритериальность отбора проектов в инвестиционную программу модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Этот принцип позволяет учесть в процессе формирования инвестиционной программы модернизации ИТИ промышленного предприятия всю систему целей его инвестиционной деятельности, возникающих под влиянием изменений внешних и внутренних факторов ее осуществления в среднесрочном и долгосрочном периоде. Принцип многокритериальности отбора проектов в инвестиционную программу модернизации ИТИ основан на ранжировании целей (задач) инвестиционной деятельности по их значимости, выделении главного целевого показателя в качестве основного критерия отбора инвестиционных проектов модернизации ИТИ и использовании отдельных целевых показателей как системы соответствующих ограничений в процессе осуществления отбора.

2. Дифференциация критериев отбора по видам инвестиционных проектов модернизации ИТИ. Такая дифференциация критериев осуществляется в разрезе конкретных

форм инвестирования по независимым, взаимозависимым и взаимоисключающим инвестиционным проектам модернизации ИТИ.

- Учет объективных возможностей предприятия при проведении модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. При формировании инвестиционной программы модернизации ИТИ основными из объективных ограничений инвестиционной деятельности промышленного предприятия, требующими учета, являются: предусматриваемые объемы инвестиционной деятельности в соответствии с инвестиционной стратегией; направления и формы региональной диверсификации инвестиционной деятельности; потенциал формирования собственных инвестиционных ресурсов; возможности привлечения заемного капитала к финансированию инвестиционной программы модернизации ИТИ или отдельных проектов; основные государственные нормативные требования к реализации инвестиционных проектов модернизации ИТИ.

3. Обеспечение связи инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры предприятия с производственной (операционной) и финансовой программами. Инвестиционная деятельность предприятия должна осуществляться в неразрывной связи с его операционной и финансовой деятельностью. Эта связь обеспечивается комплексным формированием финансовых потоков по рассматриваемым видам деятельности предприятия в рамках конкретных временных периодов. Так, реализация каждого инвестиционного проекта модернизации ИТИ должна быть обеспечена соответствующим финансированием, синхронизированным с ней по времени. Возвратный поток инвестированного капитала, обеспечивающий предусматриваемую эффективность каждого инвестиционного проекта модернизации ИТИ и инвестиционной программы модернизации ИТИ в целом, должен быть обеспечен производством информационно-телекоммуникационных услуг в запланированных объемах и номенклатуре в установленные сроки. Поэтому в процессе формирования инвестиционной программы модернизации ИТИ необходимо синхронизировать ее основные параметры с соответствующими параметрами производственной (операционной) и финансовой программ предприятия.

4. Обеспечение сбалансированности инвестиционной программы модернизации ИТИ по важнейшим параметрам. Внутренняя сбалансированность инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры промышленного предприятия обеспечивается, прежде всего, эффективным соотношением таких важнейших параметров как уровень доходности, риска и ликвидности. Такое соотношение параметров инвестиционной программы модернизации ИТИ определяется по шкале «доходность – риск» и «доходность – ликвидность» с учетом индивидуальных предпочтений ЛПР.

Данные принципы являются концептуальной основой разработки и формирования инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры предприятия; при этом основные этапы данного процесса следующие.

1. Выбор главного критерия отбора инвестиционных проектов в инвестиционную программу модернизации ИТИ предприятия. Наиболее предпочтительным в нашем случае является критерий чистого дисконтированного дохода, поскольку он дает наиболее наглядное представление о возможностях прироста собственного капитала (а, соответственно, и рыночной стоимости предприятия) как в абсолютном, так и в относительном выражении.

2. Дифференциация количественных значений главного критерия отбора по видам инвестиционных проектов модернизации ИТИ для обоснования скрининговых инвестиционных решений. В целях осуществления отбора инвестиционных проектов модернизации ИТИ по избранному главному критерию он должен иметь определенное количественное значение. Как показывает практика, это количественное значение главного критериального показателя дифференцируется обычно по формам осуществления инвестиционных проектов модернизации ИТИ, а также по характеру самих проектов. В частности, дифференциация количественных значений главного критерия отбора

производится по независимым, взаимосвязанным и взаимоисключающим инвестиционным проектам модернизации ИТИ.

По независимым инвестиционным проектам модернизации ИТИ количественным значением главного критерия отбора выступает обычно целевой стратегический норматив эффективности инвестиционной деятельности.

По взаимозависимым инвестиционным проектам модернизации аналогичный критерий принимается не по каждому проекту модернизации, а по всему взаимосвязанному их комплексу.

По взаимоисключающим инвестиционным проектам модернизации отбор осуществляется по наивысшим значениям избранного главного критериального показателя (на основе сравнительной оценки).

Дифференциация количественных значений главного критерия отбора позволяет обосновывать скрининговые инвестиционные решения на первом этапе формирования инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Под этим термином понимается отсев из общего множества инвестиционных проектов модернизации тех из них, которые не соответствуют количественному значению главного критерия их отбора в инвестиционную программу модернизации ИТИ промышленного предприятия.

3. Построение системы ограничений отбора проектов в инвестиционную программу модернизации ИТИ по главному избранному критерию. Система ограничений, устанавливаемая в процессе отбора проектов в формируемую инвестиционную программу модернизации ИТИ, включает обычно основные и вспомогательные нормативные показатели.

В качестве основных ограничивающих нормативных показателей для инвестиционных программ модернизации ИТИ предприятия могут быть установлены следующие: один из альтернативных показателей эффективности инвестиционной программы модернизации (например, минимальная внутренняя норма прибыли или максимальный дисконтированный период окупаемости инвестиций); максимально допустимый уровень общего риска программы; максимально допустимый объем финансовых средств, которые могут быть привлечены для инвестирования; максимально допустимый период или минимальный коэффициент ликвидности инвестиций и некоторые другие.

В качестве вспомогательных ограничивающих нормативных показателей для инвестиционных программ модернизации ИТИ могут быть использованы следующие:

- уровень готовности инвестиционной программы модернизации ИТИ к реализации (наличие завершеного бизнес-плана, завершенность проектных работ, апробированность схем финансирования и т. д.);

- предполагаемый период осуществления инвестиционной стадии программы модернизации ИТИ в целом и каждого инвестиционного проекта модернизации в частности (до ее (его) выхода на эксплуатационную стадию и начала формирования притока денежных средств);

- уровень реализуемости инвестиционной программы модернизации ИТИ в целом и каждого инвестиционного проекта, в частности, по экономическим, технико-технологическим, экологическим и другим параметрам. По мнению автора, важнейшим ограничением применительно к инвестиционным проектам (программам) модернизации ИТИ является уровень ее надежности;

- инновационный уровень инвестиционной программы (проекта), т. е. ее (его) соответствие последним достижениям научно-технического прогресса в инфокоммуникационной технике;

- возможность отсрочки реализации инвестиционных проектов модернизации без существенного ущерба для реализации стратегических целей развития предприятия;

- синхронность формирования предусматриваемых денежных потоков по реализации инвестиционной программы и ее финансирования из различных источников и

некоторые другие.

Построение системы ограничений отбора проектов в формируемую инвестиционную программу модернизации ИТИ позволяет углубить обоснование скрининговых инвестиционных решений.

4. Построение оптимальной экономико-математической модели и формирование на ее основе инвестиционной программы модернизации ИТИ промышленного предприятия.

5. Оценка сформированной инвестиционной программы модернизации ИТИ и при необходимости ее коррекция. Обычно она осуществляется по уровню доходности (главный избранный критерий), риска и ликвидности (обычно – основные ограничивающие нормативные показатели).

Уровень доходности инвестиционной программы модернизации ИТИ определяется на основе показателя чистого дисконтированного дохода по всем включенным в нее инвестиционным проектам модернизации ИТИ.

Уровень риска инвестиционной программы модернизации ИТИ определяется путем расчета коэффициента вариации по ней (ожидаемому уровню варибельности показателей NPV). Уровень ликвидности инвестиционной программы модернизации ИТИ определяется на основе средневзвешенного коэффициента ликвидности инвестиций по отдельным инвестиционным проектам модернизации ИТИ.

Центральное место в процессе формирования инвестиционной программы модернизации ИТИ занимает разработка экономико-математической модели и ее оптимизация. При построении экономико-математических моделей реальных финансово-экономических процессов зачастую приходится принимать ряд допущений, которые позволяют получить приемлемую для реализации модель, не содержащую ряд второстепенных деталей. Вся информация, необходимая для разработки модели, вводится по мере ее дальнейшего использования. В практике деятельности предприятия часто встречается ситуация, когда приоритетом инвестиционной деятельности на отдельных этапах его стратегического развития выступает необходимость быстрого выхода на заданные объемы производства информационно-телекоммуникационных услуг установленной номенклатуры (например, при стратегии ускоренного роста и т. п.). Это объективно требует увеличения производственных мощностей ИТИ, прирост которых может быть удовлетворен либо за счет внутренних резервов, либо, в случае их отсутствия или недостаточного объема, за счет создания новых в результате осуществления капитальных вложений.

К внутренним резервам удовлетворения потребностей в производственных мощностях относятся рациональная организация производственных процессов, более полное задействование и использование имеющегося оборудования и сооружений в соответствии с действующими нормами их освоения, активизация информационно-телекоммуникационных услуг за счет улучшения их качества и доступности, а также другие методы организационно-технического и экономического воздействия. Все это способствует доведению фактических показателей пропускной способности до нормативных по удовлетворению спроса без привлечения дополнительных производственных ресурсов.

Если же предприятие не имеет возможности полностью удовлетворить весь платежеспособный спрос за счет внутренних резервов, то необходимо осуществить прирост (ввод) производственных мощностей ИТИ за счет инвестиций. При этом следует иметь в виду, что финансовые средства и материальные ресурсы необходимо в первую очередь направлять на своевременное обновление действующих основных фондов, особенно их активной части путем замены физически изношенных и морально устаревших программных, аппаратных и телекоммуникационных средств. Расширение производственного потенциала за счет реконструкции и технического перевооружения позволяет повысить уровень удовлетворения потребностей в информационно-телекоммуникационных услугах, улучшить их качество, снизить затраты, сократить численность производственного персонала за счет внедрения более эффективной техники. Поэтому имеющиеся в распоряжении предприятия средства, по мнению автора, необходимо направлять преимущественно на модернизацию

действующих основных фондов, поскольку именно эти мероприятия дают наибольший эффект в самые короткие сроки и имеют самые низкие удельные капитальные затраты на единицу производственной мощности.

В этом случае инвестиционная программа модернизации ИТИ формируется по критерию отбора инвестиционных проектов модернизации на основе показателя производительности инвестируемого капитала (в этих целях ранжирование инвестиционных проектов модернизации ИТИ осуществляется по показателю объема производства информационно-телекоммуникационных услуг на единицу инвестируемого капитала).

Рассмотрим одну из возможных экономико-математических моделей формирования оптимальной инвестиционной программы модернизации ИТИ. Пусть $P = (P_1, P_2, \dots, P_j, \dots, P_n)$ $j = \overline{1, n}$ - есть множество из n инвестиционных проектов модернизации ИТИ, которые могут быть включены в состав инвестиционной программы модернизации ИТИ. Кроме того, примем, что предварительно была проведена соответствующая оценка, в результате которой все неэффективные инвестиционные проекты модернизации ИТИ были исключены из рассмотрения. Определим также, что все проекты начинаются одновременно;

$Q_{зад}$ – необходимый прирост производства информационно-телекоммуникационных услуг заданной номенклатуры;

$Q = (Q_1, Q_2, \dots, Q_j, \dots, Q_n)$ – множество, характеризующее прирост производства информационно-телекоммуникационных услуг заданной номенклатуры;

$K_{гзад}$ – заданное значение коэффициента готовности информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;

$K_{гтс}$ – значение коэффициента готовности информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, полученное в результате реализации инвестиционной программы модернизации ИТИ.

Определим двоичную переменную x_j , принимающую значения 0 и 1, следующим образом:

- $x_j = 0$, если j – ый инвестиционный проект модернизации ИТИ не входит в состав инвестиционной программы модернизации;

- $x_j = 1$, если j – ый инвестиционный проект модернизации ИТИ входит в состав инвестиционной программы модернизации.

Каждый из инвестиционных проектов модернизации ИТИ P_j может быть охарактеризован двумя показателями:

- величиной NPV_j чистого дисконтированного дохода, приведенного к моменту начала реализации j -го проекта модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры;

- приростом производства информационно-телекоммуникационных услуг заданной номенклатуры Q_j в результате реализации j -го инвестиционного проекта модернизации ИТИ.

Необходимо сформировать оптимальную инвестиционную программу модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры промышленного предприятия с заданным объемом прироста производства информационно-телекоммуникационных услуг, т. е. необходимо определить такое реализуемое подмножество проектов модернизации ИТИ из заданного множества проектов модернизации ИТИ, чтобы при этом достигался максимум чистого дисконтированного дохода программы модернизации ИТИ и одновременно необходимый прирост производства информационно-телекоммуникационных услуг заданной номенклатуры.

Под реализуемым подмножеством проектов модернизации ИТИ из заданного множества проектов модернизации ИТИ будем понимать такое подмножество проектов, которое обеспечивает необходимый прирост производства информационно-телекоммуникационных услуг заданной номенклатуры.

Под чистым дисконтированным доходом инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры будем понимать сумму чистых

дисконтированных доходов проектов модернизации ИТИ, включенных в инвестиционную программу модернизации ИТИ.

Чистый дисконтированный доход NPV инвестиционной программы модернизации ИТИ будет равен:

$$NPV = \sum_{j=1}^n NPV_j x_j$$

Прирост производства информационно-телекоммуникационных услуг заданной номенклатуры определяется соотношением:

$$Q = \sum_{j=1}^n Q_j x_j$$

Тогда условие реализуемости инвестиционной программы модернизации ИТИ запишется в виде:

$$\sum_{j=1}^n Q_j x_j \geq Q^{\text{зад}}$$

Второе условие ограничительного характера предполагает, что коэффициент готовности информационно-телекоммуникационной инфраструктуры в результате реализации инвестиционной программы модернизации будет не ниже заданного, т. е. будет выполняться условие:

$$K_{\Gamma}^{\text{TC}}(X) \geq K_{\Gamma}^{\text{Зад}}$$

Таким образом, приходим к следующей экономико-математической постановке задачи разработки оптимальной по критерию максимума чистого дисконтированного дохода инвестиционной программы модернизации информационно-телекоммуникационной инфраструктуры с заданным объемом прироста производства информационно-телекоммуникационных услуг: необходимо из заданного множества P инвестиционных проектов модернизации ИТИ выбрать такое подмножество P* реализуемых инвестиционных проектов модернизации ИТИ, чтобы достигался максимум NPV инвестиционной программы модернизации ИТИ, т. е. найти такое множество $X = (x_j; j = 1, 2, \dots, n; x_j = 0, 1)$, чтобы:

$$\left\{ \begin{array}{l} NPV = \sum_{j=1}^n NPV_j x_j \rightarrow \max \\ \sum_{j=1}^n Q_j x_j \geq Q^{\text{Зад}} ; \\ K_{\Gamma}^{\text{TC}}(X) \geq K_{\Gamma}^{\text{Зад}} . \end{array} \right.$$

Данная задача разработки оптимальной инвестиционной программы модернизации ИТИ с заданным объемом прироста производства информационно-телекоммуникационных услуг может быть решена с помощью стандартных пакетов прикладных программ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк, И.А. Управление инвестициями предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 170 с.
2. Голубицкая Е. А. Экономика связи: учебник для вузов [Текст] / Е.А. Голубицкая, Г.М. Жигульская. – М.: Радио и связь, 2003. – 286 с.

Ершова Татьяна Борисовна

Федеральное государственное унитарное предприятие
«Российский научно-технический центр информации по стандартизации,
метрологии и оценке соответствия» (ФГУП «СТАНДАРТИНФЫОРМ»)
123995, Москва, Гранатный пер.4
Соискатель ФГУП «СТАНДАРТИНФЫОРМ»
Тел.: 8 (495) 609-95-19
E-mail: strecha@gostinfo.ru

НАУЧНАЯ БЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.47

И.Н. ЕФРЕМОВА

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ АНАЛИТИЧНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Рыночные условия хозяйствования, предусматривающие новые производственные отношения и обострение конкуренции, предъявляют иные требования к управлению, прежде всего к повышению его оперативности и аналитичности на основе получения своевременной и достоверной информации о затратах в целом по сельскохозяйственному предприятию и на его отдельных участках. Поэтому предлагаемые авторские методические рекомендации по формированию центров ответственности для повышения аналитичности стратегического управленческого учета и качества выпускаемой продукции являются актуальными для их использования на практике.

Ключевые слова: центры ответственности, аналитичность, стратегический управленческий учет, качество продукции

The market conditions of managing providing new relations of production and an aggravation of a competition, make other demands to management, first of all to increase of its efficiency and analyticity on the basis of reception timely and a trustworthy information about expenses as a whole on the agricultural enterprise and on its separate sites. Therefore offered methodical recommendations about formation of the centres of responsibility for increase of analyticity of the strategic administrative account and quality of let out production are actual for their use in practice.

Key words: the responsibility centres, analyticity, the strategic administrative account, quality of production

Реализация системы управления по отклонениям делает возможным регистрацию положительных отклонений или преодоление отрицательных путем анализа причин и принятия обоснованных и своевременных решений. В системе управленческого учета это достигается на основе использования оперативной информации через центры ответственности путем эффективного управленческого анализа данных управленческого учета.

Под центром ответственности понимается область деятельности руководителя определенного уровня управления, наделенного правами по принятию решений и обязанностями в этой сфере. В распоряжение руководителя выделяются материальные, денежные и трудовые ресурсы, за эффективное использование которых он несет персональную ответственность. Внутри центров ответственности затраты группируются по местам их возникновения - территориально обособленным подразделениям предприятия, где осуществляются расходы [1].

При организации учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности в отраслях растениеводства необходимо учитывать особенности внутренней структуры управления сельскохозяйственного предприятия, так как рациональность ее организации во многом определяет эффективность управления.

Организационная структура большинства сельскохозяйственных предприятий соответствует бригадному типу структур управления, при котором функциональный аппарат сосредоточен на общехозяйственном уровне. В условиях командно-административной системы управления экономикой такая внутренняя структура управления была самой распространенной на сельскохозяйственных предприятиях страны. Подобная структура

управления имеет ряд преимуществ, которые способствуют принятию оперативных управленческих решений.

Наиболее существенные из них представлены на рисунке 1.

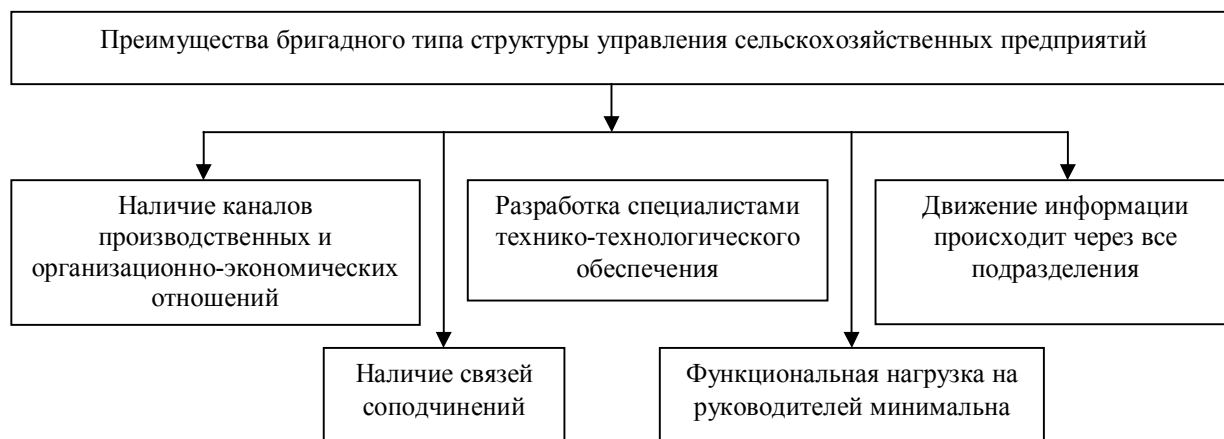


Рисунок 1 - Преимущества бригадного типа структуры управления сельскохозяйственного предприятия

Эффективная организация учета и контроля затрат по центрам ответственности предполагает децентрализацию управления и выделение соответствующих уровней мест возникновения затрат и центров ответственности таким образом, чтобы каждый нижний уровень управления был подотчетным вышестоящему центру, а совокупность линий ответственности представляла иерархическую структуру соподчинения [1].

В отраслях растениеводства для учета и контроля производственных затрат в качестве места возникновения затрат целесообразно рассматривать структурное подразделение (растениеводческую бригаду) с обособлением в ней обрабатываемых площадей (поля, участки), где происходит первоначальное потребление производственных ресурсов и осуществляется производство растениеводческой продукции.

Центрами ответственности могут выступать структурные подразделения (бригады), отрасли растениеводства, растениеводство как сфера аграрного производства и сельскохозяйственное предприятие в целом, возглавляемые соответствующими руководителями. Использование структуры управления на основе организации центров ответственности будет способствовать:

- обоснованности, компетентности и оперативности решений, так как центры ответственности возглавляются специалистами соответствующего профиля знаний;
- повышению самостоятельности и ответственности специалистов, так как они одновременно являются руководителями, организаторами и технологами соответствующего подразделения;
- рационализации функциональной нагрузки руководителей и как результат - оптимизации и улучшению качества решений, принимаемых работниками аппарата управления.

Учетные данные по центрам ответственности отражают в отчетах об исполнении сметы, составляемых через короткие промежутки времени. Из этих отчетов руководители центров ответственности получают информацию об отклонениях от сметы, детализированную информацию о затратах производства по местам возникновения, центрам ответственности и предприятию в целом.

В условиях рынка важнейшим фактором повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного товаропроизводителя становится качество продукции. Проблема повышения качества растениеводческой продукции – одна из самых актуальных, так как дальнейшее развитие сельскохозяйственного производства во многом зависит от

потребительского спроса, и продукция, предлагаемая на рынок, должна быть качественной, а, значит, конкурентоспособной.

В этих условиях повышается значимость определения и контроля затрат на повышение качества продукции.

Для контроля и управления качеством продукции растениеводства, оценки экономической эффективности дополнительных затрат на повышение качества продукции, обоснованного решения вопроса о целесообразности их осуществления нужна полная и достоверная информация об их размерах в разрезе видов растениеводческой продукции, стадий технологического процесса, центров ответственности.

Начальным этапом для расчета затрат на качество продукции является систематизация последовательности формирования дополнительных затрат на качество в условиях конкретного хозяйствующего субъекта, определение состава и структуры затрат, организация их учета, анализа и оценки.

Схема формирования затрат на повышение качества продукции на предприятии представлена на рисунке 2.

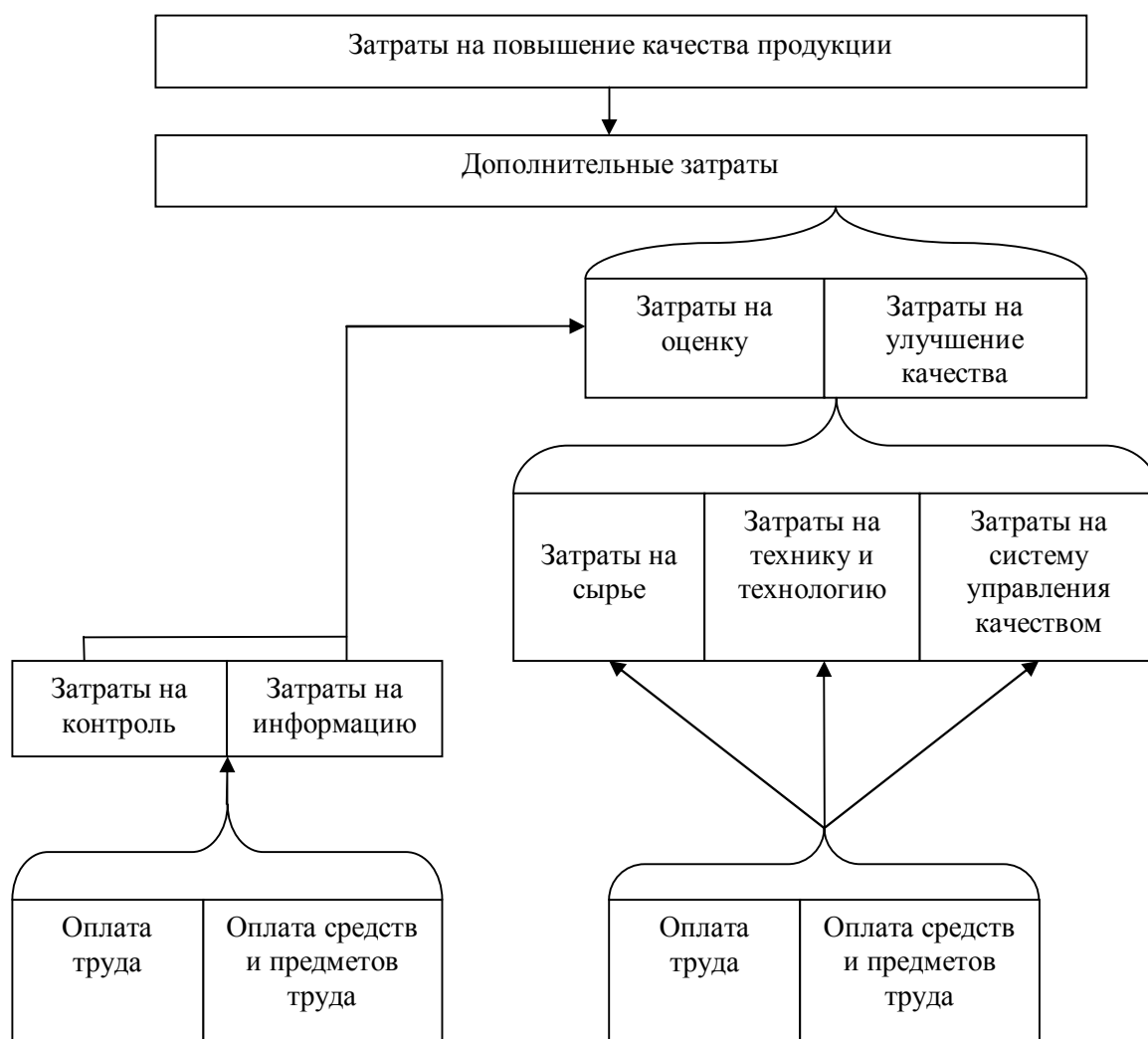


Рисунок 2 - Схема формирования затрат на повышение качества продукции на предприятии

Дополнительные затраты на качество продукции подразделяются на два направления: производственные и непроизводственные.

Производственные затраты на качество продукции включают затраты на предупредительные меры и затраты, осуществляемые организацией с целью достижения и обеспечения требуемого уровня качества.

Непроизводственные затраты на качество продукции – это затраты на исследование, оценку, а также затраты, связанные с подтверждением качества продукции и предъявлением потребителю объективных доказательств этого качества.

Затраты на повышение качества продукции растениеводства учитываются на счетах основного, вспомогательных производств и других затрат обезличено, то есть вместе с затратами на другие цели - на выполнение производственных операций, обусловленных технологией и организацией производства, на содержание и ремонт основных средств. В аналитическом учете затраты по качеству рассредоточены по многим статьям затрат «Материальные затраты», «Оплата труда», «Отчисления на социальные нужды», и обособить их в процессе анализа невозможно. При таком подходе отсутствует четкая граница между обеспечением и повышением качества и процессом сельскохозяйственного производства в целом. Теряет смысл само решение проблемы оценки экономической эффективности повышения качества продукции и эффективности управления качеством. Важная для управления информация, фиксируемая на ранних стадиях учета, неоправданно теряется на последующих стадиях обработки данных.

Повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства во многом зависит от увеличения выхода продукции растениеводства, улучшения ее качества и снижения себестоимости, чему в значительной мере способствует оперативный контроль и текущий анализ за формированием затрат на производство продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычков, М.Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях АПК: учеб. пособие [Текст] / М.Ф. Бычков.- М.: Финансы и статистика, 2004.- 208с.
2. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных, перерабатывающих и агропромышленных предприятиях: пособие по финансовому и управленческому учету [Текст] / И.Е. Глушков, Т.В. Киселева.– М.: «КНОРУС», Новосибирск, 2002.- 320с.

Ефремова Ирина Николаевна

Новомосковский Институт РХТУ им. Д.И.Менделеева
301670, Новомосковск Тульской обл., ул. Дружбы, 8
Старший преподаватель кафедры «Менеджмент»
Тел.: +7 (48762) 21010
E-mail: rector@nirhtu.ru

Е.В. ПОЗДНЯЕВА

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ

В статье рассмотрены факторы оптимизации налогообложения прибыли, проведена группировка счетов бухгалтерского учета, используемых для формирования налогооблагаемых показателей, а также впервые представлена система учета налогооблагаемых показателей по отклонениям прибыли, затрат и доходов.

Ключевые слова: учет, доходы, расходы, налогообложение прибыли.

In article factors of optimisation of the taxation of profit are considered, the grouping of accounts of the book keeping used for formation of taxable indicators is spent, and also the system of the account of taxable indicators on deviations of profit, expenses and incomes for the first time is presented.

Key words: the account, incomes, expenses, the profit taxation.

Финансовый результат - это конечный экономический итог деятельности предприятия, который выражается в виде прибыли или убытка. Налоговый учет действий по определению финансового результата проводится с использованием счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». Согласно главе 25 НК РФ прибыли и убытки от хозяйственных операций выявляются путем соотнесения доходов и расходов по этим операциям за один и тот же период.

Доходами считаются увеличения экономических выгод предприятия в результате поступления различного вида активов (материальных и денежных ценностей) и (или) погашения обязательств перед другими субъектами, приводящие к увеличению капитала (за исключением вкладов в уставный капитал). Расходами соответственно считаются уменьшения экономических выгод в результате выбытия активов и (или) увеличения обязательств предприятия перед другими субъектами рыночных отношений, приводящие к уменьшению капитала (за исключением изъятий из уставного капитала).

Для облегчения сопоставления доходов и расходов ст. 248 НК РФ рекомендуют выделять два вида деятельности и предприятия:

- деятельность, связанная с реализацией продукции (работ, услуг), товаров, имущества и имущественных прав;
- внереализационная деятельность [2]

Сравнение совпадающих по времени доходов и расходов по упомянутым категориям деятельности позволяет судить об их прибыльности или убыточности. Суммирование всех частных результатов определяет конечный результат функционирования предприятия за тот или иной период.

