

Редакционный совет:

Голенков В.А., *председатель*
Радченко С.Ю., *зам. председателя*
Борзенков М.И.
Колчунов В.И.
Попова Л.В.
Степанов Ю.С.

Главный редактор серии:
Светкин В.В.

*Заместители
главного редактора серии:*
Садков В.Г.,
Аронов Д.В.,
Фролова Н.А.,
Снежко О.А.

Ответственный за выпуск:
Садков В.Г.,
Аронов Д.В.,
Машегов П.Н.

Адрес редколлегии серии:
302020, г. Орёл,
Наугорское шоссе, 40
Институт бизнеса и права ОрелГТУ
редколлегия журнала Известия
ОрелГТУ.
Серия «Социально-экономические и
гуманитарные науки»
e-mail: z0604@ostu.ru; tax-
pol@ostu.ru.

Подписной индекс **29504**
по объединенному каталогу
«Пресса России»

Печать ризография. Бумага офсет-
ная.
Печ. л. – 20,7
Тираж 500 экз.

Журнал «Известия ОрелГТУ» вхо-
дит в перечень ведущих рецензи-
руемых научных журналов и изда-
ний, определенных ВАК, для публи-
кации трудов на соискание ученых
степеней.

СОДЕРЖАНИЕ

I. НАУКА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВОМ И ЭКОНОМИКОЙ

- Садков В.Г., Аронов Д.В., Леонова О.В.**
О проблемах и ключевых направлениях повышения эффективности взаимо-
увязанной законоотвоческой деятельности на общедифедеральном и регио-
нальном уровнях **4**
- Власов Ф.Б., Крахмалева Е.В.**
Институты укрепления доверия между субъектами экономических отноше-
ний в экономике России **10**
- Федякова Н.И.**
Типологизация и сравнительная эффективность налоговых систем развитых