Экономическое содержание процесса реализации продукции (работ, услуг) напрямую связано с понятием обычной деятельности предприятия. В его учредительных документах указывается, какие виды деятельности (в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности - ОКВЭД) входят в обобщенное понятие предмета его деятельности. Совокупность хозяйственных операций и действий, относящихся к ним, считается обычной деятельностью данного предприятия. Иные выполняемые функции, не входящие в нее, называются прочими видами деятельности.

Налоговый учет внес уточнения в классификацию видов обычной деятельности. Он несколько расширил понятие реализации, включив в него продажу различных товаров, под которыми понимается всякое имущество (в том числе амортизируемое) за исключением ценных бумаг (ст. 264 НК РФ).

Доход от обычной деятельности называется выручкой. Сопоставление доходов и

расходов по обычной деятельности предприятия для выявления прибыли или убытка производится с применением счета 90 «Продажи».

Сравнение доходов и расходов по целому ряду внереализационных операций, перечень которых приведен в ст. 250 и 260 НК РФ, осуществляется на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Финансовый итог некоторых внереализационных операций подводится с применением счетов: 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» или 99 «Прибыли и убытки» [3].

Особое место среди операций и действий предприятия занимают чрезвычайные события, которые чаще всего связаны со стихийными бедствиями, пожарами, авариями, национализацией и т.п. обстоятельствами. Чрезвычайные ситуации всегда сопровождаются расходами, а иногда - доходами (страховые возмещения, возвратные поступления материальных ценностей). Их сопоставление можно производить непосредственно на счете 99 «Прибыли и убытки».

Налоговый учет доходов промышленные предприятия ведут в обычном порядке. Доходы от продажи готовой продукции они учитывают в составе выручки от реализации.

Расходы производственных предприятий делят:

- на прямые;
- на косвенные.

К прямым относят расходы (п. 1 ст. 318 НК РФ):

- на приобретение сырья и материалов, которые используют в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг);
- на приобретение комплектующих изделий и полуфабрикатов, необходимых для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг);
- на оплату труда основного производственного персонала, страховые взносы, начисленные с их заработной платы;
- связанные с начислением амортизации по основным средствам производственного назначения [2].

Остальные расходы (кроме внереализационных) считают косвенными.

Облагаемую прибыль предприятия уменьшают только те прямые расходы, которые относят к реализованной продукции. Косвенные и внереализационные расходы учитывают при налогообложении полностью.

Амортизационную премию включают в расходы того периода, в котором начали амортизировать основное средство (п. 3 ст. 272 НК РФ). Применение амортизационной премии нужно закрепить в учетной политике предприятия [3].

Амортизационная премия в полном объеме подлежит учету в составе косвенных расходов. Распределять ее на остатки незавершенного производства не нужно. Организация имеет право включить сумму премии в состав расходов отчетного (налогового) периода (п. 1.1 ст. 259 НК РФ).

Расходы на прямые и косвенные распределяют только организации, использующие метод начисления. Предприятия, работающие по кассовому методу, такого деления не производят. Ведь у них налогооблагаемую прибыль уменьшают все оплаченные расходы.

Предприятие имеет право самостоятельно определять состав прямых расходов, связанных с производством (ст. 318 НК РФ). Таким образом, организация вправе расширить или сократить перечень прямых расходов, установленных НК РФ.

Данная норма ст. 318 направлена на сближение бухгалтерского и налогового учета предприятия. Поэтому определять состав прямых расходов в налоговом учете следует по аналогии с порядком, применяемым организацией в целях бухгалтерского учета (письмо Минфина России от 2 марта 2006 г. №03-03-04/1/176). Организациям с длительным производственным циклом (например, в области строительства), при определении состава прямых расходов нужно руководствоваться перечнем, приведенным в п. 1 ст. 318 НК РФ.

Расширение перечня дает возможность сделать списки прямых расходов одинаковыми как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. И, как следствие, избежать

разниц между учетами. Однако расходы, переквалифицированные из косвенных в прямые, не уменьшают налогооблагаемую прибыль сразу. Их списывают частями.

Обычно организации расширяют перечень прямых расходов за счет затрат:

- на услуги сторонних организаций, непосредственно связанные с производством продукции (например, расходы на переработку сырья на давальческой основе, на субподрядные работы и т. д.);
- на аренду и коммунальные платежи по производственным помещениям;
- на страхование производственного оборудования и помещений;
- на тару и упаковку готовой продукции и др.

Сокращение перечня прямых расходов позволяет сэкономить на налоге на прибыль.

При любом варианте следует учесть, что налоговый учет должен быть достоверным (ст. 313 НК РФ). Поэтому менять перечень прямых расходов необоснованно нельзя. При принятии решения нужно оценить, насколько эти расходы влияют на производство. И в первую очередь опираться на отраслевую принадлежность организации.

При учете налогооблагаемых показателей целесообразно проводить оценку влияния внешних и внутренних факторов на их величину (рисунок 1).

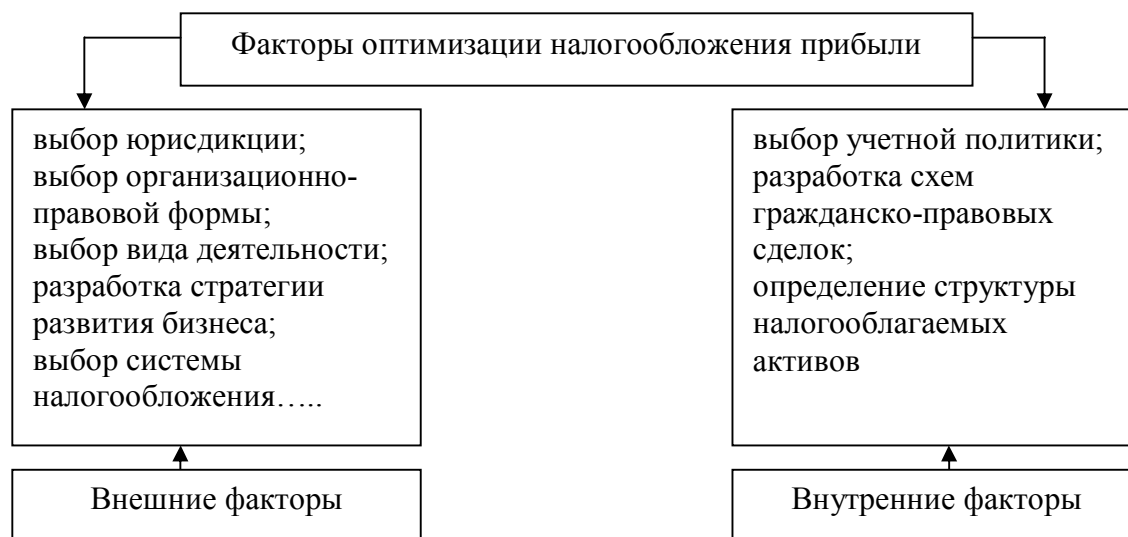


Рисунок 1 - Факторы оптимизации налогообложения прибыли

Анализ применяемых систем налогообложения, особенности уплаты налогов и их удельный вес в каждой системе, показатели их динамики, позволяют разработать на предприятии эффективные методики налоговой оптимизации.

Конкретный перечень прямых расходов необходимо закрепить в учетной политике для целей налогообложения [1].

Расчет налоговой базы по налогам основывается на количественной оценке налогооблагаемых показателей, которые формируются в системе бухгалтерского и налогового учетов и призваны обеспечить правильное исчисление налоговой базы по каждому налогу.

Наиболее распространенные из этих показателей:

- 1) остаточная стоимость основных средств - формирует базу по налогу на имущество предприятий и организаций;
- 2) реализация формирует налоговую базу по НДС и акцизам;
- 3) доходы физических лиц формируют информацию о налоговых базах по НДФЛ и страховым взносам;
- 4) доходы, расходы, прибыль (убыток) отчетного (налогового) периода формируют налоговую базу для исчисления налога на прибыль (показатель «расходы» влияет также на формирование налогового вычета по НДС);
- 5) потребленные ресурсы. Величина потребленных ресурсов в натуральном

измерении служит основанием для формирования информации, необходимой для исчисления налоговой базы по ресурсным и экологическим налогам;

б) мощность транспортных средств необходимо знать для определения налоговой базы по транспортному налогу.

Классификация налогооблагаемых показателей может быть проведена по различным признакам. Рассмотрим группировку налогооблагаемых показателей по отношению к этапам кругооборота капитала и по отношению к счетам бухгалтерского учета, используемым для учета этих налогооблагаемых показателей.

Налогооблагаемые показатели формируются на различных стадиях учетного процесса. Если рассмотреть этот процесс с точки зрения участия организации в процессе кругооборота капитала (Д - Т - П - Т¹ - Д¹), то условно на каждом этапе цикла можно выявить следующие основные показатели, учитываемые в целях налогообложения:

1) этап заготовления (Д - Т, «деньги - товар»).

На этом этапе формируется информация о приобретаемых материалах и товарах.

Ценности приобретаются различными путями. Самый распространенный путь - получение материалов и товаров у поставщика. Эта операция оформляется накладной и счетом-фактурой.

Расчеты с поставщиками могут производиться как денежными средствами, так и товарами или имуществом. Речь идет о сделках в форме договора мены или совершения взаимного зачета обязательств. В этом случае одновременно с покупкой возникает необходимость отразить в учете факт реализации. Таким образом, возникает налогооблагаемый показатель - реализация, следствием возникновения которого является необходимость начислить косвенные налоги (НДС, акцизы).

Для организации деятельности предприятия необходимо приобрести основные средства, в том числе транспорт. Затраты на приобретение основных средств формируют их первоначальную стоимость, устанавливается срок полезного использования и размер амортизационных отчислений. Остаточная стоимость основных средств - это налогооблагаемый показатель для исчисления налога на имущество. Мощность транспортных средств является налогооблагаемым показателем для определения транспортного налога;

2) этап производства и возникновения добавленной стоимости Т - П - Т¹ («товар - производство - новый товар»).

В процессе производства потребляются трудовые ресурсы: работникам выплачивается вознаграждение за труд. При этом в учете возникает налогооблагаемый показатель - доход физических лиц, формирующий в установленном порядке налогооблагаемые базы сразу по НДФЛ.

Потребление материальных ресурсов, источником которых являются недра, леса, водные объекты и другие богатства страны, влечет за собой обязательство по уплате ресурсных налогов и экологических платежей. Исчисление указанных налогов и платежей требует формирования в бухгалтерском учете информации о величине потребленных ресурсов за установленный период в натуральных показателях.

Влияние на прибыль оказывает вся совокупность материальных, трудовых затрат, амортизация, отчисления на социальные нужды, формирующие налоговую себестоимость или расходы отчетного (налогового) периода, принимаемые в целях налогообложения прибыли [3].

При исчислении остаточной стоимости основных средств учитываются операции по начислению амортизации основных средств, используемых в процессе производства и изготовления продукции, оказания услуг, выполнения работ.

В процессе производства должен быть организован аналитический учет потребляемых ресурсов для целей правильного учета НДС. Предприятие может выпускать товары, работы, услуги как облагаемые, так и не облагаемые НДС, и ресурсы для этих товаров, работ, услуг должны учитываться отдельно.

Кроме того, в процессе производства ценности могут быть отпущены для собственных нужд непроизводственным подразделением (например, в дом отдыха, детский сад и т.п.). Эта операция также порождает обязательство по уплате НДС с суммы переданных ценностей;

3) этап реализации и возникновение финансового результата у Т¹-Д¹ («новый товар - деньги с добавленной стоимостью»).

На этом этапе осуществляется формирование показателя реализации, который определяет налоговую базу по НДС и акцизам.

На этом же этапе исчисляется основная составляющая показателя - «прибыль» - прибыль (убыток) от продаж. Прибыль (убыток) от прочих операций формируется на всех этапах хозяйственной деятельности.

Укрупненная классификационная группировка представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Группировка счетов бухгалтерского учета, используемых для формирования налогооблагаемых показателей

Наименование налогооблагаемого показателя	Счета бухгалтерского учета, на которых формируется информация о налоговых показателях
Остаточная стоимость основных средств	01, 02, 03
Мощность транспортных средств	
Реализация	01, 08
Доходы физических лиц	90, 91
Доходы	70, 73, 75
Расходы	83, 90, 91, 99
Прибыль (убыток)	10, 16, 20, 21, 23, 25, 26, 28, 29, 44, 97
Потребленные ресурсы	99, 84, 09, 77
	10, 20, 21, 23, 25, 26, 28, 29, 44

Любой производственный процесс, точно так же как и процесс выполнения работ, при необходимости можно разбить на отдельные операции, работы и услуги. Причем каждую из них можно поручить конкретному подразделению (отделу, цеху и т. п.) предприятия.

Предприятие получает заказ на выполнение каких-то работ, она направляет его в свое первое подразделение. Оно выполняет первый этап работ и передает полученный результат второму подразделению. Второе выполняет свою часть работ и результат передает третьему. Третье подразделение, если оно последнее в цепочке, работы заканчивает и сдает готовый результат [4].

Схема измерения налогооблагаемых показателей прибыли в системе управленческого учета представлена на рисунке 2.

У каждого из подразделений есть расходы, которые статья 318 НК РФ относит к прямым. Это суммы амортизации оборудования, использованные материалы, зарплата участвующих в выполнении работ сотрудников, начисленные на нее взносы.

Однако в соответствии с пп. 6 п. 1 ст. 254 НК РФ каждое подразделение выполнило для фирмы работы либо услуги производственного характера. Таким образом, все его затраты на выполнение своей части работы можно отнести и к косвенным расходам.

В таких случаях п. 4 ст. 252 НК РФ оставляет выбор группы расходов за фирмой.

Однако здесь существует определенное ограничение. Этот способ неприменим для подразделений, создающих полуфабрикаты, которые другие отделы потом используют для производства готовой продукции. Ведь произведенный одним из отделов (цехов) полуфабрикат нельзя считать результатом выполненных им для другого отдела работ, так как в этом случае между отделами передается результат производства. В пп. 6 п. 1 ст. 254 НК РФ говорится об отдельных операциях по производству [2].

Таким образом, что этот способ не подходит и организациям с подразделениями, каждое из которых производит уже законченный продукт, продаваемый потом на сторону.

В состав затрат, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль фирмы, включают только прямые расходы, которые относятся к реализованной готовой продукции.

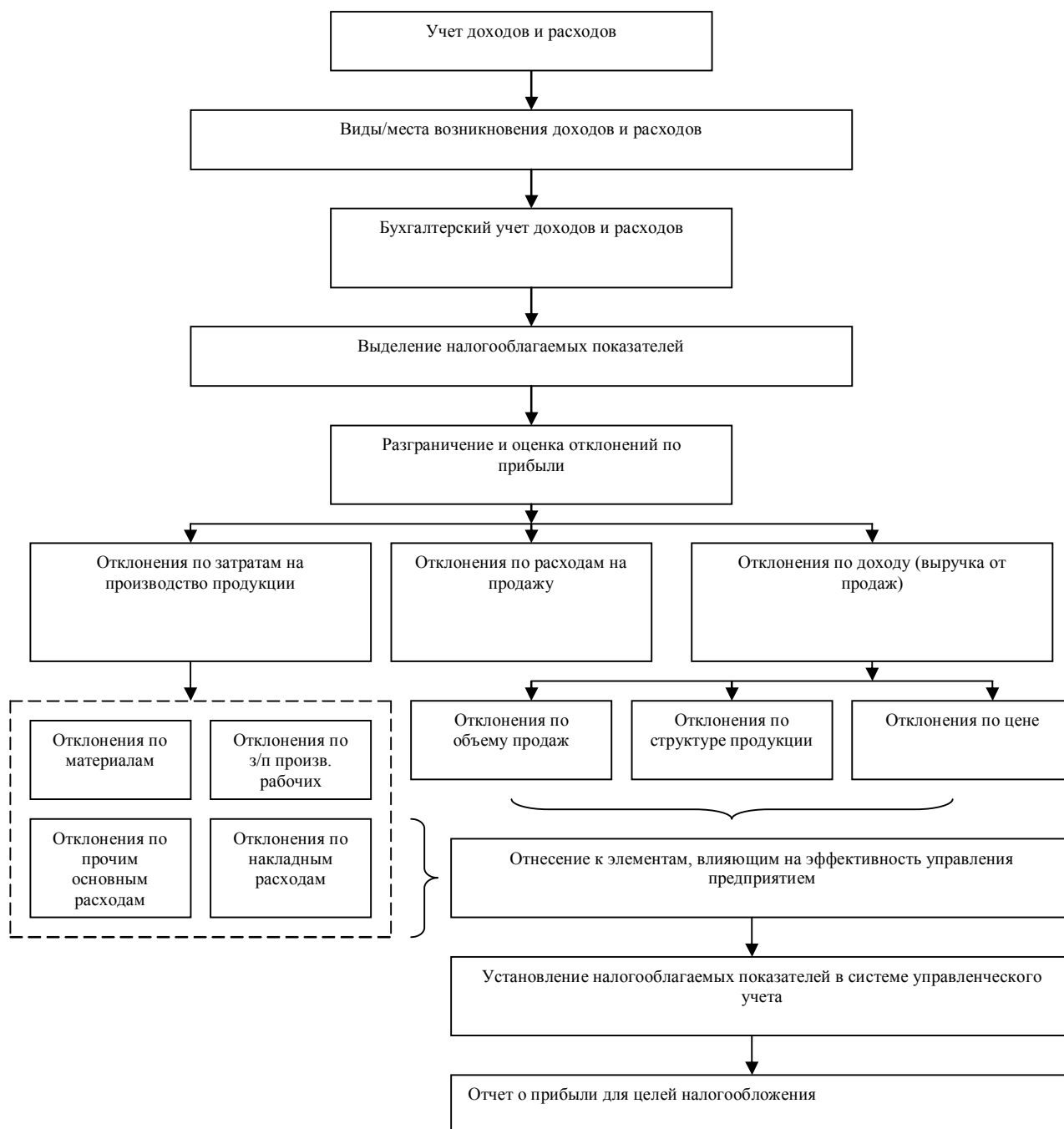


Рисунок 2 – Система учета налогооблагаемых показателей по отклонениям прибыли, затрат и доходов

Прямые расходы, которые относятся к незавершенному производству (то есть продукции, не прошедшей всех стадий обработки, предусмотренных технологическим процессом), облагаемую прибыль фирмы не уменьшают. Также не учитывают при налогообложении стоимость готовой продукции, не проданной покупателям [3].

Чтобы рассчитать сумму прямых расходов, которая относится к готовой продукции необходимо определить стоимость:

- незавершенного производства на конец месяца;
- готовой продукции, выпущенной в течение месяца;
- готовой продукции, не реализованной покупателям на конец месяца (остатки на складе).

Организации самостоятельно определяют порядок распределения прямых расходов на незавершенное производство и готовую продукцию. Выбранный порядок необходимо закрепить в учетной политике фирмы. Применять его следует не менее двух налоговых

периодов (ст. 319 НК РФ). По налогу на прибыль это два календарных года.

Для расчета стоимости «незавершенного производства» используют тот или иной экономически обоснованный показатель.

Предприятия, которые занимаются обработкой сырья (например, нефтяные, газодобывающие, деревообрабатывающие предприятия), определять стоимость «незавершенного производства» на конец месяца могут на основании данных о количестве сырья, отпущенного в производство.

Организации, которые занимаются производством, могут рассчитывать стоимость «незавершенного производства» точно так же. Однако если организация использует для производства продукции один вид сырья, никаких трудностей не возникает. На практике это довольно редкая ситуация. Обычно производственные предприятия изготавливают свою продукцию из нескольких видов сырья.

В данной ситуации предприятию целесообразно выделить «главное» сырье, которое составляет материальную основу изготавливаемой продукции. В качестве «главного» сырья могут выступать и основные комплектующие (например, при производстве телевизоров кинескопы, холодильников двигатели, одежды ткань и т. п.).

Выбранное для распределения прямых расходов сырье организация должна указать в приказе об учетной политике для целей налогообложения.

Основой для расчета стоимости незавершенного производства могут выступать и другие показатели. В частности, количество продукции, которая должна быть выпущена по плану.

При ведении налогового учета целесообразно формировать налоговые регистры по учету прямых расходов, которые относят к реализованной продукции и включают в затраты отчетного периода. Эти регистры оформляют на основании первичных документов, связанных с формированием прямых расходов, и регистров налогового учета, в которых есть необходимая информация (регистра-расчета стоимости сырья/материалов, списанных в отчетном периоде, регистра учета расходов по оплате труда и т. д.).

Таким образом, необходимость обеспечения эффективного управления деятельностью предприятия в условиях динамично развивающегося налогового законодательства предопределяет создание системы управленческого учета налогооблагаемых показателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Керимов, В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях [Текст] / В.Э. Керимов. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2002. – 260с.
- 2 Налоговый кодекс РФ [Текст] – М.: Издательство Эксмо, 2009. – 600с.
- 3 Палий, В.Ф. Современный бухгалтерский учет [Текст] / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 340с.
- 4 Тумасян, Р.З. Бухгалтерский и налоговый учет расходов организации [Текст] / Р.З. Тумасян. – М.: ООО «Нитар Альянс», 2005. – 215с.

Поздняева Екатерина Витальевна

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана
105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5

Программист 2 категории отдела научных и образовательных программ и проектов

Тел.: 89255185051

E-mail: pozdkat@yandex.ru

Т.И. НАСЕДКИНА

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА

В статье рассматривается влияние реформирования высшего экономического образования на перспективы развития системы профессиональной подготовки кадров в области учета и анализа. Обосновывается актуальность и своевременность появления магистерской программы «финансовый аналитик».

Ключевые слова: реформирование, экономическое образование, финансовый аналитик.

The article discusses influence reformation of higher Economical education on development of the system of professional training of skilled specialists in count and analyses. The author bases actual and timeliness appearance of postgraduate course program «financial analyst».

Key words: reformation, economical education, financial analyst.

Государственная научно-техническая политика сегодня направлена на инновационное и инвестиционное развитие российской экономики, становление конкурентоспособности российских предприятий. Однако проведенные исследования показывают, что на рынке труда в промышленности и сельском хозяйстве сохраняется дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы, несмотря на рост вакансий за последние несколько лет. Основные причины - нарастающий дефицит квалифицированных кадров, серьезные деформации профессиональной структуры и низкое качество трудовых ресурсов.

Для снижения риска дефицита трудовых ресурсов для российской экономики необходимо повысить эффективность функционирования образования и других отраслей, определяющих качество человеческого капитала, поднять стандарты жизни населения. Повышение уровня образования и «креативности» работников, а также разработка системы государственной поддержки высококвалифицированных специалистов для приоритетных отраслей экономики будет способствовать успешной реализации многих приоритетных национальных проектов.

Происходящие сегодня глобальные изменения в системе управления хозяйствующими субъектами, адаптация функциональных управленческих подсистем к международным стандартам требуют инноваций в сфере высшего профессионального образования в этих областях. Преобразования направлены, прежде всего, на интеграцию образования, науки и производства с целью приоритетного развития научных исследований, инновационных разработок, ориентированных на становление экономики и общества, основанного на знаниях. Перспективное развитие российского государства также в значительной степени связано с формированием высоких профессиональных компетенций выпускников профильных вузов.

Сегодня российские вузы, к сожалению, значительно отстают от своих европейских коллег в области инноваций в экономическом образовании. Об этом свидетельствуют международные сопоставления затрат на исследования и разработки, представленные межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (таблица 1): удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки в России меньше аналогичного показателя в среднем по странам Евросоюза примерно в четыре раза.

В связи с этим российские высшие учебные заведения, подготавливающие экономические кадры, нуждаются в инновационных образовательных технологиях и инновационном содержании программ, ибо они готовят специалистов, которые будут в дальнейшем определять экономическую политику государства в данной сфере.

Таблица 1 - Сравнительные показатели инновационной активности [1]

Показатели	США	Япония	Германия	Корея	Страны Евросоюза	Россия	
						Факт.	Целевой прогноз на 2015 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВВП	2,6	3,15	2,55	2,64	1,85	1,17	2,5
Удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки, %	16,8	13,7	16,8	10,1	22	5,5	20,0
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции на внутреннем рынке, %	-	-	34,3	49,8	-	5,6	18,0

В настоящее время многие ведущие российские вузы нацелены на вхождение в глобальное образовательное пространство. Это подразумевает, в первую очередь, ориентацию на западные стандарты в процессе прохождения международной аккредитации национальных образовательных программ. Кроме того, в условиях конкуренции, повышенного риска и неопределенности в деятельности российских экономических вузов ключевым ресурсом развития на ближайшие 20-30 лет выступает способность разрабатывать инновационные образовательные программы, задавая направления развития как для научной, так и для консалтинговой деятельности вуза.

Происходящие глобальные процессы трансформации, коренные институциональные изменения в промышленности связаны с появлением большого числа организационно-правовых форм хозяйствования.

Сегодня создаются благоприятные правовые и экономические условия для привлечения капитала российских и зарубежных инвесторов, расширяются экономические связи, внедряется международное финансово-учетное законодательство, появляются новые финансовые инструменты и рычаги. В связи с этим для управления и анализа денежных потоков необходимы компетентные и профессиональные кадры.

Бизнес-аналитик должен уметь мыслить не традиционно, обладать коммуникабельностью, предприимчивостью, интуицией. Навыки аналитического мышления в значительной степени определяются умением установить причинно-следственные связи между изучаемыми явлениями и процессами, выделить причину и следствие, выявить наиболее значимые факторы, количественно оценить их влияние на анализируемый объект, разработать прогнозные модели его развития. Аналитическое мышление является решающей характеристикой его квалификации.

Востребованные рыночной экономикой аналитические кадры сегодня наиболее качественно (с точки зрения количества и часов аналитических дисциплин и курсов специализации) готовятся на экономической специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

В проекте стандартов высшего профессионального образования по программе бакалавриата «Экономист» сохраняется данный профиль. Кроме того, в программе бакалавриата «Менеджмент» имеется профиль «Управленческий учет», что, безусловно, потребует разработки новых дисциплин управленческого анализа и диагностики предпринимательской деятельности в целях обеспечения устойчивого бескризисного развития с учетом специфики деятельности предприятий и организаций промышленного комплекса, а также в целях повышения эффективности использования государственной собственности.

В предложенных ведущими российскими ВУЗами магистерских программах достаточно много новых актуальных видов анализа, среди них - анализ в коммерческих банках, во внешнеэкономической деятельности предприятий, финансовый анализ.

Кроме того, можно предложить различные востребованные сегодня специализации, например, экономический анализ в оценке бизнеса, оценке инвестиционной привлекательности компании, управлении рисками. Одним из направлений обучения магистров может стать управленческий анализ на предприятиях промышленности. Его функции распространяются на все сферы деятельности и бизнес-процессы: маркетинг, качество продукции (работ или услуг), ассортиментные программы, инвестиционное развитие компании, совершенствование кадровой политики, производственный потенциал, финансовое состояние и т.д. При этом существуют различные методы и подходы, а также практические наработки, составляющие инструментарий управленческого анализа. Маржинальный анализ позволяет оптимизировать финансовые результаты, ассортимент и цены на продукцию (работы или услуги); рассчитывать варианты изменения производственной мощности; оценивать эффективность производства, замены оборудования и т.п. Анализ безубыточности позволяет выявить оптимальный объем производства и темпы развития компании; методика финансового планирования выступает основой достоверности прогноза финансовой устойчивости бизнеса, что особенно важно для обеспечения платежеспособности и прибыльной работы компании в условиях внешнего кризиса экономики.

Обучение магистров-аналитиков универсальным подходам к формированию и использованию в аналитической практике информационных систем сбора и обработки учетно-отчетных данных, навыкам выбора аналитического инструментария будет способствовать не только развитию бизнеса, но и возрождению экономической культуры российских предприятий. В условиях кризиса анализ должен быть направлен не столько на отражение ошибок, сколько на разработку мер по мобилизации неиспользованных резервов и возможного ресурсного и финансового потенциала на базе научной обоснованности принимаемых решений.

Кроме того, планирование опять превращается в одну из ведущих функций управленческого анализа, появилась потребность в разработке бизнес-планов, а бюджетирование становится стратегической технологией развития экономики и бизнеса.

На крупных и средних предприятиях промышленности все больше внимания уделяется организации внутрифирменного управленческого и финансового анализа, создаются информационно-аналитические отделы. В связи с этим новые обучающие методики должны включать качественный отбор аналитической информации, ее оценку для реализации экономической политики предприятий, подготовку и обоснование управленческих решений, прогнозирование и контроль за деятельностью хозяйствующего субъекта на разных уровнях управления.

Это выдвигает задачу разработки и внедрения как общетеоретических дисциплин изучения методов, используемых для анализа, и инструментального аппарата анализа в соответствии с международно признанными подходами, так и формирования качественной информационной базы с учетом доступности информации и влияния на нее временного фактора. Особое внимание в учебном процессе должно быть уделено практическому анализу с целью приобретения умения правильно интерпретировать результаты и их значение для повышения эффективности управления экономикой и конкретным бизнесом.

Сегодня должность финансового аналитика становится все более престижной, модной и денежной. Она стоит на стыке различных областей знаний: современных информационных технологий в сфере экономики, менеджмента, учета и экономического анализа [2]. Предпосылками для становления новой профессии и соответствующей специальности в российской системе высшего профессионального образования послужили достаточно многие факторы.

Результаты проведенных исследований подтверждают потребность российских предприятий и организаций в объективной оценке стоимости бизнеса и доли каждого участника в нем, в рыночной оценке стоимости акций и залогового имущества. Рост числа неплатежеспособных предприятий и развитие процессов банкротства породили, в свою

очередь, потребность в профессии антикризисных управляющих, владеющих опытом и квалификацией не только менеджеров высшего звена, но и финансовых аналитиков, умеющих оценить ликвидационную стоимость имущества, возможность восстановления платежеспособности и уплаты долгов, разработать план финансового оздоровления и оценить потенциальную эффективность антикризисных программ. Предприятия, стремящиеся к повышению своего имиджа, рыночного статуса, конкурентоспособности и с целью привлечения стратегических инвесторов в свой бизнес формируют и ежегодно обновляют экономический паспорт предприятия.

Это, в свою очередь, требует новаций в подготовке профессиональных аналитиков. При этом профессиональная подготовка ориентированного на практику выпускника-аналитика не возможна без взаимодействия работодателей с высшими учебными заведениями. С одной стороны, бизнес-структуры должны формировать заказы на молодых специалистов соответствующего профиля, оказывать финансовую, техническую и информационную поддержку учебных заведений; принимать участие в аттестации, проведении ярмарок вакансий, проведении независимого аудита образовательных услуг, учреждении именных стипендий лучшим учащимся и т.д. С другой стороны, учебные заведения должны оказывать научное консультирование предприятий, организаций, малых форм бизнеса по экономическим вопросам, в том числе по обоснованию важных финансовых решений, защите диссертаций в интересах внедрения результатов в производство, организации курсов повышения квалификации выпускников. Роль профильных учебных заведений, выпускающих кадры для экономических подразделений предприятий и организаций промышленности, должна заключаться также в проведении целевой подготовки, отбора и тестирования студентов по заказам предприятий; в усилении мотивации студентов к получению знаний и научно-исследовательской работе; проведении публичной защиты выпускных квалификационных работ на промышленных предприятиях - объектах исследования; трудоустройстве студентов на базовых предприятиях после прохождения производственной практики; организации конкурсов типа «бизнес-репутация за высокое качество подготовки кадров».

Но в то же время, говоря о новых востребованных направлениях подготовки аналитических кадров, необходимо остановиться и на проблемах развития высшего профессионального образования. Сначала демографический кризис, а затем глобальный финансовый кризис в мире и возникшие в результате проблемы в социально-экономической сфере нашего государства оказали и продолжают оказывать негативное влияние на кадровую и образовательную политику в высшей школе.

Несмотря на то, что проект образовательных стандартов III поколения находится в процессе активной доработки, а обязательный переход намечен на 2010 год, реформирование высшей школы идет уже давно и требует, прежде всего, качественного переосмысления состава и наполнения уже существующих преподаваемых курсов [3]. Потребовались серьезные изменения в программах, перенесение центра тяжести на самостоятельную подготовку студентов, переработка программ практик, изменение подходов к организации научной работы на кафедрах, активизация научно-исследовательской работы студентов, формирование у них большей самостоятельности, ответственности и инициативы. Обращая внимание на необходимость качественного изменения программ преподавания экономических дисциплин, необходимо выделить обязательное обновление тематики: в статистике - за счет более углубленного изучения статистики предприятий, международных стандартов учета, системы национальных счетов, статистики рисков; в программах дисциплин экономического анализа должно быть больше времени отведено анализу и оценке финансовой устойчивости предприятий промышленности, управленческому анализу в производственной сфере, анализу рисков, финансовому анализу в оценке стоимости бизнеса в промышленности; в курсах по аудиту и контролю - внутреннему управленческому аудиту, аудиту кризисного предприятия, внутреннему финансовому контролю промышленной компании.

В условиях кризиса на первое место вышли проблемы обеспечения устойчивости экономических систем различного уровня, масштаба, направлений деятельности. При этом экономическая теория рассматривает устойчивость как одно из понятий экономического микро- или макроравновесия, финансовый анализ - как одну из характеристик финансового состояния субъекта, маркетинг - как обеспечение достаточных объемов продаж и сохранение рынков сбыта. Говоря об устойчивости системы высшего экономического образования, необходимо, отметить такие важные черты, как повышение имиджа вуза, сохранение качества образования, стабильности ведущего кадрового потенциала, формирование положительной оценки вуза в студенческой и преподавательской среде.

В заключение, необходимо подчеркнуть, что перспективы развития российской экономики и нашего государства в целом неразрывно связаны с формированием высоких профессиональных компетенций профессорско-преподавательского состава и выпускников высших учебных заведений. При разработке программ модернизации высшего экономического образования следует исходить из трех важных принципов. Во-первых, содержание и конечные цели модернизации должны содействовать реализации государственной политики в сфере науки и технологий. Во-вторых, в программе должны использоваться общие международные подходы к решению проблемы развития человеческого, социального и культурного капитала. В-третьих, любые изменения в системе высшего образования должны быть увязаны с лучшими историческими традициями в этой области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Буракова, И.Б. Подготовка научно-педагогических кадров в России: история и перспективы [Текст] / И.Б. Буракова // Вестник Российской экономической академии имени Г.В.Плеханова – 2007 - №3. - С. 109-113.
2. Казакова, Н.А. Предпосылки становления новой экономической специальности – аналитика [Текст] / Н.А. Казакова // Экономический анализ: теория и практика – 2008. - №7. – С.56-59.
3. Казакова, Н.А. Финансовый аналитик: есть должность, нет диплома [Текст] / Н.А. Казакова // Бухгалтерский учет– 2008.- май - С.71-73.

Наседкина Татьяна Ивановна

Белгородская государственная сельскохозяйственная академия
308503, Белгородская обл., Белгородский р-он, п. Майский, ул Вавилова, 1
Декан экономического факультета
Кандидат экономических наук, доцент
Тел.: (4722)39-21-79
E-mail: info@bsaa.edu.ru

Л.Ю. ЩЕУЛЬНИКОВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

С научной позиции управленческий анализ занимает особое место в учетном пространстве, под которым следует понимать бухгалтерский учет в широком смысле слова, присутствующий и «сопровождающий» управление на всех его стадиях. В статье рассматриваются теоретические основы формирования управленческого анализа на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: управленческий анализ, управленческий учет, учетно-аналитическое пространство

From a scientific position the administrative analysis takes a special place in registration space as which it is necessary to understand book keeping in the broad sense of the word, present and «accompanying» management at all its stages. In article theoretical bases of formation of the administrative analysis at the industrial enterprises are considered.

Key words: the administrative analysis, the administrative account, registration-analytical space

Реализация задач управленческого учета направлена на формирование комплексной информационной базы для анализа, на основе которого и будет приниматься то или иное управленческое решение, поэтому управленческий анализ не может являться функцией учета. Он должен выступать как самостоятельный элемент системы управления.

Решение задач управленческого анализа на каждом из уровней управления должно быть связано с соответствующим элементом системы бухгалтерского управленческого учета.

Управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем. Необходимость проведения управленческого анализа определяется несколькими факторами:

- он необходим при разработке стратегии развития предприятия и в целом для реализации эффективного менеджмента, поскольку является важным этапом управленческого цикла;
- он необходим для оценки привлекательности предприятия, с точки зрения внешнего инвестора, определения позиции предприятия в национальных и иных рейтингах;
- управленческий анализ позволяет выявить резервы и возможности предприятия, определить направления адаптации внутренних возможностей предприятия к изменениям условий внешней среды. В результате проведения внутреннего анализа предприятия можно выявить ряд моментов: переоценивает или недооценивает себя предприятие, переоценивает или недооценивает оно своих конкурентов, каким требованиям рынка оно придает чересчур большое или, наоборот, слишком малое значение.

Управленческий уровень отражает внутренние проблемы предприятия: размеры, стоимость и эффективность использования ресурсов производства, измерение затрат, формирование центров производства продукции, ее качество, конкурентоспособность, цену, сферу реализации, то есть все те моменты, от которых зависят финансовые результаты.

В период становления и развития рыночных отношений актуальными становятся процессы интеграции бухгалтерского управленческого учета и управленческого анализа, которые образуют взаимодействие двух концепций. Взаимодействие управленческого анализа (как концепции управления) и управленческого учета (как концепции информационной поддержки управления) создает возможность снижения риска принятия ошибочных управленческих решений. Мы считаем, целесообразным привлекать руководителей к процессу формирования учетной политики организации, знание которой

позволит управляющим не только принимать эффективные управленческие решения, но и оценивать их экономические последствия.

Вопрос о содержании управленческого анализа, его месте в системе экономического анализа остается до настоящего времени мало исследованным. Экономический анализ классифицируется по ряду признаков. Одним из них является управленческий признак, согласно которому: этапу предварительного управления (планированию) соответствует перспективный (прогнозный) анализ, этапу оперативного управления – оперативный анализ, а заключительному (контрольному) этапу управления – текущий (ретроспективный) анализ.

Деление бухгалтерского учета на финансовый и управленческий дает основание применять аналогичный подход к классификации экономического анализа. Основной задачей внешнего (финансового) анализа является оценка финансового состояния и выявление возможностей повышения эффективности функционирования организации в целом. Основной недостаток такого анализа – отсутствие оперативности. Он не позволяет руководителям тотчас оценить достигнутые результаты, рассчитать эффективность деятельности отдельных структурных подразделений, оперативно использовать полученную информацию в управленческих целях. Эти задачи способен решить внутренний (управленческий) анализ деятельности предприятия.



Рисунок 1 – Содержание управленческого анализа

Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа - ретроспективный, оперативный и перспективный, каждому из которых свойственно решение собственных задач. Содержание управленческого анализа представлено на рисунке 1.

Методы управленческого анализа чрезвычайно разнообразны, что объясняется широким спектром стоящих перед ним задач. Ретроспективный анализ осуществляется посредством сравнения фактических результатов с бюджетными и выявления причин возникших отклонений.

В рамках краткосрочного перспективного анализа исследуются прогнозные соотношения прибыли, затрат и объемов продаж, доходы и расходы будущих периодов, анализируется поведение приростных, релевантных показателей. Особое значение при этом имеет информация, собранная в системе «директ-костинг». Она позволяет планировать маржинальный доход по отдельным видам продукции, заказам, направлениям деятельности, организации в целом и оценивать его потенциальную способность к покрытию постоянных расходов организации.

Матрица взаимосвязи функций менеджмента и информации отдельных элементов управленческого анализа приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Матрица взаимосвязи элементов управленческого анализа с функциями менеджмента

Уровни менеджмента и некоторые соответствующие им задачи	Элементы управленческого анализа				
	Бюджетирование	Стратегический управленческий анализ	Краткосрочный управленческий анализ	Управленческий контроль	Внутренняя (сегментарная) отчетность
<p><i>1 уровень</i></p> <p><i>Стратегический менеджмент</i></p> <p>Разработка корпоративной стратегии по:</p> <ul style="list-style-type: none"> • созданию новых сегментов бизнеса; • централизации или децентрализации бизнеса; • кооперированию с другими организациями; • оценке затрат по изменению характеристик изделия; • изменению стоимости барьеров, которые необходимо преодолеть конкурентам для создания устойчивого конкурентного преимущества. 	+	+			
<p><i>2 уровень</i></p> <p><i>Регулярный менеджмент</i></p> <p>Разработка корпоративной стратегии по:</p> <ul style="list-style-type: none"> • определение безубыточного объема производства, нижнего предела цены, максимально возможной суммы постоянных и переменных расходов; • планирование объемов продаж, цен и ассортимента; • бизнес-планирование; • принятие решений о дополнительном выпуске продукции; • принятие решений по капиталовложениям. 	+	+	+		
<p><i>3 уровень</i></p> <p><i>Административный менеджмент</i></p> <p>Разработка корпоративной стратегии по:</p> <ul style="list-style-type: none"> • контроль исполнения бюджетов; • оценка эффективности бизнес-единиц; • мотивация деятельности исполнителей. 				+	+

Решение многих задач управленческого анализа возможно лишь при использовании экономико-математического моделирования, построения имитационных моделей и систем, позволяющих прогнозировать финансовые результаты в условиях неопределенности и риска. Используются также методы статистики, экономического анализа, а также экономико-математические модели. В условиях антикризисного управления производственно-хозяйственной деятельностью организаций особую актуальность приобретает

параметрический анализ, содержание и возможности которого глубоко изучены отечественными учеными.

Развитие информационных технологий позволяет воспользоваться для целей проведения управленческого анализа результатами исследований в области построения имитационных моделей, способных решать нечеткие задачи. Имитационное моделирование предоставляет возможность экспериментировать с производственно-финансовыми процессами в тех случаях, когда делать это на реальном объекте либо невозможно, либо не целесообразно. Все многообразие рассмотренных методов, интегрируясь в единую систему, позволяет эффективно решать стоящие перед управленческим анализом задачи – как ретроспективного, текущего, так и прогнозного характера.

Основная цель управленческого анализа – ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием. Значение управленческого анализа очень велико для предприятия. Именно он является связующим звеном между учетом и менеджментом, частично включая и их функции: сервисную (предоставление необходимой информации для управления); функцию принятия решений (управляющая функция); внутренний контроль на предприятии.

Все эти функции ориентированы на достижение цели, конечного результата деятельности предприятия. Информация должна содержать заданные (плановые, нормативные) и фактические показатели, в том числе сведения об отклонениях, выявленных в ходе учета. Управляющая функция реализуется с использованием данных анализа отклонений, величины покрытия и общих результатов деятельности предприятия. Эта информация необходима для принятия тактических (оперативных) и стратегических решений. Функция внутреннего контроля сводится к контролю экономической работы как организации в целом, так и ее структурных подразделений.

Таким образом, системы управленческого учета могут принимать любые формы, в которых нуждается управленческий анализ. Управленческий анализ необходимо рассматривать как промежуточный этап управления организацией. Объектом анализа является прошлая и будущая деятельность сегментов бизнеса информационной базой – данные, собранные в системе бухгалтерского управленческого учета. В их число входят также сведения, аккумулированные в других блоках управленческого учета – сегментарном учете, планировании и внутренней отчетности. Обладая такой информацией, можно оценивать степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, строить краткосрочные прогнозы поведения затрат при различных объемах производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Попова, Л.В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методическое пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, С.А. Алимов, М.М. Коростелкин. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 448 с.
2. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа затрат на промышленном предприятии [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2005. - №1. – С.23-28.
3. Попова, Л.В. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга: Учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. – М.: Дело и сервис, 2006. – 272 с.
4. Чая, В.Т. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета [Текст] / В.Т. Чая // Экономический анализ. Теория и практика. – 2007. - №18. – С. 19-23
5. Янченко, Г.А. Анализ поведения издержек предприятия [Текст] / Г.А. Янченко // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2004. - №17. – С. 23-25.

Щеульникова Людмила Юрьевна

Новомосковский Институт РХТУ им. Д.И.Менделеева

301670, Новомосковск Тульской обл., ул. Дружбы, 8

Ассистент кафедры «Менеджмент»

Тел.: +7 (48762) 21010

E-mail: rector@nirhtu.ru

Е.С. КОМИССАРОВА

ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В статье рассматриваются современные проблемы и перспективы развития внутреннего аудита в условиях финансово-экономического кризиса. Проведено исследование российской нормативной базы, регулирующей внутренний аудит, а также изучен зарубежный опыт и международные стандарты внутреннего аудита.

Ключевые слова: *внутренний аудит, внутренний контроль, аудиторская деятельность, бухгалтерский учет.*

Annotation: Modern problems and prospects of development of internal audit in the conditions of financial economical crisis are examined in the article. Research of the Russian normative base regulative an internal audit is conducted, and also foreign experience and international standards of internal audit is studied.

Key words: *internal audit, internal control, public accountant activity, record-keeping.*

Современный финансово-экономический кризис носит глобальный характер, что в условиях интеграции России в мировую экономику, не могло не затронуть экономическое развитие нашей страны. При этом кризис в российской экономике коснулся не только населения, но и в первую очередь большинства хозяйствующих субъектов, не успевших адаптироваться к новым реалиям деятельности.

Правительство Российской Федерации предпринимает ряд мер по стабилизации финансово-экономического развития страны и преодолению причин и последствий кризиса. Однако, на современном этапе, разработанные меры не достаточно эффективны. Начиная с осени 2008 года, в стране проходят массовые сокращения, приводящие к росту уровня безработицы, множество организаций объявлено банкротами.

В связи с этим, для компаний, стремящихся нивелировать последствия кризиса и обеспечить устойчивость развития своего бизнеса, избежать глобального влияния пошатнувшейся экономики страны, актуальным становится вопрос о системе мер, направленных на комплексное решение создавшихся проблем.

В первую очередь, эти меры должны быть направлены на обеспечение сохранности активов, возможность эффективно управлять использованием материальных и трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта.

В данных вопросах организациям целесообразно внедрять внутренний аудит путем использования систематизированного подхода к оценке и повышению эффективности процессов руководства, контроля и управления предпринимательскими рисками.

В нашей стране внутренний аудит организации развивается медленными темпами, в отличие от западных стран. В данной области остается множество проблем, требующих практического решения. Сегодня найти эти решения без глубокой научной проработки всего комплекса вопросов, связанных с этим, невозможно.

Председатель Методического Совета Института профессиональных финансовых менеджеров, член Совета по аудиторской деятельности при Минфине России, кандидат экономических наук, профессор Борис Соколов выделил основные проблемы, присущие внутреннему аудиту: «Отсутствует законодательная база, определяющая место внутреннего аудита в российской экономике и механизмы его взаимодействия с государственными органами.

Не существует российских стандартов профессиональной деятельности внутренних аудиторов. Нет российского Кодекса профессиональной этики, саморегулируемых общероссийских профессиональных объединений. Кроме того, отсутствует система подготовки, переподготовки, повышения квалификации и сертификации внутренних аудиторов» [1].

Под внутренним аудитом следует понимать способ организации внутреннего контроля функционирования всех звеньев управления организацией, осуществляемого сотрудниками специализированного подразделения с целью формирования управленческих решений административным аппаратом организации [2].

Действовавший ранее Федеральный закон от 07.01.08г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [3] давал следующее определение аудиторской деятельности (аудиту) - это предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. Однако, по мнению многих специалистов, аудиторская деятельность не может являться предпринимательской деятельностью, иначе в противном случае при заключении договора о проведении проверки, аудитор и аудируемое лицо преследуют «корыстный взаимный интерес».

Федеральный закон от 30.12.08 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [4] исправил данный недочет в законодательстве. Так, ст. 1 «Аудиторская деятельность» Закона «Об аудиторской деятельности» (далее по тексту - Закон) определено, что аудиторская деятельность (аудиторские услуги) - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами, а аудит - независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Однако разработчики ограничились лишь общим определением понятия аудиторской деятельности. В Законе приводится определение внешнего аудита, а о внутреннем аудите даже не упоминается, что существенно снижает значимость данного документа, является серьезным упущением разработчиков, поскольку именно в законе федерального уровня должны быть определены понятие аудита, его виды, раскрыты цели и назначение внешнего и внутреннего аудита.

Основная цель аудита в указанном Законе сведена к выражению мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ.

Для разрешения сложившейся ситуации необходимо ввести отдельную статью в Законе, озаглавив ее «Понятие внутренней аудиторской деятельности». В данной статье следует закрепить понятие внутреннего аудита и его назначение.

Поскольку Закон «Об аудиторской деятельности» не содержит никаких положений по внутреннему аудиту, рассмотрим другие правовые источники по данному вопросу.

Возможность взаимодействия внутренних и внешних аудиторов при проведении обязательного аудита финансовой отчетности хозяйствующих субъектов закреплены в стандарте № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» [5], утвержденном Правительством РФ. В Правиле (стандарте) аудиторской деятельности Российской Федерации дается следующее определение: внутренний аудит - организованная на экономическом субъекте в интересах его собственников и регламентированная его внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежности функционирования системы внутреннего контроля.

С 1 января 2006 г. вступил в действие приказ Федеральной службы по финансовым рынкам № 04-1245/пз-н «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» [5]. Он указывает на обязательное наличие Комитета по аудиту в компаниях, работающих на рынках ценных бумаг.

Такой комитет определяет процедуры внутреннего контроля над финансово-хозяйственной деятельностью эмитента. Контроль над выполнением этих процедур должно осуществлять отдельное структурное подразделение, сообщающее о выявленных недостатках Комитету.

В связи с тем, что мер, принимаемых на государственном уровне недостаточно, существуют общественные движения, в которых специалисты объединяются в

профессиональные объединения под эгидой общих идей, стремясь развивать направление внутреннего аудита. Так, например, НП «Институт внутренних аудиторов» на системной основе проводит для всех желающих семинары по повышению квалификации по наиболее актуальным проблемам внутреннего аудита и осуществляет сертификацию внутренних аудиторов по программам ИВА (США). Кроме того, данная организация перевела на русский язык и разместила на своем сайте международные стандарты внутреннего аудита и Кодекс профессиональной этики, разработанные Институтом внутренних аудиторов (США).

Темпы развития внутреннего аудита будут во многом определяться формированием правового поля его функционирования, которое зависит от создания эффективных механизмов саморегулирования и их взаимодействия с законодательными и исполнительными федеральными органами государственной власти.

В заключение следует отметить, что внутренний аудит заслуживает такого же внимания, как и внешний, его правовое обеспечение необходимо усовершенствовать на всех уровнях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зевайкина, А.Н. Правовая природа аудиторской деятельности: предпринимательство или финансовый контроль? [Текст] / А.Н. Зевайкина // Журнал «Аудитор». – 2004. - № 4.
2. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам № 04-1245/пз-н «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob_no=3557
3. Соколов, Б.Н. Перспективы внутреннего аудита в России [Текст] / Б.Н. Соколов // Экономическая газета. – 2008. – август.
4. Стандарт № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.auditor-sro.org/about/documents/Standarts/Standart_29/
5. Федеральный закон от 30.12.08 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/auditor/>

Комиссарова Екатерина Сергеевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант

Тел.: 8-910-731-99-84

E-mail: katykomissarova@yandex.ru

Е.М. ТОЛУБЕЕВА

ДЕГУСТАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ПАРФЮМЕРНЫХ ПРОДУКТОВ

Разработки и применение новых методов дегустационного анализа в парфюмерной индустрии, позволяет не только разрабатывать качественные и привлекательные для потребителя товары, но и быть экономически выгодными для фирмы

Ключевые слова: маркетинг, дегустационный анализ, методы, парфюмерия

Development and using the new methods taste-analysis in perfume industry, allows not only to develop qualitative and attractive goods for consumer, but also be economic beneficial to company

Key words: marketing, taste-analysis, methods, perfumery

Разработка качественных, востребованных конкурентоспособных продуктов это цель каждого современного производителя, выбирающего для себя наиболее простой, результативный и экономически оправданный путь решения данной задачи. Сегодня, разрабатывая новые продукты, российские производители придают необоснованно малое значение методам дегустационного анализа, делая основную ставку на агрессивный маркетинг [2]. Это довольно однобокий подход, так как именно профессиональное использование сенсорных методов оценки парфюмерных достоинств нового продукта позволяет существенно сократить бюджет маркетинговых исследований и избежать ошибок. Сегодня, при возрастающей конкуренции, недостаточно выпускать продукты, обладающие только высоким качеством. Необходимо, чтобы этот продукт был востребован покупателями, чтобы он имел выгодные конкурентные преимущества. Поэтому к разработке новых продуктов привлекаются не только технологи-новаторы, но и специалисты - маркетологи. При создании нового продукта отдел новых разработок осуществляет технологическую поддержку проекта, включающую проведение сравнительных дегустаций конкурентных продуктов, формирование «идеального образа» продукта, создание панели дескрипторов разрабатываемого продукта на основании ожиданий потребителей, разработку вариантов рецептур, проведение экспертных дегустаций. Цель создания «идеального образа» или «портрета» - получение визуальной комплексной характеристики разрабатываемого продукта, который позволяет количественно выразить представленность тех или иных свойств [1]. Для проведения глубинного интервью с потребителями необходима разработка чётких и ясных описательных терминов, интуитивно понятных как потребителям, так и специалистам. В таблице 1 представлен результат исследования, в результате которого непосредственно с каждым представителем целевой группы проводилась беседа о характеристиках продукта.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика описательных терминов, данных рядовыми покупателями и профессиональными дегустаторами

Описательная характеристика, данная рядовым потребителем	Соответствующая ей описательная характеристика, данная профессиональным дегустатором
Резкий запах, слабый запах	Насыщенность аромата
Сила запаха, яркость	Интенсивность
Вкусность, густота	Насыщенность вкуса
Схожесть с «идеальным» парфюмом	Гармоничность, баланс
Похожесть, обычность, плотность, густота	Типичность Консистенция

Из представленной таблицы 1 видно, что описательные характеристики, данные обычным покупателем и профессиональными дегустаторами, различны. Так, количественная, с точки зрения профессионального дегустатора, характеристика «интенсивность» и качественная «насыщенность» в понимании рядового потребителя зачастую идентичны. Поэтому при проведении потребительских дегустаций необходимо предельно внимательно составлять описательную панель дескрипторов, которые понятны и рядовым покупателям. Для формирования «идеального образа» нового продукта, его ароматического профиля необходимо выработать панель дескрипторов, основных признаков продукта, формирующих его восприятие. Удобнее всего сделать это на основании результатов фокус-групп, исходя из словесных описательных характеристик, полученных от целевой группы. Создание объективной панели дескрипторов при работе с рядовыми потребителями - сложная задача, требующая огромного мастерства дегустаторов. Комплекс «идеального образа» продукта может быть сформирован из нескольких «подобразов» - это ароматический профиль, эмоциональный профиль, профиль внешнего вида. При составлении панели дескрипторов учитываются коэффициенты их значимости, которые могут быть получены путём анализа ранжирования потребителя от наиболее значимого дескриптора к наименее значимому [2]. Для глубинного интервью представляется продукт-провокатор, выдаваемым за разрабатываемый продукт. В этом случае общение с потребителем будет более эффективным. При проведении глубинного интервью 30 молодых людей в возрасте 17-23 лет, постоянно пользующиеся парфюмерной продукцией, дали описательные характеристики «идеального» парфюмерного продукта. Для этого на потребительской дегустации каждому участнику предлагалось отметить 10-15 шкал, каждая из которых отражает значение того или иного признака, которые должны быть присущи данному продукту и значимы для респондента. Респондент самостоятельно указывал признак и отмечал на шкале его значение от 1 до 10, таким образом создавалась и характеристика продукта, которую он считал для себя идеальной. Так как далеко не все респонденты могли правильно описать свои вкусовые ощущения, им предоставлялась уже сформированная панель признаков, содержащая более 50 дескрипторов, из которых респондент выбирал 10 максимально отвечающих его требованиям к «идеальному продукту». В заполненных дегустационных листах имелись не менее 300 признаков, по 10 от каждого из 30 респондентов. Далее эксперт выделял те признаки, которые повторяются наиболее часто с делением их на группы: ароматический, эмоциональный, внешнего вида. Это наиболее значимые признаки для целевой группы, характеризующие её видение «идеального» продукта. Имея определенные коэффициенты, просто создать комплексный «идеальный образ» продукта, где каждый дескриптор - значимый. Это ожидаемый потребителем образ продукта, включающий конкурентные преимущества. При использовании методов дегустационного анализа экономятся средства фирмы на проведение дополнительных маркетинговых исследований. Дегустационные методы анализа, объединенные с классическими инструментами маркетинга, - вот путь к созданию сильного и долговечного бренда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кантерс, В.М. Потребительская оценка продуктов [Текст] / В.М. Кантере, В.А. Матисон. - СПб.: Питер, 2002. - 180 с.
2. Родина, Т.Г. Дегустационный анализ [Текст] / Т.Г. Родина, Г.А. Вукс. - М.: Колос, 1994. - 220 с.

Толубеева Елена Михайловна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Аспирант

Тел.: (4862) 41-98-43, .89202867895

E-mail: sophi-83@mail.ru

Е.Н. ЛАЗАРЕВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты построения системы управленческого учета в организации строительной организации с учетом специфики отрасли.

Ключевые слова: управленческий учет, строительство, сметная прибыль, накладные расходы.

In article theoretical aspects of construction of system of the administrative account in the organisation of the building organisation taking into account specificity of branch are considered.

Key words: the administrative account, building, budget profit, overhead charge.

Организацию эффективно функционирующей системы управленческого учета необходимо проводить в рамках отраслевой специфики, поскольку методы учета производственных затрат, планирования и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в значительной степени зависят от отраслевой принадлежности организации, структуры производства, особенностей технологического процесса и других условий.

Строительному производству свойственны общие закономерности и принципы управления экономикой. В тоже время строительство как отрасль материального производства во многом отличается от других отраслей: здесь действуют специфические, характерные только для данной отрасли технико-экономические особенности, связанные с характером ее продукции и строительных процессов. Продукцией строительства являются как объекты промышленного и гражданского строительства. Понимание и учет объективных особенностей строительства является необходимым условием правильного выбора форм и методов учета, анализа, планирования и управления строительной организацией. К основным особенностям строительной отрасли можно отнести следующее:

- 1) высокая степень государственного регулирования отрасли;
- 2) длительность инвестиционного цикла;
- 3) нестационарность средств труда;
- 4) обязательное составление проектно-сметной документации;
- 5) вертикальная и горизонтальная интегрированность предприятий отрасли.

Данные отраслевые особенности несут увеличение рисков при реализации строительных проектов, и такой ситуации именно система управленческого учета призвана обеспечить эффективное управление и минимизацию рисков.

Основными задачами системы управленческого учета в строительных организациях являются:

- 1) формирование нормативной себестоимости выполнения работ на стадии проектной документации,
- 2) корректировка объемов и стоимости работ на уровне рабочей документации,
- 3) планирование работ во времени,
- 4) перераспределение ресурсов по объектам и видам работ (составление оперативных бюджетов на основании производственных планов),
- 5) нормирование потребности в материалах, машинах и механизмах,
- 6) контроль приобретения материалов и их движения,
- 7) контроль перерасхода материальных ресурсов, затрат на машины и механизмы, уровня расценок на виды работ.

Предметом управленческого учета выступает совокупность объектов в процессе всего цикла управления строительным производством. Содержание предмета раскрывают его объекты, объединяемые в две группы – производственные ресурсы и хозяйственные

процессы. Производственными ресурсами строительной организации являются основные средства, нематериальные активы и материальные ресурсы. Хозяйственные процессы включают в себя деятельность по обеспечению процесса строительства материалами, непосредственно само производство строительных работ, финансово-сбытовую деятельность (при условии, что конечным продуктом деятельности организации является законченный объект строительства), а также создание организационной структуры предприятия.

В системе управленческого учета, как правило, центром внимания являются затраты предприятия. Строительная организация в этом отношении не является исключением, знание динамики основных видов расходов представляет собой главное условие планирования затрат, поскольку себестоимость продукции (строительных работ) – один из основных показателей эффективности функционирования строительной организации. К основным задачам управленческого учета затрат на производство можно отнести следующее:

- наблюдение и контроль фактического уровня затрат в сопоставлении их с нормативами и плановыми размерами в целях выявления и анализа отклонений и формирования дальнейшей экономической стратегии;
- выявление и оценка экономических результатов от производства отдельных видов работ, от производственной деятельности структурных подразделений;
- систематизация информации о производственной деятельности для принятия эффективных управленческих решений, имеющих как краткосрочный, так и долгосрочный характер.

В основе организации эффективной системы управленческого учета должна лежать экономически обоснованная классификация производственных затрат. Существуют различные группировки затрат на производство:

- по составу;
- по видам;
- по экономической роли в процессе производства;
- по способу включения в себестоимость продукции;
- по отношению к объему производства;
- по характеру затрат;
- по степени охвата планом.

По составу различают одноэлементные и комплексные затраты. В зависимости от видов затрат используются 2 группировки: по элементам расходов и по статьям калькуляции. В соответствии с экономическим содержанием статей расходов все затраты, осуществляемые строительной организацией в ходе производственной или коммерческой деятельности, должны группироваться по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие расходы.

В результате все затраты объединяются в целом по организации, независимо от места их возникновения и назначения. Такая группировка затрат позволяет составлять смету расходов для конкретного объема производства, дает возможность выявлять качественные показатели деятельности строительной организации, контролировать расходы в соответствии с их экономическим содержанием в процессе производства продукции.

Подрядными строительными организациями в качестве типовой применяется следующая группировка затрат на производство строительных работ по перечисленным далее статьям расходов:

- материалы;
- расходы на оплату труда рабочих;
- расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов;
- накладные расходы;

– заработная плата производственных рабочих.

Строительная организация может, исходя из принятых объектов учета и экономической целесообразности, самостоятельно расширять номенклатуру статей затрат на производство строительных работ.

По экономической роли в процессе производства затраты делятся на основные и накладные: основные, т.е. непосредственно связанные с технологическим процессом производства; накладные, образующиеся в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. В свою очередь накладные расходы можно подразделить на производственные и непроизводственные, на постоянные и переменные.

К производственным накладным расходам относятся все производственные затраты, кроме прямых затрат на материалы, производственных – на труд. Они включают: затраты на содержание, эксплуатацию оборудования и производственных помещений, затраты на вспомогательные материалы, труд вспомогательных рабочих и обслуживающего персонала, затраты на отопление, освещение, налоги на собственность и все другие затраты, связанные с функционированием производственных подразделений строительной организации. Эти расходы непосредственно не составляют субстанцию продукта, но необходимы для его производства и реализации.

По способу включения в себестоимость продукции разделяют прямые и косвенные расходы. По отношению к объему производства различают переменные, постоянные и полупеременные расходы. По характеру затраты делятся на производственные и внепроизводственные. По степени охвата бюджетом расходы делятся на планируемые и непланируемые.

Существует также классификация затрат в зависимости от возможности регулирования и контроля отдельных статей затрат конкретным исполнителем. Затраты, поддающиеся регулированию конкретным исполнителем, называются регулируемыми. Затраты, на размер которых руководитель определенного уровня не может существенно повлиять, называются нерегулируемыми.

Основой понимания поведения затрат является определение фактора затрат. Под ним подразумевают любое событие (или показатель), которое вызывает включение затрат в себестоимость. Различным типам затрат соответствуют разные факторы затрат.

Для целей полного выявления затрат на производство и определения отдельных видов продукции с учетом особенностей организации и технологии строительного производства, необходимо правильно установить объекты учета затрат и калькулирования. Границы объекта учета затрат определяются целями управления и пользователями информации, в то же время характеристика конкретного объекта учета затрат определяет метод оценки затрат и виды систем учета расходов на производство. Так в строительной организации таким определяющим фактором является строительная смета и ее структура. Смета – это документ, представляющий собой вычисление расходов на осуществление какой-либо деятельности. В этой связи объекты системы управленческого учета строительной организации имеют структуру, представленную на рисунке 1.

Сметная стоимость представляет собой сумму денежных средств, необходимых для осуществления строительства в соответствии с проектными материалами. Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные (строительно-монтажные, ремонтно-строительные и др.) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом.



Рисунок 1 – Объекты управленческого учета в строительной организации

Затраты на материалы, на эксплуатацию машин и механизмов и расходы на оплату труда рабочих представляют собой нормируемые по видам работ величины.

Накладные расходы, как часть сметной себестоимости строительно-монтажных работ, представляют собой совокупность затрат, связанных с созданием необходимых условий для выполнения строительных, ремонтно-строительных и пусконаладочных работ, а также их организацией, управлением и обслуживанием. Накладные расходы как часть сметной себестоимости строительства представляют собой нормируемую величину (рисунок 2). Сметная нормативная величина накладных расходов отражает среднеотраслевые общественно необходимые затраты, входящие в состав цены на строительную продукцию.

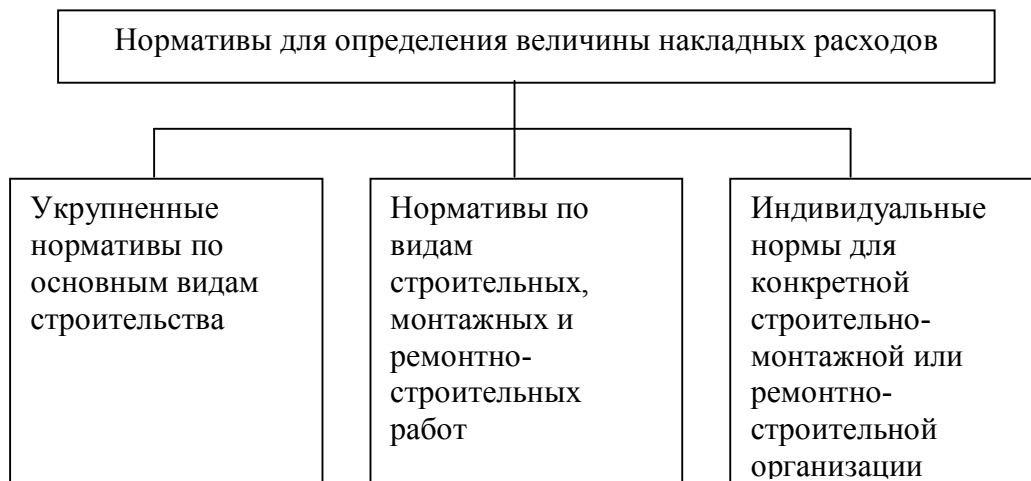


Рисунок 2 – Система норм накладных расходов по функциональному назначению и масштабу применения

Накладные расходы нормируются косвенным способом в процентах от сметных затрат на оплату труда рабочих (строителей и рабочих, обслуживающих машины и механизмы) в составе прямых затрат.

В нормах накладных расходов не учитываются ряд накладных расходов, таких как расходы на сертификацию услуг (продукции), суммы комиссионных сборов и иных подобных расходов за выполнение сторонними организациями работы (предоставленные услуги), расходы, возмещаемые заказчиками строек за счет прочих затрат, относящихся к деятельности подрядчика и др. Среднеотраслевая структура накладных расходов строительной организации приведена на рисунке 3.

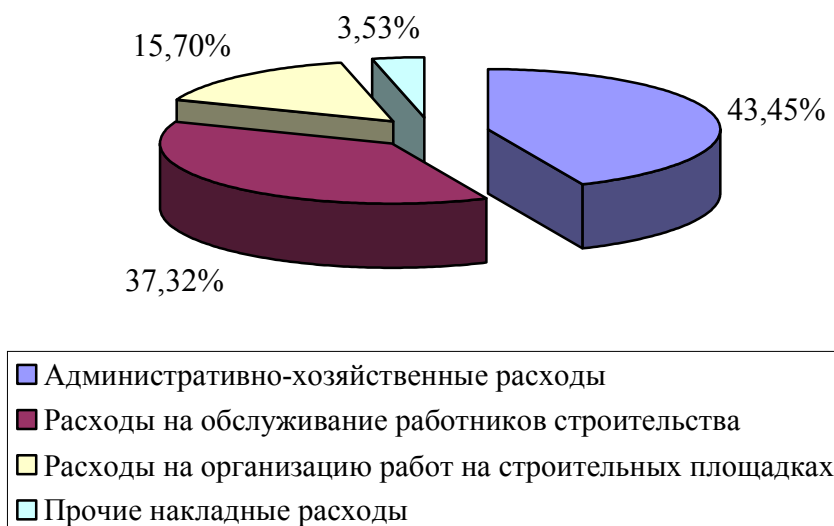


Рисунок 3 – Среднеотраслевая структура накладных расходов в строительстве

В целях сопоставления сметной величины с фактическими расходами накладных расходов в строительных организациях составляется смета накладных расходов по всем статьям, включенным в перечень статей затрат. По каждой статье затрат накладных расходов, в свою очередь, разрабатываются отдельные сметы (калькуляции), на основе которых определяется общая сумма и структура накладных расходов. Сопоставление сметных и фактических затрат накладных расходов позволяет выявить «узкие» места в деятельности строительной организации в части накладных расходов.

Средства, предназначенные для покрытия расходов подрядных организаций на развитие производства и материальное стимулирование работников, представляет собой сметную прибыль.

В качестве базы для исчисления сметной прибыли, как и накладных расходов принимается величина средств на оплату труда рабочих (строителей и рабочих, обслуживающих механизмы) в текущих ценах в составе сметных прямых затрат. Порядок определения сметной прибыли приведен на рисунке 4.

Решение по выбору варианта исчисления величины сметной прибыли принимается инвестором (заказчиком-застройщиком) и подрядчиком на равноправной основе. Наиболее распространенным является норматив по видам строительных и монтажных работ.

Сметная прибыль не включает в себя следующие затраты:

- затраты, не влияющие на производственную деятельность подрядной организации;
- затраты, связанные с пополнением оборотных средств организации;
- затраты, связанные с инфраструктурой строительно-монтажной организации.

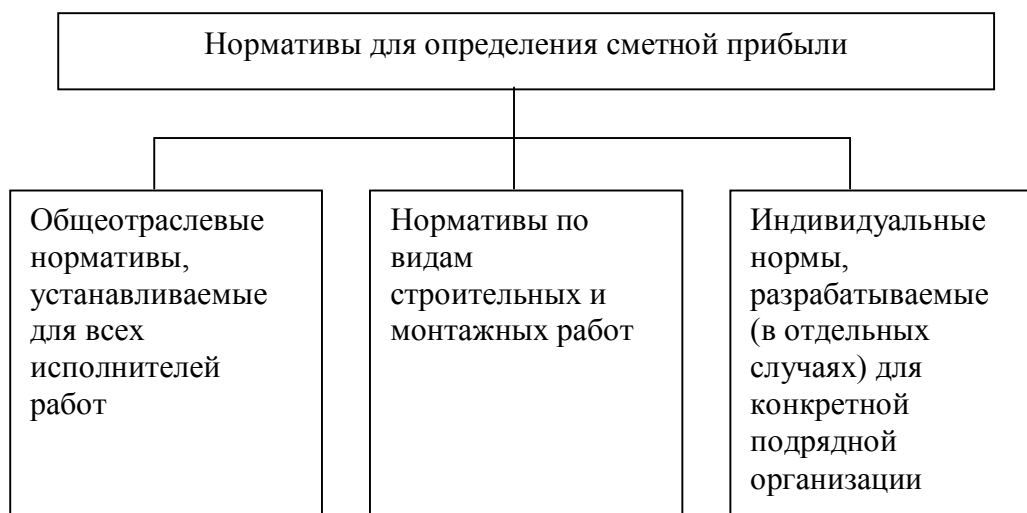


Рисунок 4 – Нормативы для определения величины сметной прибыли

Эффективно функционирующая система управленческого учета сметной прибыли обеспечивает достаточное и своевременное покрытие следующих затрат:

- материальное стимулирование работников;
- отдельные федеральные, региональные и местные налоги и сборы, в т.ч. налог на прибыль организаций, налог на имущество, налог на прибыль предприятий и организаций;
- расширенное воспроизводство подрядных организаций (модернизация оборудования, реконструкция объектов основных средств).

В системе управленческого учета сметной прибыли формируется оперативная информация о величине денежных потоков, которые могут быть направлены на развитие строительной организации.

Отклонение фактических затрат от их сметной стоимости в ряде случаев покрывается за счет сметной прибыли, что влечет за собой снижение показателей деятельности строительной организации в целом. Система управленческого учета в такой ситуации позволяет оперативно осуществлять контроль и анализ таких отклонений.

Полная себестоимость строительной продукции (работ) включает все ресурсы, израсходованные на производство. Она складывается из суммы прямых затрат, приходящихся на объект учета, и пропорциональной доли косвенных затрат, относимой на объект. В управленческом учете строительной организации реализуется принцип: «различная себестоимость для различных целей». В результате этого можно выделить 3 типа себестоимости.

1. Полная производственная себестоимость применяется для установления цен и принятия оперативных решений при стандартных обстоятельствах;
2. Прямая производственная (частичная) себестоимость применяется для проведения ценовой политики и принятия оперативных решений при нестандартных обстоятельствах;
3. Себестоимость по центрам ответственности применяется для планирования и контроля деятельности ответственных исполнителей.

В системе управленческого учета в строительстве в отличие от других отраслей одни и те же технико-экономические показатели определяются иначе. Наиболее ярким примером является установление цен на подрядные работы. Во всех отраслях экономики цены устанавливаются на готовое изделие, наиболее распространенный метод определения цен в промышленности – себестоимость плюс прибыль. В строительстве устанавливаются не сами цены, а преимущественно нормативы, на основе которых рассчитывается цена каждого объекта строительства путем суммирования по смете единичной стоимости всех конструктивных элементов и видом работ по строящемуся объекту, что влечет за собой необходимость большей детализации данных управленческого учета.

Усложняют сбор и обработку данных в управленческом учете строительной организации применяемые единичные расценки на строительно-монтажные работы, являющиеся ценой промежуточной строительной продукции (единицы конструктивного элемента или вида работ). Единичная расценка представляет собой не полную цену, поскольку содержит только прямые расходы, накладные расходы и плановые накопления начисляются при составлении смет в процентном соотношении от прямых затрат или фонда оплаты труда. В единичных расценках также не предусмотрены ряд компенсационных выплат, которые начисляются отдельно при составлении сводной сметы на строительство. В рамках системы управленческого учета необходимо осуществлять как объединение данных по единичным расценкам, так и детализацию по заданной сметой величине накладных расходов.

В рамках системы управленческого учета необходимо на систематической основе осуществлять мониторинг отклонений фактической от сметной стоимости в связи с тем, что цена в строительстве формируется от сметной стоимости, составляющие которой могут не отражать действительного уровня затрат на приобретение ресурсов. В результате в рамках системы управленческого учета решается задача выявления отклонений и минимизация расходов организации.

В рамках строительной отрасли осуществляется новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение и поддержание мощностей действующих предприятий, а также работы по строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений. Для эффективной производственной деятельности необходима рациональная организация процесса управления строительной организацией как в пространстве, так и во времени. В системе управленческого учета строительной организации осуществляется сбор, фиксирование, синтезирование и анализ информации заданной детализации, необходимой для принятия корректных управленческих решений, результатом ведения управленческого учета является создание информационной базы, являющейся основой как планирования, так контроля показателей деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Либерман, И.А. Управление затратами в строительстве [Текст] / И.А. Либерман. – М.: ТКЦ «МарТ», 2008. – 210 с.
2. Методические указания по определению величины накладных расходов в строительстве (МДС 81-33.2004) [Текст] / Москва, 2004 – 30с.
3. Методические указания по определению величины сметной прибыли в строительстве (МДС 81-25.2001) [Текст] / Москва, 2001 – 15с.
4. Палий, В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) [Текст] / В.Ф. Палий. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 279с.
5. Рыбаков, О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование [Текст] / О.В. Рыбаков – М.: Финансы и статистика, 2005. – 464с.

Лазарева Елена Николаевна

Орловский государственный технический университет
302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»
Тел. (4862) 41-98-60
E-mail: book_9@mail.ru

А.С. ПОЗДНЯЕВ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК БИЗНЕС-ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В статье представлена предлагаемая автором методология бюджетирования налогов в системе управленческого учета и рассмотрено взаимодействие бюджета налогов с бюджетной моделью организации для целей эффективного управления бизнес-процессами.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетирование, налоговая нагрузка.

In article the methodology of budgeting of taxes offered by the author in system of the administrative account is presented and interaction of the budget of taxes with budgetary model of the organisation for efficient control business processes is considered.

Key words: the administrative account, budgeting, tax loading.

В современных рыночных условиях экономическая стабильность предприятия во многом зависит от бюджетирования на предприятии.

Исследованием вопросов касающихся бюджетирования на предприятии занималось множество отечественных и зарубежных ученых, подходы которых относительно определения понятия бюджетирования сводятся к следующему.

Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая включает формирование планов и бюджетов и позволяет анализировать прогнозируемые и полученные с их помощью финансовые показатели. Возможности процесса бюджетирования и круг задач, которые с его помощью можно решить, достаточно велики. Одной из задач бюджетирования в системе управленческого учета должна быть систематизация расчета налоговых платежей путем внедрения на предприятии системы бюджетирования налогов.

Бюджетирование налогов представляет собой систему мероприятий, направленную на определение плановой суммы налоговых платежей, подлежащих уплате предприятием в будущих периодах. Бюджетирование налогов является составной частью общего процесса бюджетирования на предприятии, что подтверждается особенностями составления налоговых бюджетов. Рассмотрим их более подробно.

Особенность, которая определяет необходимость бюджетирования налогов на предприятии – это возможность прогнозирования будущего оттока денежных средств в виде налоговых платежей предприятия. Это позволяет заранее определить фактическое наличие необходимого количества средств предприятия и в случае их недостаточности найти дополнительные источники для их формирования, что в свою очередь снижает риск появления штрафных санкций за неуплату налогов.

В налоговом учете сумму всех доходов, полученных фирмой за отчетный (налоговый) период, отражают в регистре учета доходов текущего периода. Здесь отражают как доходы от продажи имущества, так и внереализационные доходы. Это сводный регистр налогового учета. Данные для его заполнения берут из других налоговых регистров (например, регистра учета операций выбытия имущества, работ, услуг, прав; регистра-расчета «Финансовый результат от реализации амортизируемого имущества»).

Итоговые сведения из сводного регистра переносят в декларацию по налогу на прибыль. Каждый вид доходов (выручка от реализации товаров, готовой продукции, материалов и т. д.) указывают в сводном регистре отдельно [1].

Расходы предприятия отражают в двух налоговых регистрах. Первый это регистр по учету прямых и косвенных расходов. Здесь указывают затраты, связанные с производством и реализацией продукции, товаров, работ и услуг (материальные расходы, затраты на оплату

труда, суммы начисленной амортизации, прочие расходы). Второй - это регистр по учету внереализационных расходов, которые уменьшают облагаемую прибыль фирмы.

Прямые расходы отражают в регистре по учету прямых расходов, уменьшающих облагаемую прибыль.

Косвенные (прочие) расходы отражают в сводном регистре учета прочих расходов текущего периода. Его заполняют на основании данных других налоговых регистров о тех затратах фирмы, которые относятся к прочим (например, регистра учета расходов на гарантийный ремонт; регистра учета расчетов с бюджетом и т. д.).

Данные из этих регистров переносят в декларацию по налогу на прибыль.

Каждый вид косвенных расходов (затраты на заработную плату, информационные и консультационные услуги и т. д.) указывают в регистре отдельно.

Бюджетирование налогов зависит от особенностей деятельности и особенностей формы налогообложения, которую выбирает согласно действующему законодательству субъект хозяйствования. Она может быть общей или альтернативной, в связи с чем и определяется перечень бюджетов налогов на предприятия.

Так, например, у предприятий на общей системе налогообложения бюджет налога на прибыль базируется на показателях бюджетов налогов, которые согласно действующему законодательству включаются в валовые расходы и НДС, а бюджет НДС – на данных бюджета о прибыли. Тогда как у налогоплательщика, который находится на едином налоге, система бюджетирования может состоять из следующих бюджетов: единого налога, налога с владельцев транспортных средств, взносов в Фонды социального страхования, НДС, взносов, начисленных на сумму дивидендов, сбора за загрязнение окружающей среды.

На основании составления отдельных бюджетов налогов на предприятии формируется сводный бюджет налогов предприятия, который в дальнейшем используется для составления бюджета административных расходов и финансовых бюджетов предприятия. На данный момент нет однозначного мнения в экономической литературе к какому именно виду бюджетов следует относить налоговый бюджет [2].

Важно учитывать, что при бюджетировании налогов используется информация всех подразделений предприятия.

Особенностью налогового бюджетирования является расчет показателей бюджетов налогов на базе всей системы оперативных бюджетов предприятия. Так, данные бюджетов продажи, закупки материалов, прямых расходов на оплату труда, производственных накладных расходов и т.д., являются основой для составления бюджетов налогов на предприятии.

Также при составлении бюджетов налогов нужно обратить внимание на то, что большинство налогов согласно действующему порядку вычисляются в отчетном периоде, а платятся в следующих периодах. Проследить это явление можно путем составления налогового календаря.

Рассмотренные особенности бюджетирования налогов показывают, что данный процесс не может происходить изолированно от составления других бюджетов предприятия, а также претендует на отдельное место в общем процессе бюджетирования на предприятии. В тоже время наличие значительных противоречий в теоретических и практических подходах среди специалистов, требуют дальнейшего изучения данного вопроса.

Исходной информацией для составления налогового бюджета служат прогнозные данные: объем продукции, расходы на производство и реализацию, стоимость основных средств, планируемая заработная плата персонала и др.

Одной из задач при формировании планов организации является разделение затрат, зависящих от объема реализации, на условно-постоянные и условно-переменные. Для целей бюджетирования в системе управленческого учета целесообразно налоги дифференцировать на:

- постоянные налоговые затраты (единый социальный налог, налог на имущество, транспортный налог, плата за землю);

- переменные налоговые затраты (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль).

Планирование налогов и сборов производится исходя из действующего налогового законодательства. Законодательство Российской Федерации о налоговых отчислениях состоит из Налогового Кодекса, устанавливающего систему налогов и сборов, общие принципы налогообложения и принятых в соответствии с ним федеральных законов.

Объект налогообложения НДС устанавливается в соответствии со ст.146 НК РФ и планируется как выручка от реализации продукции, товаров и услуг, получаемая при оплате.

Прогнозная сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уменьшается на сумму налоговых вычетов. В зависимости от рассчитанной суммы, определяется уплата налога в бюджет - расходная часть бюджета движения денежных средств или в доходной части формируется возмещение налога по статье, установленной в структуре бюджета.

Планируемая налоговая база по налогу на имущество определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом обложения. Объект налогообложения, установлен в ст.374 НК РФ, движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве основных средств.

Налогооблагаемой базой по налогу на прибыль, согласно 25 главы НК РФ, признается прибыль, рассчитываемая в виде прогнозного дохода уменьшенного на величину предполагаемых расходов.

В случае возможности применения организациями упрощенной системы налогообложения, налоговая база единого налога рассчитывается как ожидаемое денежное выражение доходов или доходов, уменьшенных на величину расходов, в соответствии с 26.2 главой НК. Для организаций, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, единый налог определяется как максимум минимального налога или налога, полученного по ставке.

При планировании налогов и сборов на предстоящий период необходимо учитывать всевозможные поправки и дополнения в налоговом законодательстве, вступающие в силу с начала налогового периода [3].

Предлагаемая методология бюджетирования налогов в системе управленческого учета приведена на рисунке 1.

Планирование налогов возможно, когда составлены операционные бюджеты (кроме бюджета расходов и доходов) и инвестиционный бюджет.

После определения «затратных» налогов и налога на прибыль формируется бюджет доходов и расходов и определяется чистая прибыль. Затем, после составления графика расчетов с поставщиками и покупателями и формирования на его основе бюджета движения денежных средств, рассчитываются платежи по НДС. После расчета НДС бюджет движения денежных средств может корректироваться, в связи с чем первоначальный расчет НДС также может измениться. После того как бюджеты налогов составлены, формируется прогнозный баланс.

Формирование бюджета налогов в системе управленческого учета целесообразно производить как по предприятию в целом, так и по центрам ответственности. Полный бюджет налогов может формироваться в центрах прибыли и центрах инвестиций, являющихся самостоятельными структурными единицами компании. Для подразделений, являющихся центрами затрат, могут быть рассчитаны следующие виды налогов: страховые взносы, налог на имущество, транспортный налог. Большая же часть налогов может быть рассчитана только по организации в целом: НДС, земельный налог.

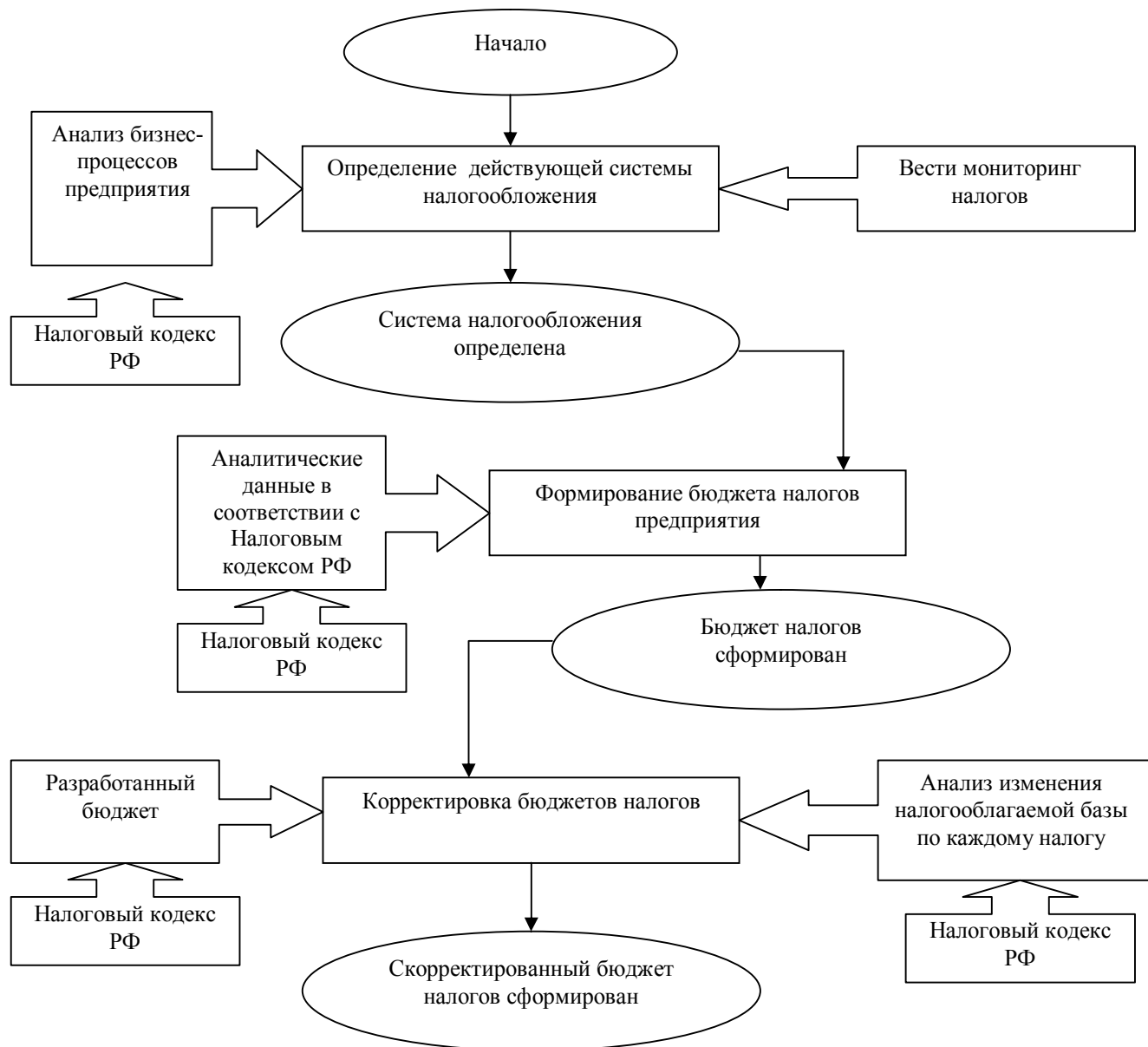


Рисунок 1 – Методология бюджетирования налогов в системе управленческого учета

Схема взаимодействия бюджета налогов с бюджетной моделью организации для целей эффективного управления бизнес-процессами в предлагаемой системе управленческого учета представлена на рисунке 2.

При формировании бюджета налогов необходимо осуществлять текущий и последующий контроль. Отклонения по бюджету налогов напрямую зависят от отклонений в налогооблагаемой базе, то есть в соответствующих статьях операционных, инвестиционных и финансовых бюджетов. Служба учетно-налогового процесса, составляющая бюджет налогов, может нести ответственность только за правильность расчета сумм налогов, планируемых на основе информации о налогооблагаемой базе, предоставляемой другими подразделениями. Поскольку служба учета и планирования налогов не может контролировать показатели, на основе которых определяются бюджетные суммы налогов, она не может отвечать за неисполнение бюджета налогов, вызванное отклонениями данных показателей. При наличии отклонений от бюджета налогов целесообразно выявлять их причины: рост или снижение доходов и расходов по сравнению с прогнозами, незапланированное приобретение нового имущества, изменение налогового законодательства и др. [3]

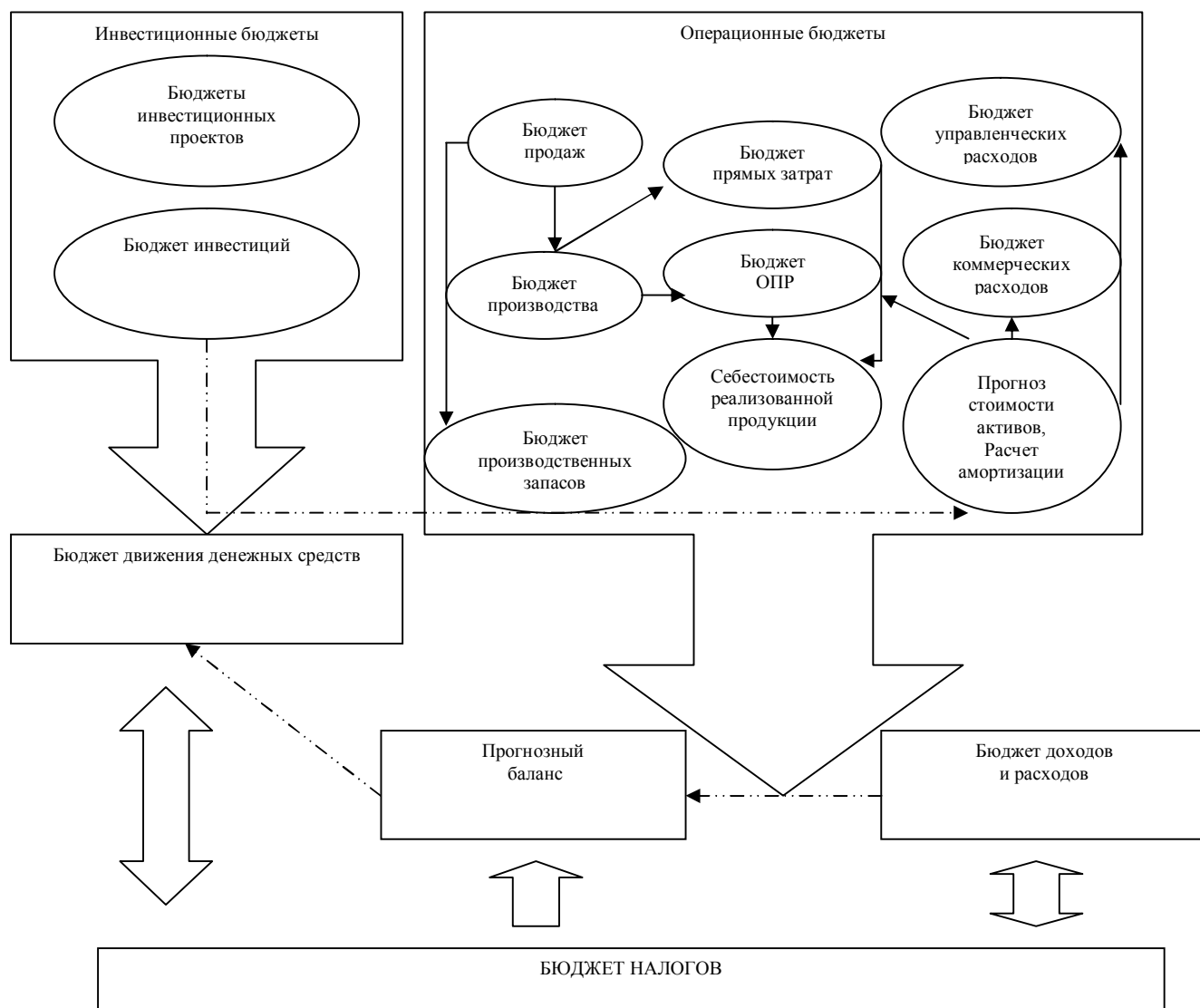


Рисунок 2 – Взаимодействие бюджета налогов с бюджетной моделью организации для целей эффективного управления бизнес-процессами

Таким образом, бюджетирование налогов, являясь инструментом системы управленческого учета, значительно расширяет сферу своего действия для решения стратегических задач в области налогового планирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Ануфриев, В.Е. О реформировании российской системы бухгалтерского учета и отчетности [Текст] / В.Е. Ануфриев // Бухгалтерский учет. – 1998. - №8. – С.12-17.
- 2 Керимов, В.Э. Управленческий учет: Учебник [Текст] / В.Э. Керимов – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 268 с.
- 3 Попова, Л.В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб. пособие [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, М.В. Васильева. - Орел: ОрелГТУ, 2007. - 312 с.

Поздняев Андрей Сергеевич

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана

105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5

Кандидат экономических наук, доцент

Тел.: 89255185051

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА

УДК 336.7

О.П. ОВЧИННИКОВА, Д.В. СЕМЕНОВ

ВНУТРЕННИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье дается понятие внутреннего корпоративного контроля в коммерческом банке, выделяются основные проблемы и принципы формирования эффективной системы внутреннего корпоративного контроля.

Ключевые слова: *внутренний корпоративный контроль, коммерческий банк, принципы и механизмы системы внутреннего корпоративного контроля.*

In article the concept of the internal corporate control of commercial bank is given, the basic problems and principles of formation of effective system of the internal corporate control are allocated.

Key words: *the internal corporate control, commercial bank, principles and mechanisms of system of the internal corporate control.*

Организация внутреннего контроля в банковских учреждениях является одной из ключевых предпосылок стабильного развития банковской системы страны, а также основой корпоративного контроля в кредитных организациях. Именно корпоративный контроль дает возможность собственникам и стейкхолдерам банка реализовать свои интересы в управлении банком.

Целью корпоративного контроля в коммерческом банке является обеспечение финансовой устойчивости банка и формирование прибыльности бизнеса. Целевая составляющая корпоративного контроля делает акцент на том, что корпоративный внутренний контроль является производной корпоративного управления, т.е. в зависимости от моделей и концепций корпоративного управления банка, его целей стейкхолдеры банка формируют специфическую систему механизмов, дающих им возможность контролировать реализацию менеджментом банка интересов стейкхолдеров. Вся эта система механизмов называется системой внутреннего корпоративного контроля в банке [1].

Сложности организации эффективной системы внутреннего корпоративного контроля в отечественных банках имеют следующие причины.

Первая группа причин связана с неадекватностью моделирования объекта управления:

- отсутствие у российских банков стратегических, управленческих и технических навыков;
- неадекватная оценка состояний внутренней и внешней среды из-за принятия неудачной модели развития банка;
- несоответствие структуры банка и методов управления составу стратегических задач, определенных бизнес-планом;
- отсутствие разделения отношений собственности и управления;
- неспособность отдельных банков к самоанализу и корректировке своих показателей деятельности.

Вторая группа причин связана с особенностями поведения субъектов управления:

- некомпетентность субъекта управления;
- проблемы интересов при формировании организационной структуры корпоративной культуры;
- система мотивации сотрудников банка не соответствует социально-экономической

обстановке;

- централизованность, отсутствие коллегиальности в принятии решений;
- сокрытие информации об ухудшении финансовых показателей деятельности банка и мошенничество.

За последние годы российские коммерческие банки работали в основном над созданием системы внутреннего контроля, не задаваясь целью формирования эффективной системы внутреннего контроля. Поэтому четко выстроенной системы внутреннего корпоративного контроля не существует ни в одном банке, сама система строится «методом проб и ошибок» либо путем простого копирования чужого опыта.

Проблемы внутреннего корпоративного контроля в кредитной организации видятся в следующем:

- 1) проблемы понимания сущности внутреннего контроля, в особенности внутреннего корпоративного контроля, т.е. проблемы методологии;
- 2) проблемы независимости службы внутреннего контроля;
- 3) проблемы кадрового обеспечения службы внутреннего контроля;
- 4) проблемы оценки системы внутреннего контроля;
- 5) проблемы несогласованности интересов акционеров, органов управления и контролирующих органов относительно внутреннего контроля и системы внутреннего контроля [1].

Следует определить, что внутренний корпоративный контроль в коммерческом банке - это динамическая система контроля со стороны собственников и стейкхолдеров банка за соблюдением законности и целесообразности ведения банковского бизнеса с целью обеспечения его финансовой устойчивости и прибыльности с учетом изменений внешней среды и стратегического развития кредитной организации [2].

С одной стороны, система внутреннего корпоративного контроля является элементом системы корпоративного управления, с другой - это понятие более широкое, включающее внутренний контроль и внутренний аудит кредитной организации.

Внутренний корпоративный контроль предполагает, что объектом контроля является менеджмент банка и институциональные основы ведения банковского бизнеса в конкретной кредитной организации (традиции, внутренние правила и т.п.). Субъектами контроля являются собственники и стейкхолдеры банка, которые с помощью служб внутреннего контроля и аудита выясняют состояние менеджмента банка.

Слабости системы внутреннего корпоративного контроля не однофакторны. Представляется возможным выделить следующие аспекты их классификации.

С точки зрения организации, системы внутреннего контроля еще не стали стержневым звеном корпоративного управления в кредитной организации и основой его устойчивого функционирования. Во внутреннем обороте банков не сложилась практика определения четких регламентов проведения конкретных видов операций, включающих контрольные процедуры, что существенно снижает возможности контроля за их соблюдением.

С точки зрения масштабов банков и объемов проводимых ими операций. Служба внутреннего контроля является «надстроечным» подразделением, самостоятельно не зарабатывающем деньги, органы управления кредитной организацией стараются сократить персонал данной службы, да и не уделяют должного внимания ее кадровому составу.

С точки зрения осознания целей и функций, внутренний контроль относительно новое явление в российской банковской практике. Как правило, внутренний контроль отождествляют с последующим бухгалтерским контролем, внутренний корпоративный контроль практически не рассматривается кредитными организациями как направление деятельности. В результате реальные цели и функции службы внутреннего контроля либо не четко определены, либо не исполняются в полном объеме, либо вообще не понимаются и отождествляются с бухгалтерскими проверками, что более понятно и приемлемо.

С точки зрения квалификации сотрудников, специализирующихся на внутреннем контроле можно отметить, что в настоящее время банки не располагают персоналом соответствующей квалификации, необходимой для проведения внутреннего корпоративного контроля.

В настоящее время внешние риски продолжают преобладать над внутренними. Состояние экономики, законодательной базы, налоговый климат и другие внешние факторы предопределяют необходимость стратегического планирования деятельности кредитной организации, что в настоящее время происходит только в крупнейших банках.

Можно определить основные принципы, определяющие внутренний корпоративный контроль в коммерческом банке.

1. Принцип партнерства банка и клиента. Установление отношений партнерства с клиентом является важным элементом стратегии коммерческого банка и обуславливается: 1) совпадением интересов банка и клиента; 2) способностью банка удовлетворять финансовые интересы клиента; 3) положительными эффектами тесного сотрудничества клиента с банком. Все эти направления составляют стратегическую основу устойчивости банковского бизнеса, поэтому данный принцип лежит в основе внутреннего корпоративного контроля.

Содержание данного принципа заключается в разработке и контроле процессов, обеспечивающих решение задач: 1) для клиента: минимизация стоимости обслуживания, по сравнению с усредненной стоимостью обслуживания в группе равнозначных банков, и повышение плановой прибыли путем дополнительной оптимизации его финансового плана и денежного оборота за счет использования банковских продуктов и услуг;

2) для банка: увеличение объема продаж банковских продуктов и услуг; структуризация клиентской базы и диверсификация банковских рисков.

2. Принцип реинжиниринга технологического уклада. Его суть заключается в применении отдельных принципов реинжиниринга для устранения наиболее существенных недостатков иерархических моделей систем управления банком: а) производство только стандартных банковских услуг и продуктов; б) ориентация только на ценовую конкуренцию; в) расчет на использование действующих технологий и сложившегося рынка и т.д. Эти недостатки могут быть устранены посредством применения реинжиниринга банковского бизнеса, в основе реализации которого лежит внедрение бизнес- процессной структуры управления банком, которая предполагает описание основных бизнес- процессов (процессов, приносящих добавочную стоимость) банка и формирование автономных бизнес-групп для выполнения всего цикла работ, предусмотренных планом реализации бизнес-процесса, и организацию взаимодействия между бизнес-группами. Реализация данного подхода происходит путем постоянного обогащения существующего технологического уклада новыми параллельными технологиями (которые параллельны существующему банковскому технологическому укладу), разрабатываемыми в Анке в порядке инноваций. Параллельные технологии как более прогрессивные, перспективные могут и должны постепенно вытеснять теряющий конкурентоспособность действующий технологический уклад без его радикального нарушения [1].

Решением данной задачи можно считать дополнение базовых принципов, например, организации обслуживания клиентов (проведение операций, удовлетворяющих отдельные их потребности в ходе обращения денежных средств) принципами, ориентированными на процессы, т.е. на удовлетворение потребностей клиентов в рациональной банковской технологии комплексного обеспечения обращения их денежных средств в течение определенного договором периода.

3. Принцип развития интеллектуального потенциала. Интеллектуальный потенциал банка определяется как гипотетическая мера профессиональных знаний, опыта и умений менеджмента банка. Сущность принципа развития интеллектуального потенциала заключается в невозможности восполнения или замещения недостатка профессиональных знаний, опыта и умений другими факторами при выработке рациональных решений в процессе управления банковской деятельностью.

Процесс снижения интеллектуального потенциала банка предопределяет снижение степени рациональности и обоснованности принимаемых решений, что проявляется в: а) неверных прогнозах тенденций развития рынка и банковской сферы; б) неоправданных рисках при кредитовании клиентов и инвестировании; в) нарушениях законодательных норм и требований Банка России; г) повторении банком собственных ошибок или общеизвестных ошибок других кредитных организаций.

Решающими для повышения интеллектуального потенциала банка являются следующие факторы: 1) повышение квалификации кадров; 2) отбор новых сотрудников; 3) накопление знаний, умений, навыков, опыта, их сохранения и включения в интеллектуальный багаж всех сотрудников банка.

Оценка и мониторинг интеллектуального потенциала также является составляющей внутреннего корпоративного контроля [3].

4. Принцип общеэкономической устойчивости. Проблема устойчивости порождена неустойчивостью финансового сектора после мирового финансового кризиса 2008 г., а также проблемами, существующими в реальном секторе экономики страны. Иными словами, «устойчивость банка» как категория выражает состояние кредитной организации в условиях существующей экономической среды и во многом определяется стабильностью последней. Поэтому под категорией общеэкономической устойчивости коммерческого банка понимается достижение им равновесного состояния на каждый конкретный момент времени, которое осуществляется за счет саморегулирования банка собственной деятельности, связанной с решением задач адаптации к внешним и внутренним условиям функционирования банка, которые включают, наряду с интересами собственников банка и его клиентов, цели развития экономики региона расположения и страны в целом.

Таблица 1 - Параметры организационно-технологического управления устойчивостью коммерческого банка, подлежащих внутреннему корпоративному контролю

Вид устойчивости	Организационно-технологические параметры управления устойчивостью		
Финансовая	Программно-целевое управление банком на основе финансово-экономических нормативов деятельности банка (внешних и внутренних), программирование стратегий деятельности банка	Мониторинг и анализ деятельности банка на основе балансовых уравнений, идентификация рисков, присущих банковской деятельности.	Текущая оценка экономических выгод, операционно-стоимостной анализ банка и трансфертное ценообразование
Организационная	Планирование деятельности банка: бизнес-стратегии и бизнес-планирование подразделений банка	Организационное построение банка (линейная, дивизионная, матричная структура, ориентация на услугу/клиента/территорию)	Развитие интеллектуального потенциала и управление человеческим капиталом: мотивация, материальное стимулирование, раскрытие инновационного потенциала
Функциональная	Специализация банка	Универсализация банка	
Коммерческая	Продуктовая политика банка и функционально-технологическая поддержка продуктового ряда банка	Проблемно-ориентированный менеджмент клиентуры банка и его развитие в инновационное направление деятельности банка на основе индивидуальных потребностей клиентов (рынка)	
Капитальная	Кредитно – инвестиционная политика банка	Эмиссионно-фондовая политика банка	

Под принципом общеэкономической устойчивости коммерческого банка понимается разработка и организация процессов, обеспечивающих управление совокупностью организационно-технологических параметров устойчивости банка. Данный принцип основывается на системно-ситуационном внутрибанковском регулировании,

осуществляемом на основе внутреннего корпоративного контроля, и постоянной адаптации организационно-технологических параметров устойчивости банка к требованиям его внешней среды.

Исходя из комплексного подхода к анализу факторов, влияющих на устойчивое функционирование коммерческого банка, предлагается группировка блоков организационно-технологического управления устойчивостью банка, подлежащих внутреннему корпоративному контролю (таблица 1).

Данная группировка является демонстрацией решения задач управления общеэкономической устойчивостью банка на основе системы организационно- и функционально-технологических параметров функционирования. Такой подход обеспечивает практическую реализацию системы отношений по управлению общеэкономической устойчивостью банка на основе совокупности организационно-технологических, функционально-технологических и аналитических регламентов (правил, порядков, процедур, инструкций, подлежащих внутреннему корпоративному контролю).

С помощью внутреннего корпоративного контроля можно контролировать финансовую устойчивость банка, а с помощью внешнего контроля - перспективность его развития. Каждая кредитная организация может позиционировать себя в соответствии с предложенной классификацией и определить актуальность, перспективность и целесообразность реализации того или иного механизма корпоративного контроля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Заварихин, Н.М. Совершенствование корпоративного управления в коммерческом банке [Текст] / Н.М. Заварихин, М.Н. Останин // Деньги и кредит. - 2007. - №2.
2. Радыгин, А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России [Текст] / А. Радыгин // Вопросы экономики. - 1999. - №8.

Овчинникова Оксана Петровна

Орловская региональная академия государственной службы
302028, г. Орел, бульвар Победы, 5а
Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и финансы»
Тел.: 8(4862) 73-48-50
E-mail: oovchinnikova@yandex.ru

Семенов Дмитрий Вячеславович

Орловская региональная академия государственной службы
302028, г. Орел, бульвар Победы, 5а
Аспирант кафедры «Экономика и финансы»
Тел.: 8(4862) 76-26-96
E-mail: Dmitriy600@yandex.ru

Е.Ю. ЗОЛОЧЕВСКАЯ

НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье автором предложены, в отличие от известных, мероприятия, способствующие развитию налогового планирования и потенциала развития региона и улучшению его финансового положения.

Ключевые слова: налоговый потенциал региона, финансовое положение, налоговая база.

In article by the author are offered, unlike known, the actions promoting development of tax planning and potential of development of region and improvement of its financial position.

Key words: tax potential of region, a financial position, tax base.

Совершенствование анализа налогового планирования и потенциала развития региона в налоговой системе Российской Федерации представляется, главным образом, в закреплении этих понятий, их особенности, структуры и методик расчета на общероссийском уровне. Особенная сложность здесь состоит в определении налогового потенциала региона, который рассчитывается некоторыми краями, республиками и областями, по самостоятельно разработанным формам и результаты анализа которых не представляют государственной ценности, так как является несравнимыми по составляющим с другими регионами России. На формирование и анализ налогового планирования и потенциала развития региона оказывают влияние внутренние и внешние факторы. Влияние внутренних факторов может корректироваться в ту или иную сторону в рамках региона, поэтому с позиций регионального анализа эти факторы являются наиболее важными. При определении состава этих факторов необходимо учитывать основные макроэкономические, социально-демографические и другие особенности региона. Рассмотрев и проанализировав ряд внутренних факторов, оказывающих наибольшее влияние на формирование налоговых доходов, налоговой нагрузки и величину налогового потенциала, можно придти к выводу, что достичь увеличения налогового потенциала с учетом фактора налогового планирования субъекта Российской Федерации можно посредством мер, представленных на рисунке 1 [1].

Также, для достоверной оценки налогового планирования и потенциала региона существенное значение имеет выявление масштабов теневой экономики, степени ее воздействия на формирование основных параметров налоговой системы, системы перераспределения доходов предприятий и населения, характер отношения налоговых органов с производителями и потребителями товаров и услуг. В настоящее время экономистами разработаны различные методы измерения теневой экономики, которые условно можно объединить в две группы: методы, используемые на микро- и макроуровнях, а также специальные методы (рисунок 2). Более достоверную оценку размерам теневой экономики дают прямые методы, которые используются на микроуровне.

Особый интерес для финансовых органов и, особенно, налоговых органов всех уровней управления должны вызывать специальные методы экономико-правового анализа, которые позволяют более эффективно применять специальные экономические и бухгалтерские познания в оценке масштабов теневой экономики. К примеру, экономико-математический инструментальный оценки объема недополученных налогов, основанный на эконометрическом оценивании кривых бюджетных поступлений. Проведенный комплексный анализ методов оценки скрытой экономической деятельности позволил предложить следующую их классификацию используемую на микроуровне: опросы или выборочные обследования; методы открытой проверки; специальные методы экономико-правового анализа, позволяющая более достоверно оценить масштабы теневой экономики.

Меры, способствующие увеличению налогового планирования и потенциала субъекта Российской Федерации

Меры по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятий и наращиванию их объемов производства и продаж

Меры по снижению задолженности плательщиков по налоговым платежам, наряду с реструктуризацией и списанием безнадежной задолженности

восстановление порядка открытия счетов недоимщиков для организаций, имеющих длительное время неснижаемую задолженность перед бюджетом и предоставление налоговым органам права беспорочного взыскания задолженности по платежам в бюджет должников с их дебиторов

организация на аукционах продажи налоговых долгов организации бюджету и ужесточение контроля за практикой осуществления расчетов за реализованную продукцию через счета специально создаваемых структурных подразделений и «третьих лиц»

Меры по совершенствованию налогового администрирования в виде фискальных усилий налоговых органов

совершенствование средств и методов работы с крупнейшими налогоплательщиками, включая организации в сфере естественных монополий, которые обеспечивают основную часть налоговых поступлений в бюджет. Для этого необходима разработка эффективных методов оценки отраслевых особенностей, а также выявления сокрытия налоговой базы в зависимости от организационных и отраслевых особенностей крупнейших налогоплательщиков

регламентированный информационный обмен обеспечит эффективность функционирования системы налогового администрирования, существенно сдерживающийся из-за большого объема трудоемких, ручных и рутинных операций, выполняемых работниками налоговых органов всех уровней

Меры по улучшению инвестиционного и инновационного климата

Меры по легализации бизнеса

в области экономических мер

предполагается оперативно оптимизировать систему доходов населения; упростить процесс регистрации субъектов хозяйственной деятельности и легализовать объекты собственности; осуществлять мероприятия по расширению доступа предпринимателей к нормативной документации

в сфере законодательных мер

законодательно определить понятия теневой экономики и коррупции, а также принять Закон «О противодействии коррупции»; внести поправки в НК РФ, определяющие механизм заключения соглашения между налогоплательщиком и ФНС с целью разрешения противоречий, вызванных налоговым законодательством, что позволит минимизировать риски возможного наложения штрафных санкций, не применяя различных способов перевода ресурсов в теневой оборот

в сфере организационных мер

обеспечить координации усилий государственных ведомств по снижению размеров теневой экономики; разработать единое информационное и методическое обеспечение для ведомств, задействованных в этих мероприятиях; обеспечить высокую эффективность контрольной деятельности путем обеспечения ее адресности и гласности; обеспечить широкое внедрение в контролирующих органах информационных систем поддержки принятия решений

в области информационных мер

повысить прозрачность расходования бюджетных средств, освещать конкретные примеры по пресечению хищений и нецелевому использованию бюджетных средств, проводить разъяснения гражданам и предпринимателям всех негативных моментов теневой экономики

Рисунок 1 – Меры, способствующие увеличению налогового планирования и потенциала субъекта Российской Федерации

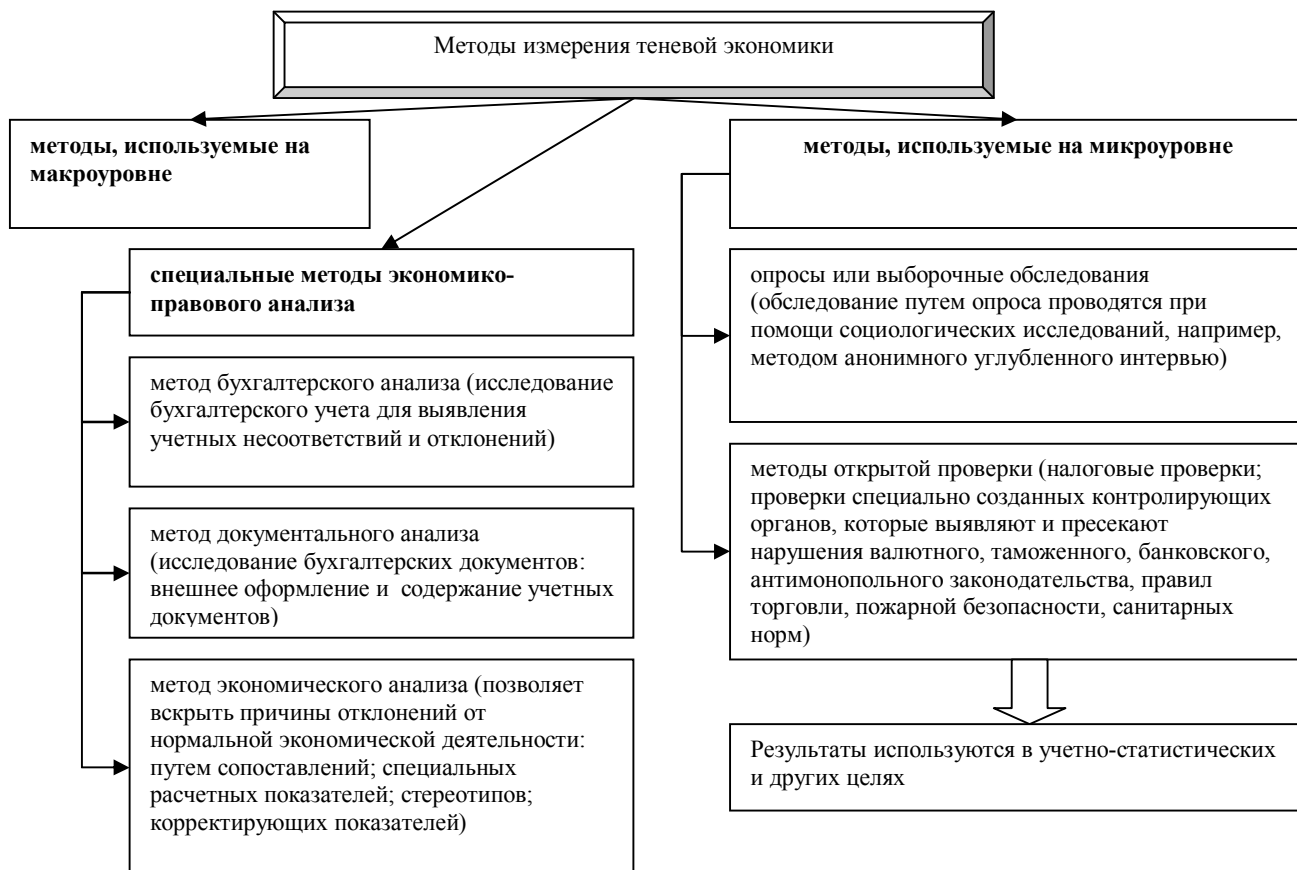


Рисунок 2– Методы измерения теневой экономики

Предлагаемые направления реализации механизма воздействия на теневые отношения будут способствовать значительному ослаблению остроты проблем теневой экономики. Другим потенциальным резервом увеличения доходов регионального бюджета должны стать дополнительные доходы, полученные в результате более активной работы по совершенствованию налогового администрирования, в том числе за счет взыскания существующей задолженности по налоговым платежам. Важной частью работы налоговых органов по обеспечению собираемости налоговых платежей в бюджет является обмен информацией с налоговыми и таможенными органами стран ближнего зарубежья, особенно для уменьшения возможностей ухода от уплаты налога на добавленную стоимость при осуществлении экспортно-импортных операций [3].

Анализ деятельности налоговых органов позволяет сделать вывод о том, что проблемы снижения налоговых неплательщиков приобретают в настоящее время все большую актуальность не только для регионов и муниципальных образований, но и для налоговых органов. Реализация на практике предлагаемых комплексных мер позволит повысить собираемость налогов и нацелить налоговую систему на выполнение задач обеспечения роста налогового потенциала субъектов Российской Федерации. Налоговая обеспеченность регионов является основной проблемой развития регионов на современном этапе проводимых экономических преобразований в стране. Решение рассматриваемой проблемы возможно посредством проведения субъектами федерации объективной и взвешенной региональной налоговой политики. В то же время проведение органами государственной власти соответствующих территорий налоговой политики, направленной на достаточное обеспечение регионов налогами, ограничивается положениями бюджетного и налогового законодательства.

Для развития и адекватного анализа налогового потенциала, а, в связи с этим, и улучшения финансового положения субъекта Российской Федерации, должны быть произведены следующие мероприятия (рисунок 3).

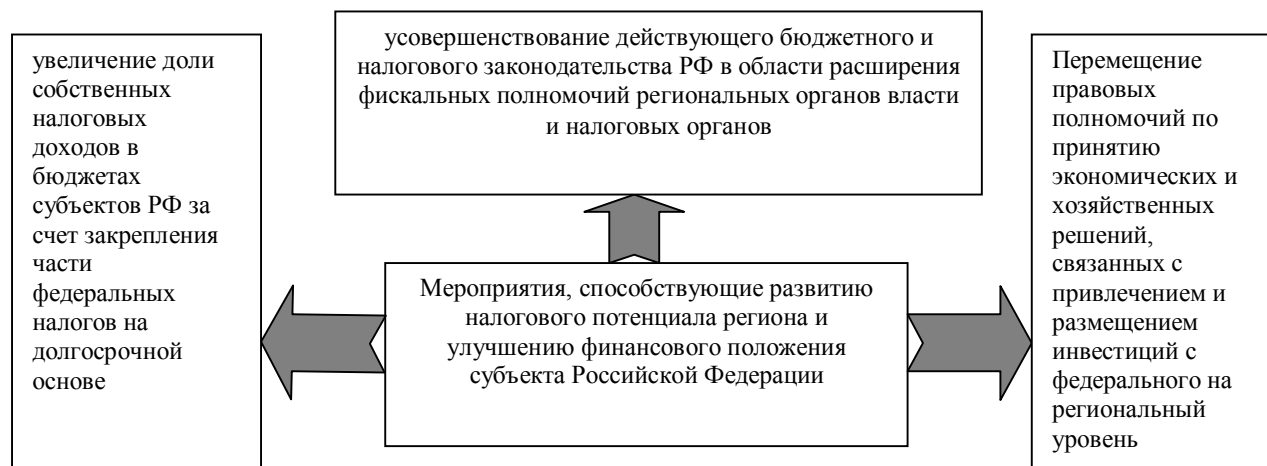


Рисунок 3 – Мероприятия, способствующие развитию налогового потенциала региона и улучшению финансового положения субъекта Российской Федерации

Исходя из данных рисунка можно утверждать, что оптимальным способом увеличения эффективности отечественной бюджетно-налоговой системы является увеличение степени ее децентрализации. Это, в свою очередь, должно достигаться в основном расширением полномочий субфедеральных властей в сфере налогового администрирования в сочетании с некоторыми шагами по перераспределению ряда доходных источников между бюджетами разных уровней [2].

Работа должна органично сочетаться в этом направлении с формированием качественно новой системы межбюджетных отношений, основанной на сбалансированном разграничении доходных и расходных бюджетных полномочий между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации, при котором объем доходных полномочий бюджетов субъектов Федерации должен полностью соответствовать объему полномочий по расходам, закрепленным за данным уровнем власти. При таком распределении планируемых доходов между бюджетами всех уровней представляется возможным повысить заинтересованность на каждом уровне бюджетной системы Российской Федерации за наиболее полный и своевременный сбор налогов, рост налогового потенциала, а также уменьшить значение перераспределительных процессов (нормативно-долевых дотаций, субвенций) и тем самым минимизировать встречные потоки финансовых средств.

Показатели налогового планирования и потенциала, собираемости налогов и сборов, а также методика расчета налоговой базы, на основе которых определяются задания по поступлению доходов в бюджетную систему, до сих пор не являются признанными экономико-статистическими показателями. Неопределенный статус этих показателей снижает эффективность налогово-бюджетного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Осипова, Е.С. Налоговый потенциал в системе налоговых отношений [Текст] / Е.С. Осипова // Налоги.- 2006.- №3.
2. Рошупкина, В.В. Дифференциация понятий налогового и финансового потенциалов [Текст] / В.В. Рошупкина // Успехи современного естествознания. - 2005. - №2

Золочевская Елена Юрьевна

Северо-Кавказская академия государственной службы

344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 70

Кандидат экономических наук,

доцент кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»

Тел.: 8(863)2407061

E-mail: rector@skags.ru

Н.А. ПОТАПОВА

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕРЕЗИДЕНТОВ ФИНЛЯНДИИ

В статье автором рассмотрено понятие «нерезидент» в целях налогового законодательства Финляндии, а также определены особенности налогообложения нерезидентов в этой стране.

Ключевые слова: нерезидент, налогообложение, юридическое лицо.

In article the author considers concept «non-resident» with a view of tax laws of Finland, and also features of the taxation of non-residents in this country are defined.

Key words: the non-resident, the taxation, the legal body.

Нерезидентами согласно законодательству Финляндии являются юридические и физические лица, действующие в одном государстве, но постоянно зарегистрированные и проживающие в другом.

Также это могут быть компании и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, или находящиеся в стране иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства.

Физическое лицо считается резидентом Финляндии, если оно имеет «постоянное жилье» или «место обычного проживания» в Финляндии или присутствует в Финляндии непрерывно в течение более шести месяцев. При этом кратковременные отлучки не нарушают «непрерывности» присутствия. Граждане Финляндии, покинувшие страну, продолжают считаться резидентами в течение трех полных календарных лет, если не докажут разрыва связей с ней [1].

Налоговые соглашения Финляндии с другими странами могут вносить коррективы в определение налогового резидента (если обе страны считают лицо своим резидентом), а также в ставки налогов у источника и т.д.

Нерезиденты облагаются налогом на доходы от источников в Финляндии. К доходам из финских источников относятся, в частности, зарплата за работу в Финляндии (ставка налога 35%), дивиденды, проценты и роялти от финских резидентов (ставка налога 28%), а также доход от реализации недвижимости в Финляндии и акций финских компаний, в которых более 50% активов составляет финская недвижимость.

Налоговые резиденты Финляндии облагаются налогом в Финляндии на свой всемирный доход. Доход физического лица-резидента делится на «заработанный доход» (зарплата, пенсия и др.) и «инвестиционный доход» (проценты и др.). «Заработанный доход» облагается налогом по прогрессивной шкале (максимальная ставка 31,5%), а «инвестиционный доход» - по плоской шкале (28%).

Кроме общенационального налога существуют и муниципальные налоги на доход физического лица, взимаемые по плоской ставке от 16% до 21%, в зависимости от муниципалитета.

Юридические лица считаются резидентами, если они зарегистрированы в Финляндии. Ставка корпоративного налога составляет 26%. К некоторым видам дохода, в частности, приросту капитала и дивидендам, применяются особые правила налогообложения. В частности, дивиденды, получаемые финской компанией от другой финской компании, по общему правилу освобождены от налога (но есть исключения). При распределении дивидендов финской компанией иностранному акционеру удерживается налог у источника по ставке 28%. Эта ставка может быть снижена международным налоговым соглашением [2].

Законодательство о контролируемых иностранных компаниях действует в Финляндии с 1995 года. В соответствии с этим законодательством, определенная доля дохода некоторых иностранных компаний подлежит налогообложению в составе дохода финских резидентов. «Контролируемая иностранная компания» определяется как иностранное юридическое лицо, «контроль» в котором принадлежит финским резидентам, и налог на доходы которого в стране местонахождения составляет менее $\frac{3}{5}$ соответствующего финского уровня налогообложения, если бы компания была финской. Однако при этом некоторые компании не считаются «контролируемыми иностранными компаниями» по определению. К таковым относятся: юридическое лицо, доход которого получен в основном от промышленной или производственной деятельности, а также деятельности по перевозкам, в стране его местонахождения; юридическое лицо, доход которого в основном получен от торговой и маркетинговой деятельности, которая напрямую обслуживает юридическое лицо, ведущее один из трех вышеуказанных видов деятельности, и которая в основном направлена на территорию страны местонахождения; и юридическое лицо, доход которого в основном получен от компании в рамках той же группы, резидентной в той же стране, что и данное юридическое лицо, и ведущей в этой стране один из вышеуказанных видов деятельности. Кроме того, не считается «контролируемой иностранной компанией» юридическое лицо, резидентное в стране, с которой у Финляндии имеется соглашение об избежании двойного налогообложения, при выполнении следующих условий:

- 1) юридическое лицо является резидентом той страны по условиям соглашения, и соглашение применимо к его доходам;
- 2) в той стране юридические лица подлежат обложению налогом на доход, не отличающимся существенно (в меньшую сторону) от корпоративного налога, который юридические лица платят в Финляндии, и данное юридическое лицо не пользуется специальными налоговыми льготами в той стране.

При вычислении «уровня налогообложения» иностранной компании (для сравнения с $\frac{3}{5}$ финского уровня) в расчет не принимаются дивиденды, полученные от другой «контролируемой иностранной компании», если они выплачиваются из доходов, которые уже были учтены для налогообложения в Финляндии. «Контроль» в компании считается принадлежащим резидентам Финляндии, если один или несколько резидентов прямо или косвенно владеют не менее чем 50% капитала или голосов в компании, либо имеют право на не менее чем 50% дохода от собственных средств компании [3].

Налогообложению в Финляндии подлежит та часть прибыли «контролируемой иностранной компании», которая соответствует доле владения резидента (вместе с его ассоциированными лицами) в компании, но только если эта доля составляет не менее 10%.

Здесь вновь в расчет не принимаются дивиденды, полученные от другой «контролируемой иностранной компании», если они выплачиваются из доходов, которые уже были учтены для налогообложения в Финляндии. Если сама «контролируемая иностранная компания» распределяет дивиденды резиденту, то они облагаются налогом лишь частично, а именно в той части, что превышает прибыль компании, уже включенную в налогооблагаемый доход акционера в текущем году или в предшествующие пять лет.

Доля в убытках «контролируемой иностранной компании» (если она получила не прибыль, а убыток) может быть отнесена резидентом-акционером на будущие периоды (в пределах пяти лет), но может зачитываться только против доли в прибыли той же компании.

Если «контролируемая иностранная компания» заплатила налог на доход за рубежом, этот налог принимается к вычету при исчислении налога, подлежащего уплате в Финляндии. При этом к вычету принимается лишь фактически уплаченный, а не «номинальный» налог (в случае наличия в той стране каких-либо налоговых льгот и т.п.), даже если с данной страной есть налоговое соглашение (в котором в принципе может быть предусмотрено иное). В любом случае размер вычета не превышает размера финского налога на тот же доход. При подаче своей налоговой отчетности резидент обязан отчитаться и по доходам «контролируемой иностранной компании». В июне 2008 года правительство Финляндии

внесло законопроект с поправками в действующее законодательство о «контролируемых иностранных компаниях». В случае принятия новый закон несколько сузит область применимости данного законодательства [1].

Согласно законопроекту, законодательство о «контролируемых иностранных компаниях» не будет применяться при выполнении следующих двух условий:

1) компания резидента в одной из стран Европейского экономического пространства (ЕЭП) или в стране, имеющей налоговое соглашение с Финляндией;

2) компания действительно физически присутствует в стране своей регистрации и ведет там подлинную коммерческую деятельность.

Есть некоторые исключения. В частности, освобождение не применяется к компаниям из стран, которые внесены в «черный список» Министерства финансов Финляндии или не осуществляют обмена информацией с финскими налоговыми органами, достаточной для установления факта «подлинной коммерческой деятельности». При этом, как предполагается, существующие в настоящее время освобождения от действия законодательства о «контролируемых иностранных компаниях» также сохраняют свое действие.

Далее, согласно законопроекту, филиалы в низконалоговых юрисдикциях будут рассматриваться на равных основаниях с компаниями в низконалоговых юрисдикциях. То есть такой филиал можно будет признать «контролируемой иностранной компанией», даже если сама компания, учредившая этот филиал, зарегистрирована в высоконалоговой стране.

Согласно законопроекту, доля владения в зарубежной компании, с которой начинается применение к резиденту законодательства о «контролируемых иностранных компаниях», будет существенно увеличена: с 10% до 25%.

Таким образом, финское налоговое законодательство предусматривает возможность включения дохода зарубежных низконалоговых компаний в налогооблагаемый доход резидентов Финляндии, контролирующих такие компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговая система Финляндии [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/nalog_sis_zarub_stran/page0012.asp
2. Особенности налоговой системы Финляндии [Электронный ресурс] / Режим доступа: Internet resource: <http://www.movetoitaly.ru/sub/podrobno/nalogo/>
3. Попова, Л.В. Налоговые системы зарубежных государств: учебное пособие [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, С.А. Алимов.- Орел: ОрелГТУ, 2007. – 342 с.

Потапова Наталья Анатольевна

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»,

зам. директора по воспитательной работе Юридического института

Тел.: (4862) 41-95-35

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

УДК 338.32

К.С. КРИВЯКИН

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены ключевые особенности системы организации эффективного использования производственной мощности предприятия. Разработана структурная модель системы, определены ее основные принципы, а также построен алгоритм организации эффективного использования производственной мощности предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: система, организация производства, производственная мощность, эффективное использование, производственные ресурсы.

In clause the key features of system of organization of an effective utilization of capacity of the enterprise are considered. The structural model of system is developed, the basic principles of formation of system are determined, and also the algorithm of organization of an effective utilization of capacity of the enterprise in modern conditions is constructed.

Key words: system, organization of manufacture, capacity, effective utilization, industrial resources.

Современное состояние экономики России и все существующие в настоящее время проблемы ставят предприятия, особенно крупные, перед необходимостью формирования производственной стратегии, соответствующей специфике и особенностям рыночной экономики, проведение взвешенной, обоснованной политики по выпуску продукции надлежащего качества и необходимых объемов, требуемых рынком.

Развитие рыночных отношений, необходимость адаптации предприятия к изменениям во внешней среде выдвигает на первый план решение проблемы организации эффективного использования производственной мощности. В современных условиях в рамках системы организации производства, важное место занимает деятельность по обеспечению эффективного использования производственной мощности, для организации которой целесообразно использовать системный подход, являющийся, в свою очередь, методологией исследования организационных процессов как единого целого с позиции системного анализа.

Системный подход представляет собой методологическое направление в науке, основная задача которого состоит в разработке методов исследования и конструирования сложно организованных объектов [1]. При этом следует иметь в виду, что системный подход не является каким-либо набором правил и методов решения задач, а рассматривается как инструмент исследования. Одним из основных положений системного подхода является использование категории «система» при исследовании объективных процессов и явлений. Системой называется объективное единство закономерно связанных друг с другом предметов или целое, состоящее из частей, упорядоченных по определенному закону или принципу [2].

Таким образом, систему можно рассматривать как определенную совокупность элементов, тесно связанных между собой, что позволяет определить целостность системы по отношению к другим системам. Эта взаимосвязь между элементами системы не является чем-то неизменным «закостенелым», а постоянно изменяется и совершенствуется под влиянием внешних воздействий. В свою очередь, изменение взаимосвязи означает изменение

процессов взаимодействия внутри системы, что влечет за собой совершенствование структуры системы и организационных форм ее функционирования.

Основываясь на вышеперечисленном, организацию эффективного использования производственной мощности можно рассматривать как «целостный» механизм, охватывающий связанные между собой элементы, которые взаимообуславливают и дополняют друг друга. С позиции теории систем, система организации эффективного использования производственной мощности представляет собой совокупность организационных форм (структур), методов (методик), процессов и правил их организации в пространстве и во времени, необходимых для обеспечения рационального сочетания взаимодействия элементов производственной мощности.

Вместе с тем, к сложным производственным системам относятся также комплекс функций и видов деятельности, осуществляемые на предприятии. Как единую сложную систему можно рассматривать всю деятельность предприятия, которая состоит из сети подчиненных менее сложных функциональных систем. Как функциональная система деятельность по организации эффективного использования производственной мощности, по мнению автора, представляет собой объединение организационно-технических факторов, механизмов и методов, определяющих создание условий для рационального сочетания в пространстве и во времени основных, обслуживающих и вспомогательных процессов, практическая реализация которых способствует оптимальной загрузке элементов производственной мощности.

По мнению автора, система организации эффективного использования производственной мощности является частью системы организации производства, определяет цели и задачи, связанные с внедрением изменений в содержание ее функциональных подсистем и в создании организационных процессов.

Следует отметить, система организации эффективного использования производственной мощности, как любая производственная система, под влиянием таких возмущающих воздействий как ужесточение требований потребителя к качеству продукции и к надежности процессов, изменяет свою структуру, что вызывает необходимость изменения процессов производства, методов их организации, средств мониторинга и контроля, совершенствуются также технологии производства и методы организации труда.

Методологической основой построения структуры системы организации эффективного использования производственной мощности, по мнению автора, является процессный подход, позволяющий реализовать принцип внутрипроизводственной кооперации для обеспечения организационной сопряженности процессов, осуществляемых в производственных подразделениях предприятия.

При реализации процессного подхода производственная система должна переориентироваться с функционального управления на управление процессами, составляющими содержание различных видов деятельности, выполняемых структурными подразделениями предприятия, обеспечивая их постоянное взаимодействие при решении задач рационального использования элементов производственной мощности.

Таким образом, процессный подход ориентирует на интеграцию процессов производства, что предполагает проектирование технологии не для конкретного изделия, а для системы (совокупности) взаимосвязанных процессов, каждый из которых может быть изменен при изменении требований потребителя к ассортименту, количеству и качеству продукции. При этом все процессы берут «входы» из одного или нескольких процессов и трансформируют их (добавляют ценность) для достижения желаемого «выхода», который является результатом осуществления взаимосвязанных процессов [3].

Все процессы, реализуемые в системе организации производства автор считает возможным разделить на две группы: процессы, связанные с планированием использования производственной мощности и процессы, обеспечивающие условия эффективного использования ее элементов.

Логика осуществления и взаимосвязь между процессами описана автором в виде алгоритма организации эффективного использования производственной мощности, приведенного на рисунке 1.

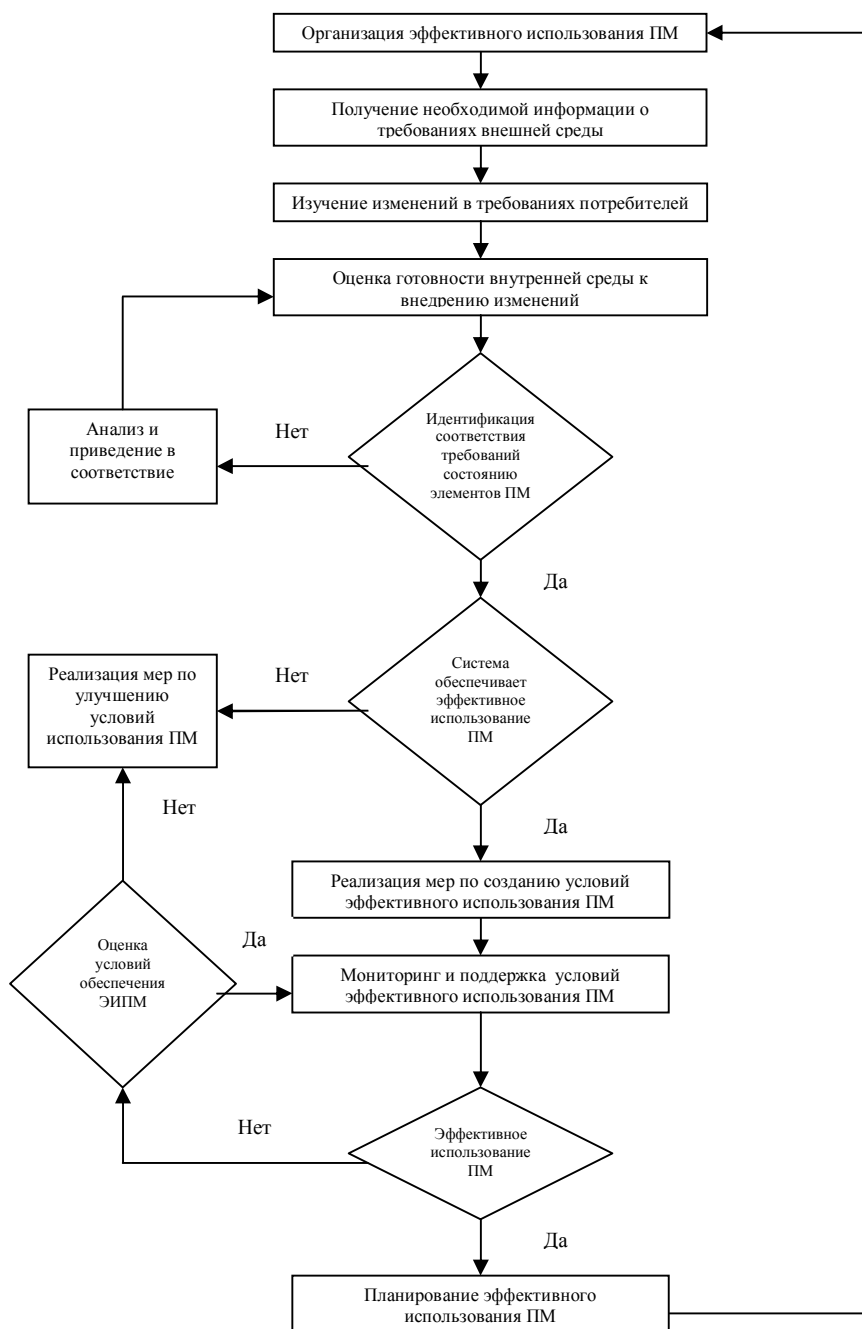


Рисунок 1 - Алгоритм организации эффективного использования производственной мощности

Таким образом, системное восприятие сути и содержания процессов позволяет представить деятельность по организации эффективного использования производственной мощности как систему взаимосвязанных и взаимообусловленных целей и задач, решаемых в рамках системы организации производства.

Принципиальными положениями, которые необходимо учитывать при формировании и структуризации системы организации эффективного использования производственной мощности являются следующие:

- организация эффективного использования производственной мощности может быть представлена как сложная динамическая система;

- основной целью системы организации эффективного использования производственной мощности является выпуск продукции соответствующего уровня качества и объема, требуемого рынком с учетом обеспечения гибкости производства;
- эффективное использование производственной мощности является сложно, многомерной проблемой, для решения которой целесообразно использовать преимущества системного и процессного подходов;
- системный подход позволяет объединить достижения различных областей научных знаний и эффективно применить их к решению конкретных задач организации эффективного использования производственной мощности предприятия;
- процессный подход позволяет интегрировать процессы, обеспечить сопряженность их целей и результатов, с учетом выполнения требований к количеству и качеству.

На основании вышеизложенного и основываясь на иерархии управления производством, автором сформулированы основные принципы формирования системы организации эффективного использования производственной мощности, охарактеризованные в таблице 1.

Таблица 1 – Принципы формирования системы организации эффективного использования производственной мощности предприятия

Принцип	Содержание принципа
1. Целостность системы	Функционирование системы обеспечивает взаимодействие элементов производственной мощности с целью выпуска продукции требуемого качества и в установленных объемах
2. Комплексность системы	Элементы производственной мощности являются взаимосвязанными и их использование обеспечивается деятельностью, осуществляемой взаимосвязанными производственными подразделениями
3. Гибкость системы	Обуславливает возможность приспособления внутренних условий использования производственной мощности к соответствующим изменениям условий внешней среды
4. Интеграция процессов	Обеспечивает сбалансированное использование производственной мощности за счет регулирования внутрипроизводственных резервов
5. Иерархичность структуры	Означает, что подсистема стратегического планирования использования производственной мощности определяет условия для эффективного использования ее элементов.
6. Автономность подсистем	Предполагает определенную самостоятельность условий, создаваемых для использования каждого элемента производственной мощности.
7. Экономичность и эффективность процессов	Создание и управление условиями эффективного использования производственной мощности способствует сокращению внутрипроизводственных потерь, уменьшению простоев оборудования и площади.

Для формирования системы организации эффективного использования производственной мощности использован процессный подход, позволяющий интегрировать процессы, связанные с созданием необходимых условий, идентифицировать их по элементам производственной мощности и распределить ответственность за их организацию между производственными подразделениями предприятия.

В рамках предложенной модели организации эффективного использования производственной мощности представлена как целенаправленная организационная деятельность, связанная с созданием и поддержанием необходимых условий, исключающих случайные и систематические нарушения, препятствующие нормальному осуществлению процессов в пространстве и во времени (рисунок 2)

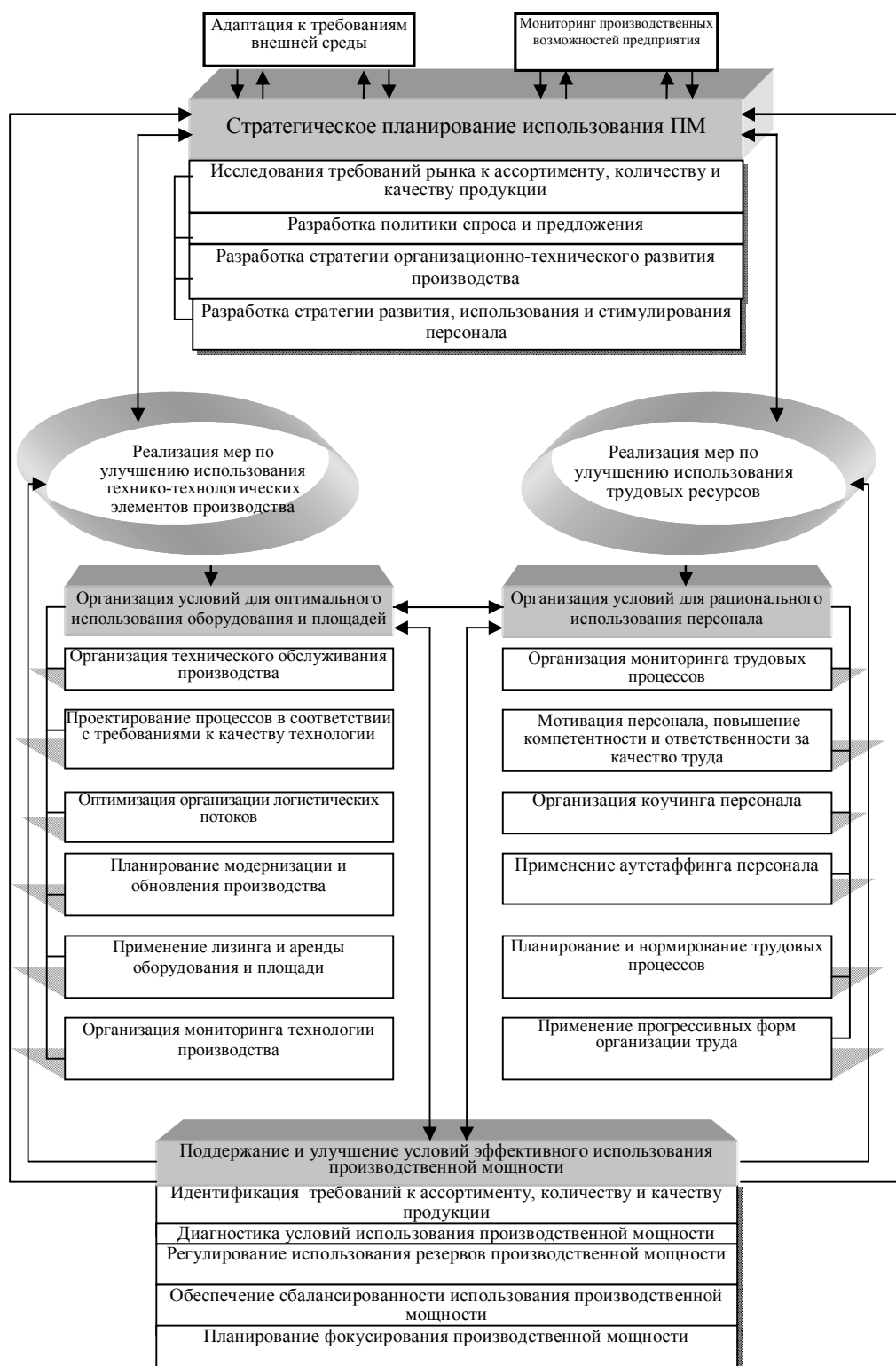


Рисунок 2 - Структурная модель системы организации эффективного использования производственной мощности предприятия

Исходными данными для формирования системы организации эффективного использования производственной мощности является конкретные элементы производственной мощности – основные фонды, кадровые и материальные ресурсы и вытекающая из них цель организации эффективного использования производственной мощности, которая должна быть согласована со стратегическими целями деятельности предприятия. Первым шагом формирования системы является согласование указанных данных и формулировка основной цели – организации эффективного использования

производственной мощности предприятия, реализация которой связана с созданием организационных условий для использования производственной мощности и обеспечения выпуска качественной продукции в необходимых объемах. Далее исходя из цели формулируются задачи реализуемые в системе организации эффективного использования производственной мощности, которые, по мнению автора, состоят в следующем:

1. Обеспечение сбалансированности использования производственной мощности производственных подразделений, что приведет к более рациональному использованию элементов производственной мощности предприятия.

2. Обеспечение оптимального использования резервов производственной мощности, в результате которой минимизируются простои и издержки, обеспечивается оптимальное сочетание различных видов функциональной деятельности.

3. Обеспечение фокусирования производственной мощности предприятия в зависимости от требований рынка по качеству и количеству выпускаемой продукции.

4. Определение рациональной схемы взаимодействия всех участников процессов использования элементов производственной мощности предприятия.

На следующем шаге определяются условия, необходимые для организации эффективного использования производственной мощности предприятия.

При построении модели комплексной системы организации эффективного использования производственной мощности необходимо руководствоваться совокупностью производственных процессов, с учетом, что данные процессы состоят из большого числа операций, переходов и осуществляются в различных подразделениях предприятия. Причем каждый процесс может отличаться от предыдущего и последующего как по форме организации, так и по содержанию, а также по длительности, месту выполнения, субъекту и характеру объектов производства. Следовательно, при построении модели необходимо учитывать определенную последовательность процессов, функционально-информационные связи между ними и имеющиеся возможности производства. В целом система организации эффективного использования производственной мощности представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных технических, информационных, организационных и экономических процессов и видов деятельности, определяющих наличие соответствующих условий, поддержание их и своевременное внесение изменений в содержание организационных процессов, обеспечивающих реализацию условий на предприятии.

Таким образом, предложенная модель системы организации эффективного использования производственной мощности позволит предприятию на основе имеющейся информации о производственных возможностях и потребностях рынка, выработать мероприятия по созданию оптимальных условий использования оборудования, площадей, повышения качества технологии и квалификации кадров, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей и дальнейшей интенсификации производственных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Франчук В.И. Основы построения организационных систем / В.И. Франчук. М.: Экономика, 1991.
2. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием / О.Г. Туровец. М.: ИНФРА-М, 2006. – 520с.
3. Четвертаков И.М., Принципы эффективной организации систем / М.И. Четвертаков, В.П. Четвертакова. - Организатор производства. - 2009. -№3 (42) - С.9-12.

Кривякин Кирилл Сергеевич

Воронежский государственный технический университет
394026 г. Воронеж, Московский пр., 14
Аспирант кафедры «Экономики, производственного менеджмента
и организации машиностроительного производства»
Тел.: 8-908-141-58-66
E-mail: brad@bk.ru

Г.Г. СПИРИДОНОВ

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В РОССИИ

Оценка эффективности федеральных целевых программ занимает центральное место в процессе обоснования, выбора и принятия к исполнению той или иной целевой программы. Большинство федеральных целевых программ оценивается с точки зрения экономической эффективности. Оценка социального эффекта от реализации федеральных целевых программ как правило не ведется. Этот эффект является неучтенным в балансах, однако не становится от этого менее значимым. Формирование национального сознания является выгодным вкладом в светлое будущее конкретного человека, социума и страны в целом.

Ключевые слова: оценка, целевая программа, экономическая эффективность.

The estimation of efficiency the Federal target programs takes the central place during a substantiation, a choice and acceptances to execution of this or that target program. The majority of the Federal target programs is estimated from the point of view of economic efficiency. The estimation of social effect from realization of the Federal target programs as a rule is not conducted. This effect is not considered in balances, however does not become from it less significant. Formation of national consciousness is the favorable contribution to the light future of the concrete person, society and the country as a whole.

Key words: an estimation, the target program, economic efficiency.

Федеральные целевые программы, в осуществлении которых участвует Российская Федерация, представляют собой увязанный по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития России.

Целевые программы являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного воздействия на его социально-экономическое развитие и должны быть сосредоточены на реализации крупномасштабных, наиболее важных для государства инвестиционных и научно-технических проектов, направленных на решение системных проблем, входящих в сферу компетенции федеральных органов исполнительной власти [1].

Оценка эффективности реализации федеральных целевых программ занимает центральное место в процессе обоснования, выбора и принятия к исполнению той или иной целевой программы. При всех прочих благоприятных характеристиках программы она не будет принята к реализации, если не обеспечит частичное возмещение вложенных денежных средств и других капиталов. Определение возможности достижения вышеназванных результатов при осуществлении реальных инвестиционных вложений со стороны государства является основной задачей оценки любой федеральной целевой программы. Указанная задача является достаточно сложным и ответственным этапом при принятии решений, связанных с инвестированием, что усугубляется следующими обстоятельствами.

Во-первых, инвестиционные вложения не могут осуществляться только в разовом порядке вследствие их больших размеров. Они неоднократно повторяются в период реализации любой федеральной целевой программы.

Во-вторых, получение запланированных результатов от реализации в связи с длительностью сроков осуществления федеральных целевых программ (как правило, более трех лет) имеет относительно вероятностный характер и длительную протяженность по времени.

В третьих, в связи с длительностью сроков реализации федеральных целевых программ в процессе их осуществления весьма вероятны изменения внешней среды, что в итоге может привести к существенным отклонениям фактических результатов от расчётных. Например, недостаточное финансирование и прекращение всесторонней поддержки федеральной целевой программы со стороны государства может привести к досрочному прекращению ее реализации.

Оценка эффективности реализации большинства федеральных целевых программ сводится к обоснованию результатов и эффективности программных мероприятий, которые должны удовлетворять требованиям по качеству и полноте информации, комплексности, раздельной оценке результативности и эффективности программных мероприятий, вариантности программных мероприятий, этапности реализации программных мероприятий.

Обязательность означает представление информации по всем установленным показателям, характеризующим результативность и эффективность программных мероприятий. Комплексность означает требование обоснования предлагаемого программного мероприятия с финансовых, социальных, технических, экологических и экономических позиций. Раздельная оценка результативности и эффективности означает необходимость представления самостоятельного обоснования каждого из этих параметров.

Под результативностью понимается степень достижения конечных целей за счет реализации конкретного программного мероприятия. Под эффективностью понимается абсолютная и сравнительная экономическая выгодность реализации программного мероприятия.

Вариантность предполагает представление по каждому программному мероприятию альтернативных способов его реализации, а также вариантов его финансирования, отличающихся по размеру необходимых средств. Этапность предполагает представление каждого программного мероприятия в виде последовательно выполняемых этапов достижения конечной цели мероприятия. Варианты реализации программных мероприятий могут отличаться по техническим решениям (использованию альтернативных видов технических средств, применению альтернативных технологий и т.п.), по объемам и источникам (бюджетные средства, кредиты и т.п.) требуемых финансовых ресурсов, по времени реализации. Рассмотрение различных вариантов реализации программных мероприятий не должно являться самоцелью. Задачей является отбор того варианта программного мероприятия, который позволит достигнуть цели с наименьшими затратами ресурсов или в более короткие сроки.

При оценке потребности в средствах, необходимых для финансирования выполнения программных мероприятий, руководствуются следующими положениями:

- рассматривать возможности финансирования программного мероприятия не только за счет средств бюджетов всех уровней, но и за счет средств других источников (займы, кредиты, средства частных предприятий и т.д.);
- из всех возможных вариантов финансирования программного мероприятия отбирается тот вариант, который требует минимального размера средств для достижения цели мероприятия;
- предпочитать тот вариант, который требует наименьшей доли финансирования за счет средств бюджетов всех уровней.

Предложения по использованию средств бюджетов всех уровней должны обосновываться невозможностью или невыгодностью использования средств других (внебюджетных) источников, что должно быть подтверждено соответствующими расчетами.

Для обоснования необходимости выделения средств из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации на целевое программное решение поставленной проблемы целесообразно использовать прогноз последствий, ожидаемых в случае непринятия данного решения. Указанное обоснование должно включать нормативы, по которым осуществлялся расчет финансовых средств, а также сравнение с аналогичными проектами в части объема финансирования. В связи с предъявляемыми требованиями по

обоснованности бюджетного финансирования разработчики программных мероприятий должны иметь достаточно четкие представления о реальных возможностях бюджетов всех уровней и ресурсах внебюджетных фондов, которые могут быть задействованы для финансирования [2].

По каждому программному мероприятию даются конкретные количественные и качественные оценки социальных, экономических и других результатов реализации этих мероприятий. По каждому мероприятию разработчики должны дать две экспертные оценки достижения цели. Первая оценка должна определить, насколько предлагаемое мероприятие исчерпывает поставленную цель и как достигается поставленная цель по годам (этапам) реализации. Вторая оценка должна определить как (в какой степени) влияет это мероприятие на достижение общей цели. Такая оценка должна производиться государственным заказчиком при наличии первой оценки и использоваться для отбора приоритетных программных мероприятий. Ожидаемые результаты программного мероприятия должны выражаться в конкретном и измеряемом виде по направлениям (социальные, экологические, экономические).

Социальные последствия выражаются качественными и количественными параметрами, характеризующими изменение исходной демографической ситуации, здоровья и трудоспособности населения в зоне реализации программного мероприятия, а также перечень и масштабы работ по социальной реабилитации населения.

Экономические последствия выражаются качественными и количественными параметрами, характеризующими повышение экономического и финансового потенциалов территории, находящейся в зоне реализации программного мероприятия, а также возможный экономический ущерб от непринятия предлагаемого программного мероприятия.

Результативность программного мероприятия понимается как мера соответствия его ожидаемых результатов поставленной цели, степень приближения к этой цели и позитивные воздействия на экономическую, социальную, демографическую и другие ситуации в зоне реализации программного мероприятия.

Цель программного мероприятия вне зависимости от его ориентации должна предполагать достижение конкретных измеряемых результатов.

По каждому мероприятию разработчики дают две экспертные оценки достижения цели. Первая оценка должна определить, насколько предлагаемое мероприятие исчерпывает поставленную цель и как достигается поставленная цель по годам реализации программы. Вторая оценка должна определить как влияет это мероприятие на достижение общей цели программы. Такая оценка производится государственным заказчиком при наличии первой оценки и используется для отбора приоритетных программных мероприятий.

Ожидаемые результаты программного мероприятия выражаются в конкретном и измеряемом виде по направлениям.

Экономическая эффективность определяется как соотношение возможного ущерба от социальных, экономических и других последствий и затрат на реализацию мероприятия. При этом необходимо четко вычлнить роль именно предлагаемого мероприятия в сокращении ущерба.

Результаты расчета экономической эффективности представляются в виде совокупности следующих показателей:

- расчетная величина предотвращенного в результате реализации программного мероприятия экономического ущерба;
- размер затрат на реализацию программного мероприятия;
- отношение величины предотвращенного ущерба к размеру затрат на реализацию программного мероприятия (процентов).

Прямая экономическая эффективность программных мероприятий определяется как соотношение экономии (прямого эффекта) от реализации программного мероприятия и затрат на его реализацию [3].

Прямой экономический эффект программного мероприятия может возникнуть в связи

с использованием более выгодных (более дешевых) по сравнению с используемыми в настоящее время или по сравнению с предложенными в других программах технических, организационных и финансовых решений, обеспечивающих достижение одного и того же результата.

Результаты расчета прямой экономической эффективности программных мероприятий представляются в виде совокупности следующих показателей:

- размер экономии от реализации программного мероприятия;
- размер затрат на реализацию программного мероприятия;
- отношение размера экономии (прямого эффекта) от реализации программного мероприятия к размеру затрат на это мероприятие (процентов).

Эффективность большинства федеральных целевых программ России оценивается на основании фактических количественных оценок целевых индикаторов ежегодно в процентах по следующей формуле:

$$\Theta = \left[1 - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{(x_i - x_{факти})}{x_i} \right] \times 100\%,$$

где:

n - количество целевых индикаторов;

x_i - планируемое значение i -целевого индикатора;

$x_{факти}$ - фактическая количественная оценка i -го целевого индикатора [4].

Главное преимущество целевых программ заключается в том, что они всегда завязаны на конкретные результаты. Однако существующий порядок формирования федеральных целевых программ и управления ими трудно назвать оптимальным. Принятые методики разработки программ зачастую позволяют не закладывать в них четко сформулированных показателей эффективности и целевых индикаторов. Большинство федеральных целевых программ оценивается именно с точки зрения экономической эффективности. Оценка социального эффекта не ведется или ограничивается расчетом нескольких общих показателей. Сложность заключается в том, что измерить общественное сознание в общепринятых единицах нельзя. Данный эффект является неучтенным в балансах, однако не становится от этого менее значимым. Наоборот, формирование национального сознания является выгодным вкладом в светлое будущее конкретного человека, социума и страны в целом. Возникает необходимость создания универсальной методики оценки эффективности федеральных целевых программ не только с точки зрения экономической, но и социальной эффективности. Создание такой методики позволит значительно облегчить процесс обоснования, выбора и принятия к исполнению той или иной федеральной целевой программы России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. Пер. с англ. [Текст] / М. Бромвич. – М.: Инфра-М, 1996. – 432 с.
2. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия [Текст] / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2001 – 382 с.
3. Серов, В.М. Инвестиционный менеджмент [Текст] / В.М. Серов. – М.: Инфра-М, 2000 – 271 с.
4. Воронцовский, А.В. Инвестиции и финансирование: методы оценки и обоснования [Текст] / А.В. Воронцовский. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1998 – 528 с.

Спиридонов Геннадий Геннадьевич

Орловский государственный технический университет

302020, г. Орел, Наугорское ш., 29

Ассистент кафедры «Предпринимательство и маркетинг»

Тел.: (4862) 41-44-89

E-mail: sgg13@mail.ru

Ю.Г. РОДИНА

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ И КЛАССИФИКАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ВИДОВ АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг как вид производственной деятельности является актуальным направлением развития российской промышленности. Одна из значимых проблем в этом вопросе связана с экономическим обоснованием его содержания и классификацией основных видов. В статье предлагаются методические основы принятия такого решения.

Ключевые слова: аутсорсинг, управление, промышленность, предприятие, менеджмент, управленческие решения по аутсорсингу

Outsourcing as a kind of industrial activity is an actual direction of development of the Russian industry. One of significant problems in this question is connected with an economic substantiation of its maintenance and classification of principal views. In article methodical bases of acceptance of such decision are offered.

Key words: outsourcing, management, the industry, the enterprise, management, administrative decisions on outsourcing

Отличительным признаком развития современной экономической науки является возникновение в научном языке новых терминов, заимствованных из зарубежных научных источников. Например, сегодня консультирование принято называть консалтингом, внутренняя отчетность предприятия называется сегментарной, а наставничество есть коучинг. В таком положении дел есть свой смысл, во многом употребление того или иного термина обусловлено целями. К примеру, если речь идет о структуре промышленного предприятия, то чаще используют понятие «подразделение промышленного предприятия», если же речь идет о поиске путей повышения эффективности деятельности предприятия через совершенствование его учетной системы, то употребляют термин «центры ответственности».

В этой связи не является исключением и аутсорсинг. Он по своему содержанию не является принципиальным ноу-хау для экономики. Его появление обусловлено развитием принципов специализации и разделения труда. Объектом научных исследований аутсорсинг стал в 80-90-х гг. прошлого века, о чем свидетельствуют многочисленные публикации, часть из которых посвящена построению различных моделей построения оптимальных стратегий, связанных с аутсорсингом, в других же затронуты возможные аспекты использования аутсорсинга в деятельности промышленного предприятия.

В российской научной среде отношение к аутсорсингу нельзя назвать однозначным. Ряд авторов стараются избегать его употребление, некоторые вовсе считают применение этого понятия методологической ошибкой. Справедливости ради необходимо заметить, что в уважаемых энциклопедических изданиях трактовки этого термина нет. В зарубежных же изданиях под аутсорсингом понимают следующее. «Аутсорсинг (outsourcing - «втекающий извне/снаружи») - оказание услуг или снабжение продукцией внешними поставщиками или производителями для уменьшения издержек» [3].

В международной бизнес-практике этот термин определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности внешней организации («третьей стороне»). Прототипом таких отношений является римский институт *location-conductio* (договор найма) и институт личного найма в дореволюционном гражданском праве [2].

В то же время в научной экономической литературе дано множество определений понятию аутсорсинга. Однако все они имеют единое сходятся в одном. Аутсорсинг есть

передача неких процессов и функций предприятия сторонним организациям. Причем, речь идет как о долгосрочных договорах, так и о краткосрочных работах.

Встречаются и другие термины, связанные с аутсорсингом по сути определяемой им деятельностью. Например, *shrinking* - сокращение, сжатие организации; *downsizing* - уменьшение организации; *deleyering* -ограничение числа уровней управления; *spin off* - выделение единиц бизнеса или «отстегивание» структуры, экстернализация - передача контроля за выполнением какой-либо функции компании, специализирующейся в этой сфере [1]. Однако из всех наиболее близкими по значению к понятию аутсорсинга являются термины субконтракция и кооперация.

В отличие от практики применения термина «производственная кооперация» в советской России, сегодня это понятие встречается все реже, в основном в связи с сельским хозяйством. Хотя в глоссарии терминов, опубликованных Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН) в 1983 году, производственная кооперация трактуется как «отношения между предприятиями..., базирующиеся на долговременной общности интересов», может включать предоставление лицензий, создание предприятий или производственных линий; развитие новых видов технологий и предоставление информации, относящейся к этим видам технологий; производство, маркетинг, совместные проекты или совместная заявка на подряд. Термин «кооперация» был применим также и к разделению труда внутри предприятия. Существовали межцеховая, внутрицеховая внутрибригадная межисполнительная и другие формы кооперации труда.

Еще одним близким по значению к аутсорсингу современным термином является субконтракция как способ организации производства, использующий разделение труда между заказчиком (контрактором) и субконтракторами (поставщиками) (в аутсорсинге тоже используется этот принцип). В соответствии с принятой в практике терминологией к субконтракции относят следующие виды производственной деятельности:

- изготовление и поставка заказчику компонентов и комплектующих машинотехнической продукции, производимых в соответствии с международными (российскими) стандартами и поставляемых большими партиями (например, крепежные изделия, упаковочный материал и др.);

- изготовление и поставка узлов и отдельных деталей (изделий), производимых по спецификациям заказчика и поставляемых ему, как правило, в ограниченных количествах и в строго определенные сроки;

- проектирование, изготовление и поставка заказчику узлов, блоков и отдельных деталей (изделий) в соответствии с согласованным техническим заданием.

В России создано ЗАО «Межрегиональный Центр производственной субконтракции и партнерства», действующее на принципах всеобщего менеджмента качества (TQM), располагающей внедренной системой менеджмента качества в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2000. Такие центры созданы в настоящее время во многих субъектах Федерации, ряд из них объединились в Национальное Партнерство развития субконтракции. В настоящее время сформирован информационный канал для установления взаимодействий промышленных предприятий – «Биржа субконтрактов». Поддержка бизнеса путем развития субконтракции (субконтрактинга) предусмотрена законодательством многих регионов России (в их числе: Московская, Свердловская, Волгоградская, Кировская, Саратовская, Пермская и др. области, Удмурдская республика, республика Башкортостан, Санкт-Петербург и др.).

Классическое понимание субконтрактной системы организации производства подразумевает наличие головного предприятия - «контрактора» и множества малых и средних предприятий - «субконтракторов». Определение субконтрактинга, приведенное в официальных документах Генеральной Дирекции Предпринимательства Европейской Комиссии, гласит: «Промышленный субконтрактинг может быть определен как сделка, по которой предприятие, называемое «субконтрактором», уполномочено другим предприятием, называемым «главным контрактором», обеспечивать последнее товарами и услугами,

которые он будет использовать для своих собственных коммерческих целей, часто, но не всегда, инкорпорируя эти товары или услуги в свое общее целое» [1].

В дополненном и расширенном виде, в таблице 1 представлена сравнительная характеристика рассмотренных терминов.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика кооперации, аутсорсинга и субконтрактации

Критерий	Кооперация	Аутсорсинг	Субконтрактация
Принцип	Взаимодействия строятся на принципе разделения и специализации труда		
Субъекты взаимодействия	Преимущественно предприятия, конструктивно связанные между собой в процессах технологического разделения труда	Разные во всех отношениях предприятия	В основном малые производственные предприятия и производители комплектующих
Цели взаимодействия	Обеспечение производства покупными комплектующими	Получение стратегических конкурентных преимуществ (чаще соотношение «цена-качество»)	Решение тактически задач (чаще производство комплектующих по спецификациям контрактора)
Управление	Управление со стороны заказчика отсутствует	Возможно управление и контроль качества готового продукта и процесса его производства	
Соотношение понятий между собой	Устаревшее понятие	Включает в себя субконтрактацию	Является частным случаем промышленного аутсорсинга

Таким образом, аутсорсинг по смысловому значению заменяет собой термин «производственная кооперация». Субконтрактация же является частным случаем аутсорсинга.

Теперь необходимо остановиться на методических проблемах классификации аутсорсинга.

Классификация форм и видов аутсорсинга, также как и однозначное трактование самого термина, не является сегодня устоявшейся. В научной литературе предлагается множество классификаций. В частности, институт аутсорсинга выделяет такие классы, как аутсорсинг бизнес-процессов (BPO – business process outsourcing) производственный аутсорсинг;; аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг). Дж. Б. Хейвуд выделяет такие его виды, как максимальный или полный аутсорсинг, частичный или выборочный, совместный, промежуточный, трансформационный аутсорсинг, аутсорсинг совместных предприятий [1]. В литературе предлагается деление по многим критериям, например, аутсорсинг типологизируется как производственно-оперативный, управленческий и ресурсный; либо по предметному критерию – на аутсорсинг производственных процессов, бизнес-процессов, познавательных процессов и знаний; либо по объему передаваемых функций – на полный, частичный, совместный, промежуточный, трансформационный аутсорсинг и т.д. [2,3]

Рассмотрим более подробно наиболее существенные виды аутсорсинга.

Некоторые авторы подчеркивают принципиальную разницу между аутсорсингом бизнес-процессов, производственным аутсорсингом и аутсорсингом услуг, состоящую в том, что в аутсорсинг передается не отдельный какой либо вид работ или функций, а законченный бизнес-процесс. Некоторые авторы предлагают включить в аутсорсинг бизнес-процессов выполнение: финансовых и бухгалтерских функций (finance and administrative outsourcing); расчета заработной платы (payroll outsourcing); кадрового делопроизводства и прочих часто повторяющихся, рутинных HR бизнес-процессов (HR outsourcing); транзакционных процессов закупок (procurement processes); обработки возмещений по страховым случаям (insurance processes); процессов, связанных с ипотечным кредитованием (mortgage processes);

телемаркетинга и call-центра и пр. [2] На самом же деле, согласно методологическим принципам проведения классификаций, это совершенно разные классы явления.

Представляется более целесообразным выделять не производственный аутсорсинг, а промышленный, и не аутсорсинг информационных технологий, а аутсорсинг услуг. Данные поправки позволяют более точно сформулировать названия классов. В частности, аутсорсинг информационных технологий предусматривает полную или частичную передачу специализированным предприятиям работ, связанных с информационными технологиями и информационной поддержкой бизнеса: обслуживание сетевой инфраструктуры, проектирование автоматизированных бизнес-систем с дальнейшим их сопровождением и развитием, формирование корпоративных баз данных, их размещение на серверах и др. Как следует из сказанного, по своему предмету IT-аутсорсинг является частным случаем аутсорсинга услуг, хотя и появился раньше всех остальных. Поэтому его нельзя воспринимать как отдельный класс аутсорсинга.

Промышленный аутсорсинг более широкий класс, чем производственный аутсорсинг. В него могут быть включены случаи продажи части своих подразделений другим компаниям и дальнейшее взаимодействие с ними уже в рамках аутсорсинга.

В таком классе как «промышленный аутсорсинг» необходимо выделить два вида – производственно-технологический и научно-технический аутсорсинг.

Последний вид аутсорсинга является относительно новым в отечественной науке. Он связан с инновационной деятельностью предприятия, которая, в свою очередь, определяет возможность предприятия занять лидирующие позиции на рынке. Известно, что на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах приходится от 80 до 95 % прироста ВВП. Этот вид аутсорсинга предполагает привлечение сторонней компании для выполнения операций, связанных как с поиском и/или разработкой совершенно новых технологий, продуктов и услуг, так и с разработкой и внедрением улучшающих технологических инноваций [2].

Очень широко распространен логистический аутсорсинг. Аутсорсерами на этом рынке предлагаются как аутсорсинговые решения в области отдельных задач, так и комплексные логистические решения для любого предприятия (услуги по координации движения товарного потока, информационные, консалтинговые, финансовые услуги и т. д.).

Сегодня об аутсорсинге говорят и в банковском секторе. В частности, некоторые авторы выделяют интеллектуально-креативные особенности технологии аутсорсинга, относя к ним: предпроектные работы, проектирование и контроль за ним и внедрением со стороны руководства фирмы-заказчика, психологический аспект принятия решения по аутсорсингу, использование общесистемных условий распространения аутсорсинга, а также предпосылки его оптимизации и определение границ целесообразности для различных сфер деятельности, отбор исполнителей проекта аутсорсинга на основе тендера [1].

Существует и такой вид аутсорсинга, как аутсорсинг персонала или аутстаффинг (от англ. *outstaffing*, от *staf* - кадры, штат служащих) [3]. Он связан с накоплением компетенций и предполагает временный перевод сотрудников и активов в организацию-аутсорсера с целью разработки новых систем и создания надежной базы знаний и навыков. В большинстве случаев, при аутстаффинге компания, предоставляющая персонал, не отвечает за качество деятельности сотрудника, передаваемого в аутстаффинг, следовательно, несет минимальную ответственность и риски. Однако, качество деятельности сотрудника зависит не только от предыдущего опыта, от профессиональных решений и наработок компании, берущей сотрудника в аутстаффинг. Несомненно, что компетенции кандидата оцениваются компанией-провайдером в основном по формальным критериям. Руководство же компании, заказывающей сотрудника, не уделяет должного внимания детальной проработке заключаемого договора и оговариванию ответственности и рисков. Поэтому нередко кандидат, в отношении которого заключается аутстаффинговый договор, не обладает заявленными компетенциями на ожидаемом уровне, а его потенциальный работодатель занимается не тем, что заявляет.

С принципиальных позиций существенных отличий аутстаффинга от аутсорсинга нет, лишь более низкие по размеру и значению риски, а стоимость услуг в расчете на прибыль значительно более высокая. Точнее говоря, аутсорсинговые сделки на современном рынке более развиты, чем аутстаффинговые. Поэтому, в аутсорсинге, кроме прописанных в договорах основных параметров, оговариваются и конкретные перечни предоставляемых услуг, определяемых аутсорсером на основе анализа проекта и собственного опыта. Кроме того, подробный анализ деталей будущей работы позволяет разработать и предложить заказчику несколько вариантов, в том числе и специалистов, в зависимости от количества проектов, их масштабов, финансовых возможностей [1].

В литературе присутствуют и другие, иногда экзотические предложения, например, некоторые авторы считают, что доверительное управление может быть видом аутсорсинга. Еще одним сравнительно новым видом является аутсорсинг в виде субброкерского обслуживания на фондовом рынке. Мелкие брокеры как аутсорсеры, отказываясь от определенного вида бизнес-процессов, становятся оптовыми клиентами крупных [2]. Кроме того, выделяют еще внутренний и внешний аутсорсинг для компаний, подвергающихся реструктуризации, причем к внутреннему относят централизацию функций в аппарате управления, создание отдельного филиала компании.

Кроме указанных классов и видов аутсорсинга целесообразно в зависимости от объема передаваемых аутсорсеру функций выделить полный и частичный аутсорсинг. Полный состоит в том, что фирме-аутсорсеру целиком передается штат сотрудников и их функций, относящихся к основной деятельности промышленного предприятия (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) с передачей полной ответственности за их выполнение. Частичный заключается в том, что конкретные функции или части бизнес-процессов передаются аутсорсеру, а ряд взаимосвязанных функций выполняется самостоятельно. Наиболее распространена передача функции управления второстепенными бизнес-процессами, а инновационные направления разрабатывают свои специалисты [1].

Нужно сказать, что большинство из предлагаемых классификационных схем произведено с нарушением основных принципов проведения таких научных работ. Известно, что классификация представляет собой распределение предметов по группам (классам), при котором каждый класс имеет свое постоянное, определенное место. Классификация образует развернутую систему, где каждый член деления вновь делится на новые члены, разветвляясь на множество классов [3]. Это требование не выполняется, когда для классификации берется не одно, а несколько совершенно разных оснований.

Классификация может проводиться по существенным признакам (естественная) и по несущественным признакам (искусственная). Для того чтобы деление исследований имело практическую ценность необходимо брать не случайные, а существенные, определяющие признаки, от которых зависят другие признаки. Целью классификации является систематизация знаний, поэтому она имеет относительно устойчивый характер и сохраняется более или менее длительное время. Кроме того, классификация образует развернутую систему, где каждый член деления вновь делится на новые члены, разветвляясь на множество классов.

Как следует из вышесказанного, в качестве признаков классификации необходимо избрать такую их систему, которая могла бы позволить однозначно трактовать содержание выделяемых классов. Предлагается следующий вариант классификации аутсорсинга (рисунок 1).

Выбор той или иной формы аутсорсинга во многом зависит от условий функционирования конкретного предприятия или организации.

Некоторые виды аутсорсинга могут пересекаться между собой, а также в некотором сочетании быть взаимодополняемыми, поэтому в организации их можно применять одновременно в сочетании друг с другом.

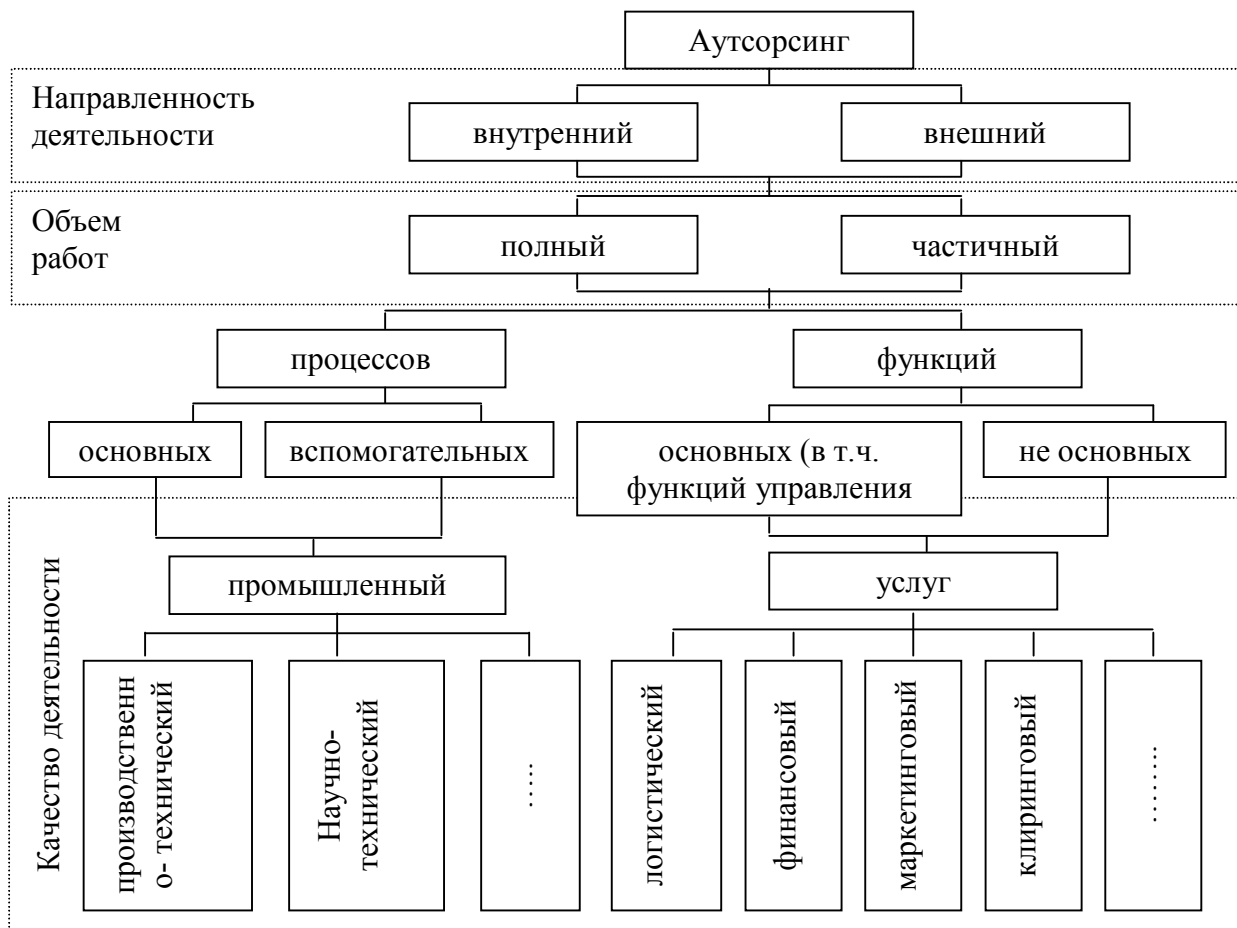


Рисунок 1 – Классификация аутсорсинга

В рамках аутсорсинга могут осуществляться различные стратегические и оперативные решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента [Текст] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА, 2009. – 320 с.
2. Руснак А.В. Услуги по производству высокотехнологичной продукции - возможности аутсорсинга [Электронный ресурс] / А.В. Руснак // Управление в России: зачем мы нужны миру: материалы всероссийской конференции. – 2002. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m73/26.htm>
3. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер. - 2006. – 190 с.

Родина Юлия Геннадьевна

Орловский государственный технический университет
 302020, г. Орел, Наугорское ш., 29
 Аспирант кафедры «Предпринимательство и маркетинг»
 Тел.: 8 (4862) 762249
 E-mail: market@ostu.ru

Д.С. ТИМОШЕНКО

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭФФЕКТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ФИНАНСОВЫЕ ГАРАНТИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКОГО РЫНКА

В статье рассмотрены современные проблемы государственного регулирования туризма, как развивающейся высокодоходной индустрии экономики Российской Федерации. Определены механизмы взаимодействия основных участников туристского рынка Российской Федерации. Приведены авторские рекомендации эффективного государственного регулирования на основе опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: туризм, экономика, управление, финансовые гарантии.

We consider the modern problems of state regulation in tourism, as developing highly remunerative industry of economy of the Russian Federation. The mechanisms of interaction of the main players in the tourist market of Russia are defined. We also result the recommendations to the effective state regulation.

Key words: tourism, economy, management, financial guarantees.

Основной целью туристской деятельности является извлечение прибыли. Индустрия туризма в своем развитии опирается на сферу оказания услуг. Отсюда следует, что число рисков и нарушения прав потребителей туристского продукта значительно больше, чем в других видах коммерческой деятельности. Сами по себе финансовые гарантии не могут являться эффективным рычагом управления туризмом, так как характер оказываемых услуг различными предприятиями исследуемой сферы дифференцируется как по объемам оборотных средств, масштабам производства, географическим компонентам, так и по различному характеру оказываемых населению услуг. Механизмы управления и контроля туристской деятельности в Российской Федерации на всех этапах ее реализации формируются на основе собственного опыта России как единой дестинации и как игрока мирового туристского рынка. В ближайшем будущем индустрия туризма в Российской Федерации может стать настолько же прибыльной и эффективной, насколько сегодня высокодоходны инвестиционные вложения в нефтегазодобывающие и перерабатывающие отрасли. На протяжении многих десятилетий туризм оказывает колоссальное влияние на развитие исторических, политических, финансовых и социально-экономических явлений во всем мире. В связи с активным развитием туристской сферы и выходом на мировой рынок только в начале 90-х годов XX века, механизмы управления туристской деятельностью в Российской Федерации до сих пор продолжают формироваться. Внешняя торговля в настоящее время является одним из важнейших секторов российской экономики, так как именно она определяет динамику многих макроэкономических параметров.

Всего за первое полугодие 2009 года, в соответствии с данными Ростуризма и Росстата, из Российской Федерации выехало чуть более 14 млн. туристов, что на 10% меньше, чем показатель за аналогичный период прошлого года, который составлял более 15,5 млн. туристов. Количество прибытий в Россию также сократилось с 11,1 млн. до 9,9 млн. туристов по первому полугодию 2008 и 2009 годов соответственно, что составляет 11% разницы в численности въехавших граждан. С туристскими целями за первое полугодие 2009 года выехало 3,8 млн., что на 23% меньше показателя за аналогичный период 2008 года - 4,9 млн. Количество иностранных граждан, въехавших в Российскую Федерацию с целью туризма за первое полугодие 2009 года составило приблизительно 753 тыс. человек, что на 15% меньше аналогичного показателя 2008 года в 889 тыс. человек.

В рамках программы обеспечения конкурентоспособности российского туристического продукта на внутреннем и международном рынках, повышения его качества

и доступности, Федеральным Агентством по Туризму запланировано на 2010-2012 годы увеличение экспортных туристских услуг до 1250,0 млрд.руб., с 796,3 млрд. руб. за 2008 год и 913 млрд. руб. за текущий год; увеличение доли туризма в ВВП Российской Федерации до 3,2 % к 2012 году от 2,7% за 2008 год и 2,8 за текущий 2009 год.

Задача Правительства РФ в данной ситуации создать условия для дальнейшего развития внешнеэкономических связей и их эффективного использования в целях повышения конкурентоспособности экономики и стандартов жизни населения. Предстоящее вступление Российской Федерации в мировое экономическое сообщество требует разработки актуального и эффективного законодательства о туризме и унификации порядков предоставления туристских услуг, схем продвижения национального туристского продукта. Отсюда следует, что законодательная база, регулирующая сферу туризма в России, должна определять высокий уровень качества и контроля производства, продвижения, реализации, совместно с цивилизованным потреблением туристских услуг, служить опорой развитию индустрии отечественного туризма, как мощного внешнего и внутреннего экономического сектора Российской Федерации. В соответствии со статьей седьмой директивы Европейского союза от 13 июня 1990 г. № 90/314/ЕЕС «О комплексных турах, путешествиях и организованном отдыхе» в Российской Федерации был разработан механизм финансовых гарантий, предназначенный для защиты прав потребителей туристских услуг. Суть данной статьи состоит в том, что после ее вступления в силу все страны, входящие в ЕС, должны в своем законодательстве предусматривать нормы, гарантирующие возврат денежных средств туристов в случае банкротства или неплатежеспособности туроператора. Также нормы, направленные на защиту прав потребителей туристских услуг, содержатся в Директиве ЕЕС от 5 апреля 1993 года «О недобросовестных условиях в контрактах с потребителями». Требования к контракту на туристские услуги определяются Директивой ЕЕС № 90/134 от 13 мая 1995 года «Типовой контракт, подлежащий подписанию между туристским агентством и клиентом» [1]. С введением механизма финансовых гарантий в июне 2007 года и новой редакции закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» стало обязательным ежегодное предоставление финансового обеспечения для туроператоров - банковскую гарантию или страхование ответственности. Размер гарантий для операторов внутреннего туризма был определен в 500 тыс. руб., для деятельности в сфере международного туризма - в 5 млн. руб. в 2007 году. С 2008 года размер финансовых гарантий для предприятий туризма, осуществляющих международную деятельность, был увеличен и составлял:

- 10 миллионов рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма;
- 500 тысяч рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего туризма;
- 10 миллионов рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего и международного туризма [2].

Получившей финансовую гарантию компании присваивается номер в Едином федеральном реестре туроператоров, который ведет Федеральное агентство по Туризму (Ростуризм). В июне 2007 года в реестр было внесено около 1,3 тыс. компаний, в 2008 - около 4,4 тыс. Большинство туроператоров выбрали страхование ответственности.

По оценке Российского Союза Туриндустрии, туроператоры выплатили страховым компаниям за время существования финансовых гарантий (период 2007-2008 гг.) более 400 млн. руб., тогда как страховые компании выплатили туристам порядка 30-40 млн. руб., то есть приблизительно 10% от отчислений со стороны туроператоров.

В первый год действия механизма финансового обеспечения страховка обходилась туроператорам в среднем в 1,2-1,5% от размера гарантии, тем самым к июню 2007 года общая сумма сборов составила примерно 78-97,5 млн. руб. В 2008 году, в связи с увеличением размера финансовых гарантии и низкой убыточностью этого вида страхования,

страховщики увеличили вилку при определении тарифа до 0,96-1,5%. Объем сборов в данном сегменте рынка, таким образом, достиг 422,4-660 млн. руб.

В 2008 году после банкротства туроператоров «Де Тур» и «Вояж Люкс», чьих финансовых гарантий оказалось недостаточно для покрытия ущерба, причиненного клиентам, остро стал вопрос о принятии эффективных мер регулирования деятельности туроператоров и увеличения их ответственности. В условиях финансово-экономического кризиса 2008 года было предложено увеличить и дифференцировать размер финансового обеспечения для туроператоров. Подобные меры должны были предотвратить случаи невыполнения обязательств со стороны туроператоров. 1 июля 2009 года в «Российской Газете» были опубликованы поправки к статье 17 Федерального закона № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Согласно ей изменяется размер финансового обеспечения для туроператоров и не может быть менее:

- 500 тысяч рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего туризма;

- 10 миллионов рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере въездного туризма;

- 30 миллионов рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, в случае, если денежные средства, полученные ими от реализации туристского продукта, составляют не более 100 миллионов рублей по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, представленным или опубликованным в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, применяющих упрощенную систему налогообложения;

- 60 миллионов рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, в случае, если денежные средства, полученные ими от реализации туристского продукта, составляют не более 300 миллионов рублей по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, представленным или опубликованным в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- 100 миллионов рублей - для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере выездного туризма, в случае, если денежные средства, полученные ими от реализации туристского продукта, составляют свыше 300 миллионов рублей по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, представленным или опубликованным в соответствии с законодательством Российской Федерации [4].

Юридические лица, намеренные осуществлять туроператорскую деятельность в сфере выездного туризма и ранее не осуществлявшие такую деятельность, должны иметь финансовое обеспечение в размере не менее 30 миллионов рублей. Помимо установки размера финансового обеспечения для туроператоров, в статье 17 устанавливается срок подачи обновленных финансовых гарантий в срок не более 60 дней со дня вступления в силу данного Федерального Закона. В противном случае Ростуризм уполномочен исключить данные о туроператоре, не предоставившем или не в срок предоставившем список необходимых документов, из единого федерального реестра. Поправки относительно увеличения уставного капитала операторов в текст закона внесены не были. Данные меры призваны обеспечить прозрачность экономической деятельности туроператоров, т.к. определение размера финансовых гарантий формируется из годового оборота туроператорской компании. Сторонники (руководители Ассоциации Туроператоров России), активно поддержали законопроект, однако противники (РСТ, Торгово-Промышленная палата, региональные объединения туроператоров) данных поправок неоднократно в своих заявлениях подчеркивали, что закон направлен не столько на защиту прав туристов, сколько на увеличение финансовой нагрузки на турбизнес в пользу страховщиков и вытеснение малого бизнеса с туроператорского рынка. С учетом того, что размер финансовых гарантий увеличился, многие региональные туроператоры не смогли предоставить соответствующее финансовое обеспечение. 749 организаций было исключено из единого реестра. Это не

означает, что руководители данных организации прекратили свою деятельность. Многие из них открыли новые предприятия, а также переориентировали свой профиль.

Количество туроператоров, зарегистрированных в Едином федеральном реестре, снизилось менее чем на 7% по сравнению с показателем на 25 мая 2008 года, когда общее количество туроператоров составляло 4535. По данным Ростуризма по состоянию на 25 сентября 2009 года общее количество туроператоров в Реестре составляло 4248, в том числе работающих в сфере внутреннего туризма - 1811. В сфере международного туризма количество туроператоров, работающих на въездном и выездном направлениях, составляло 976 и 1461 соответственно. Из них финансовое обеспечение в размере 100 млн. рублей получили 37 туроператоров, 60 млн. рублей - 44 туроператора, 30 млн. рублей - 1380 туроператоров и 10 млн. рублей - 976 туроператоров. Договор страхования гражданской ответственности в качестве способа финансового обеспечения избрал 4221 туроператор, банковскую гарантию исполнения обязательств - 27 туроператоров. При ознакомлении с расчетами и экономическими обоснованиями базовых страховых тарифов с учетом установления новых объемов финансового обеспечения, становится очевидным объем вложений предприятий туроперейтинга в страховые компании (таблица 1).

Таблица 1 - Размеры страховых тарифов по страхованию гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта.

Наименование страхового риска	Размер страхового тарифа
Ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора о реализации туристского продукта, повлекшее причинение реального ущерба туристами и (или иным заказчиком) для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма или международного и внутреннего туризма	2,4025
Ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора о реализации туристского продукта, повлекшее причинение реального ущерба туристами и (или иным заказчиком) для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего туризма	2,0530

Очевидно, что высокие ставки финансового обеспечения помимо ухода с рынка несостоятельных и неконкурентоспособных туроператоров, могут способствовать развитию мошенничества в кругах недобросовестных предприятий туризма, которые намеренно могут занижать объемы годовых денежных оборотов. Под сомнение ставится и эффективность изменения финансовых гарантий для въездного туризма, так как иностранные туристы заключают договоры со своими турфирмами, а, следовательно, не могут требовать компенсаций от туроператоров Российской Федерации. С другой стороны, с развитием e-booking или электронного бронирования, все большую популярность приобретают случаи бронирования и оплаты клиентами туров напрямую у отечественных туроператоров с помощью сети Интернет.

Минимальный порог финансовых гарантий, увеличившийся с 10 млн. до 30 млн. руб. может гарантировать большему количеству туристов выплату компенсаций по договорам, но, с другой стороны, 30 млн. руб. может быть также недостаточно для всех клиентов одного обанкротившегося туроператора. Не прописана в поправках к Федеральному Закону и ответственность турагентского сектора индустрии, который продвигает и реализует туристский продукт. На сегодняшний день между Ассоциацией Туроператоров России и Всероссийским Союзом Страховщиков обсуждается вопрос о возможности привлечения менеджеров и руководителей турфирм (как операторов, так и агентов) к ответственности. В связи с увеличением размера финансового обеспечения многие игроки, особенно представители регионального бизнеса, могут покинуть туристский рынок. Возможна и другая модель развития, при которой более активно пойдут процессы слияния и поглощения компаний. Уже сегодня в Российской Федерации происходит создание деловых альянсов,

внедрение новейших технологий и телекоммуникаций, активизируется участие других секторов экономики, растёт присутствие представителей туристского бизнеса других стран. По данным Аналитической группы M&A - Intelligence журнала «Слияние и Поглощение», в сфере гостиничного бизнеса, досуга и туризма за 2008 год произошло 8 крупных сделок, которые составили 2,11% от общего количества сделок по отраслям. Средняя величина транзакции сферы гостиничного, туристского бизнеса и досуга составила 95, 46 млн. долл. Стоит отметить, что бесспорным лидером в процессах слияния и поглощения на сегодняшний день остается сфера финансов. С учетом динамики развития сферы туризма, внешних инвестиций, а также зависимости мелких предприятий туризма от крупных игроков, эти показатели могут измениться в сторону увеличения количества сделок слияния и поглощения в сфере туризма в Российской Федерации. Это, в свою очередь, может оказать отрицательное воздействие на культурный уровень и сохранение национальной идентичности, а также привести к возможной монополизации туристского рынка России [2].

Правительству Российской Федерации рекомендуется:

- принять меры по содействию в формировании положительного образа Российской Федерации, как привлекательной туристской дестинации, для развития взаимовыгодного международного сотрудничества;

- активно стимулировать потребительский спрос на внутренний туристский продукт;

- совместно с Высшей Школой повысить эффективность уровня профессионального туристского образования, посредством повышения квалификации преподавательского состава, наравне с этим обеспечить студентов туристских ВУЗов производственной базой для практической подготовки;

- законодательно упорядочить ответственность турагентского сектора (как руководителей, так и менеджеров) за непредоставление / несоответствующее предоставление туристских услуг\$

- изменить подход к страхованию туристского продукта: рекомендовать страховать каждый тур отдельно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международные стандарты обслуживания для предприятий гостиничной индустрии [Текст] / Н.Ю. Володоманова, М.А. Морозов, А.Н. Умнов. - М.: ИПФ «Галер», 2001. - 104с.
2. Организационно-правовые основы туристского и гостиничного бизнеса.: Нормативно-правовые документы [Текст] / Под. ред. В.Н. Акишина, И.В. Гончаровой, А.И. Клебанова, Н.Д. Малахаткиной. - М. «Финстатинформ», 1998. – 380 с.
3. Рябиков, С.Ю. Агентские отношения во внешнеэкономических связях [Текст] / С.Ю. Рябиков. - М., 2002. - 356 с.
4. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в редакции от 05.02.2007 № 12-ФЗ) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/136248/>

Тимошенко Диана Сергеевна

Российский Новый Университет

105005, г. Москва, ул. Радио, 22

Ассистент кафедры «Управления и инновационных технологий

в туризме и гостиничном бизнесе»

Тел. +79507510758, +79036829652

E-mail: artemideus@gmail.com

КОНЦЕПЦИЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Статья посвящена развитию теории и практики сбалансирования с позиции равновесного развития смешанной экономики предприятий, функционирование которой характерно в условиях рыночных методов хозяйствования. Актуальность состоит в разработке теоретико-методических основ обеспечения равновесного и устойчивого развития смешанного хозяйства, а также методов принятия рациональных хозяйственных решений на всех уровнях хозяйственной иерархии. На основании аналитических сопоставлений автор излагает и раскрывает сущность инновационного потенциала экономики, определяемого сложными механизмами взаимодействия производительных сил и производственных отношений и его влияние на уровень сбалансированной системы показателей предприятий.

Ключевые слова: смешанное хозяйство, параметры равновесия, хозяйствующие сегменты, оптимальное равновесие, домашнее хозяйство, саморегуляция, государственно-частный сектор, инновационный потенциал, инновационная технология, инновационно-активные предприятия.

The article is devoted to theory and practice development of balancing from a position of equilibrium development of mixed economy of enterprises, which functioning is characteristic especially in the conditions of market managing. The urgency of offered work consists in working out theoretical and methodological bases of securing balanced and steady development of mixed economy, and also methods of making rational economic decisions at all levels of economic hierarchy. On the basis of analytical comparisons the author states and reveals the essence of innovative potential of economy, defined by difficult mechanisms of interaction of both productive forces and industrial relations, and its influence on the level of balanced system of ratio of enterprises.

Key words: the mixed economy, balance parameters, managing segments, optimum balance, housekeeping, self regulation, state-private sector, innovative potential, innovative technology, the innovative-active enterprises

Теория общего экономического сбалансирования всегда находилась в центре внимания исследователей. Однако в современных условиях она нуждается в серьезных дополнениях, в связи с образованием новых типов и форм хозяйственных систем, в особенности с учетом появления смешанного хозяйства, не укладывающегося в привычные рамки хозяйственных форм.

Этот тип хозяйственного устройства нуждается в дополнительных исследованиях, так как развивается по особым экономическим законам. Требуются дополнения в теорию равновесия, разработанную отечественными учеными, в особенности создателем всеобщей организационной науки А.А. Богдановым, который и ввел в научный оборот понятие «смешанных систем», иногда еще называемых «звездными» [1].

Обеспечение стабилизации экономики на основе сбалансированности не только отдельных отраслей народного хозяйства, но и всей новой структуры экономики, возникшей в связи с формированием рыночных форм самодействия структурных элементов, появлением неопределенности и случайных процессов - эта задача требует разработки специфических научных подходов к руководству экономикой, с опорой на испытанные и уже апробированные методы принятия научных решений и прежде всего на принцип оптимальности.

Многообразие секторов смешанной экономики не недостаток, а ее преимущество перед другими формами хозяйственных организаций. Это многообразие не сводится только к наличию государственного и частного секторов, а включает целый ряд других образований – государственно-кооперативных, государственно-частных, муниципальных, страховых и пенсионных фондов, домашних хозяйств и др. Устойчивость и стабильность требуются для самосохранения и саморазвития всех секторов народного хозяйства, достигаемого путем

государственного регулирования в сочетании со свободной хозяйственной самоорганизацией [3].

Это жизненно необходимо для поступательного развития в условиях развертывания рыночных отношений, порождающих неопределенность и случайные процессы, ведущие к экономическим колебаниям. В условиях трансформации экономических отношений особенно важно сочетание детерминированных и вероятностных методов принятия решений, ибо в противном случае смешанная экономика вообще не может реализовать себя.

Рассмотрение равновесного развития с позиций оптимальности - это качественно иной подход в современной экономической науке, который должен стать главной опорой государственного управления. Подобное рассмотрение не есть нечто принципиально новое, но внесение существенных дополнений в анализ равновесного развития представляет собой наиболее существенный вклад в принятии решений. Этот анализ есть поиск путей саморазвития экономики и достижения социально-экономического оптимума как конечной цели развития общественного производства.

Равновесие в сфере экономики исследуется с самого основания экономической науки.

Еще в 20-30-х годах тщательно разработали теорию равновесия Н.Д. Кондратьев [2] рассматривает способы преодоления колебательных процессов как барометр динамического развития.

В рыночной экономике связующим звеном между секторами являются возвратно-возмездные отношения на основе взаимного обмена или взаиморасчетов. В то же время эти сектора не могут изолироваться от управляющего воздействия государственных органов, которые задают целевые установки и предохраняют экономику от распада на независимые звенья.

Относительно новое в авторском подходе заключается в вычислении удельного веса главных секторов смешанной экономики, в раскрытии регулирующих механизмов, которые пересекаются во взаимодействии регуляторов рынка, связанных с возможностью «свободной комбинаторики» элементов (товаров или услуг), в выявлении тесной связи, обозначаемой связью элементов по принципу «цепной связи», которая регулируется самым слабым звеном во взаимодействии системы.

Взаимосвязь сегментов смешанной экономики весьма своеобразна. Помимо обменных процессов, которые трудно учесть, в любой рыночной среде должна присутствовать принудительная сила общественной власти - прежде всего управляющие органы, задающие целевые параметры длительного действия.

На структурной пирамиде смешанной экономики «верхним» этажом стоят управляющие органы, которые должны закрепить за собой управляющие воздействия, подчинив себе целевую стадию принятия решений. Государство, если оно руководствуется интересами населения, должно принимать именно долгосрочные решения, определяя перспективы развития экономики в целом.

Без воздействий управляющих органов экономика не сможет выйти из экономического кризиса, а потому они должны активно включаться в рыночную среду и заниматься предпринимательством. Инициатива должна исходить от управляющих органов, «нижние» этажи не могут получать предпринимательскую ренту без одобрения управляющих органов.

Государственная направляющая сила заключается не только в непосредственных государственных предприятиях, но и в смешанных государственно-частных и государственно-кооперативных образованиях. Лишь при таком подходе государственное предпринимательство может принести плодотворный результат.

Оптимальное равновесие смешанной экономики предопределяется управляющими параметрами и обменными процессами между экономическими укладами и секторами, и выглядит следующим образом (рисунок 1).

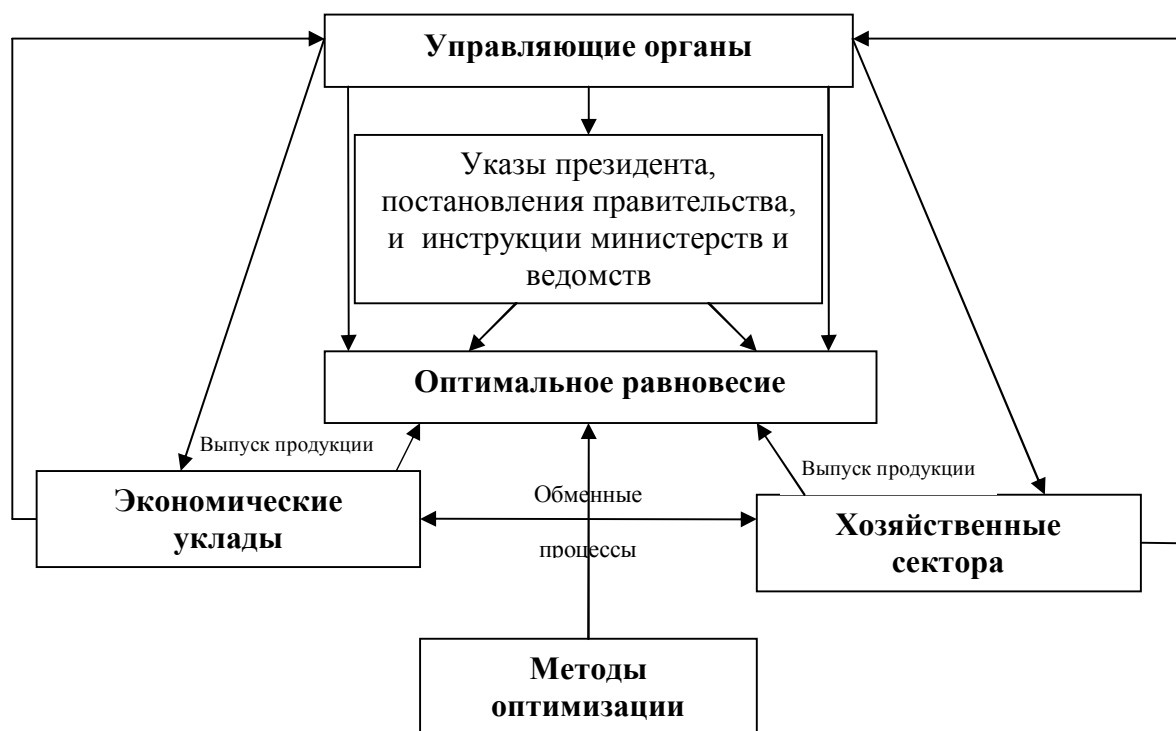


Рисунок 1 - Общая схема оптимального равновесия

Достижение оптимального равновесия в смешанной экономике невозможно без обменных процессов и экономических параметров.

На рисунке указаны структурные уровни оптимального равновесия. Как бы ни различались смешанные системы, обязательно должен быть верховный уровень регулирования, на котором разрабатывается целевая стадия руководства экономикой.

Предметом особой заботы государства является разработка целевых параметров, удерживающих все рыночные сегменты в рамках единой экономики. Целевая функция государственной политики в условиях наличия смешанных систем как раз и создает единое геополитическое пространство, сдерживая, а в ряде случаев и применяя власть против «растаскивания» стержневых экономических секторов и крупных укладов от единого экономического центра. Единая смешанная экономика характеризуется следующими признаками:

- регулируется в общем и целом из экономического центра, который имеет свою целевую функцию, увязывающую в единый блок целевые функции отдельных секторов, направляя их в единое русло;
- оптимальное равновесие достигается благодаря согласованности принятия решений из единого центра и ответной реакции отдельных секторов и экономических укладов, на уровне предприятий центров ответственности;
- необходимы как горизонтальные связи, обеспечивающие взаимодействие экономических укладов и единичных хозяйств на возмездно - возвратной основе, так и вертикальные связи, сплачивающие разрозненные хозяйственные единицы в единый комплекс взаимодействующих элементов.

Смешанная экономика представляет собой качественно определенную, внутренне противоречивую и взаимодействующую во всех своих элементах систему связей. При этом каждый элемент в системе рассматривается как часть единого целого, как своеобразная «подсистема», функции и поведение которой зависят не только от свойств данного элемента, но и от свойств системы в целом.

Своеобразие смешанной экономики можно рассматривать с разных точек зрения: теоретической, праксеологической и ценностной. В первом случае смешанная экономика представляется не простым конгломератом экономических укладов, а как некоторая целостность элементов, находящихся во взаимодействии.

Взаимосвязь элементов обеспечивается обменными процессами, происходящими в едином целом. Во втором случае смешанная экономика представляется управляемой «по вертикали», т.е. сквозными смешанными параметрами, задаваемыми управляющим органом на целевой стадии принятия решений. В третьем случае она считается единым целостно-ориентированным смешанным пространством.

Иначе говоря, смешанная экономика относится к системам большой сложности, где имеет место перекрестное действие различных форм регулирования и саморегулирования. Эта смешанная система не просто саморегулируемая система, а система вертикальной саморегуляции, на вершине которой общественная власть - государственная. Последнее выполняет четкие хозяйственные функции, среди которых важнейшими являются выдвижение, развитие управляющих экономических параметров и доведение их до исполнителей.

Структура смешанного хозяйства охватывает все хозяйственные уклады и хозяйственные сектора - от государственного, частного, хозяйства со смешанными формами собственности, муниципальными секторами до фондообразующих организаций - страховых, пенсионных и других «пучков» собственности, которые должны конкурировать между собой, чтобы занять в структуре смешанного хозяйства свою «нишу» и доказать собственную эффективность.

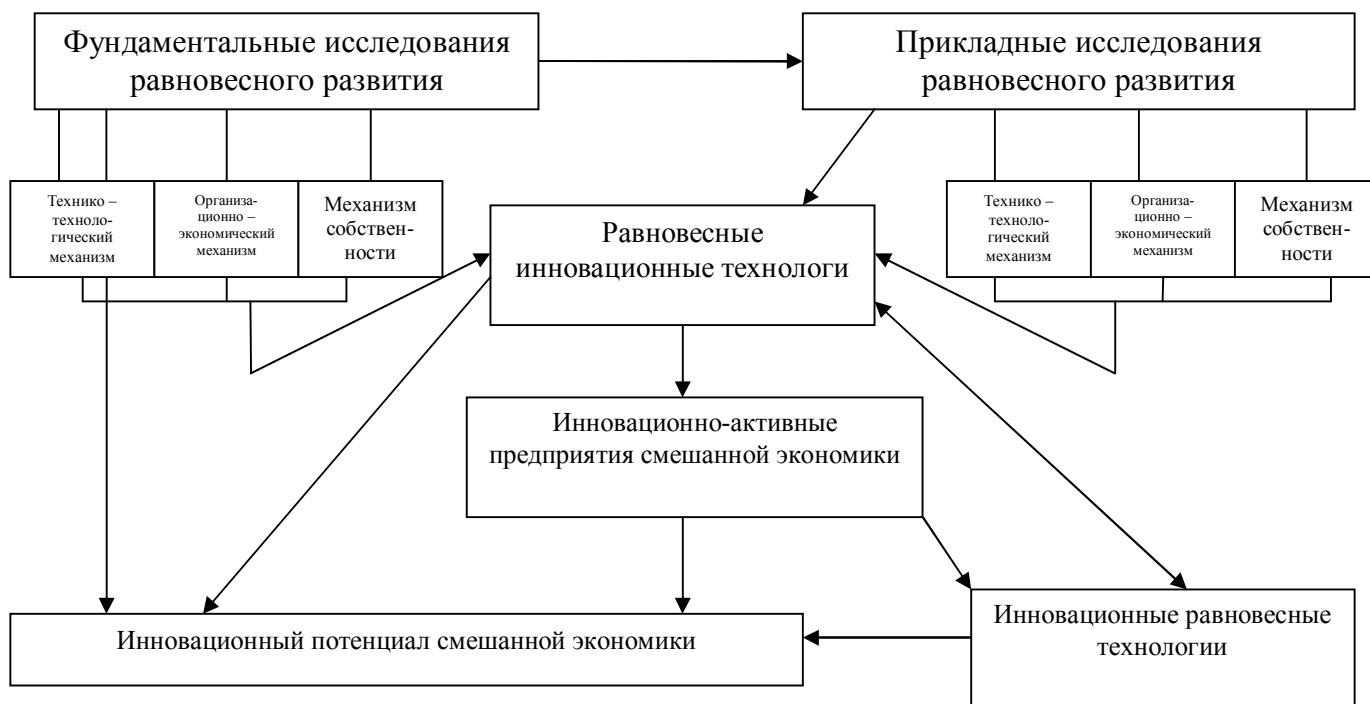


Рисунок 2 - Инновационный потенциал смешанной экономики и его равновесные формы

Формирование потенциала смешанной экономики в настоящее время происходит в сложных условиях, когда финансирование фундаментальных и прикладных исследований, разработка инновационных технологий, их использование в инновационно - активных предприятиях и комплексах сильно затруднены из-за дефицита финансовых ресурсов, недостаточно продуманной инновационной политики, резкого снижения внутренних затрат на исследования и разработки.

Факторы, формирующие инновационный потенциал смешанной экономики, из-за отсутствия соответствующих данных сложно выявить, так как это представляет собой сложный противоречивый процесс, в котором задействованы как научно-исследовательские и проектно- изыскательские, так и непосредственные организации-исполнители, работающие в различных условиях хозяйственной иерархии. Все они в той или иной степени

осуществляют свой вклад в инновационный потенциал смешанной экономики и в его равновесное развитие в интересах всего общества.

В самом общем виде развитие и формирование инновационного потенциала, его равновесие может быть представлено следующим образом (рисунок 2).

Движение экономического потенциала к равновесному развитию и общественному богатству определяется закономерностями воспроизводства производительных сил общества. Развитию последних свойственна неравномерность, обусловленная цикличностью смены целостных комплексов технологически сопряженных производств - технологических укладов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богданов, А.А. Технология. Всеобщая организационная наука. [Текст] / А.А. Богданов. - М.: Экономика, 1998. – 230 с.
2. Кондратьев, В.Д. Проблемы экономической динамики. [Текст] / В.Д. Кондратьев. - М.: Наука, 1992. – 260 с.
3. Ланге, О. Введение в экономическую Кибернетику [Текст] / О. Ланге. -А.: Прогресс, 1968. – 320 с.
4. Ловов, Д.С. Экономика развития [Текст] / Д.С. Ловов. - М.: Наука, 2001. – 180 с.

Шайбакова Эмма Рифовна

Уфимская государственная академия экономики и сервиса

450083, г.Уфа, А. Макарова, 26/3, кв. 30

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ и статистика»

Тел.: (3472) 252-96-03

E-mail: rektor@ufaart.ru

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 1.06.2010 г.
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГТУ
302030, г. Орел, ул. Московская, 65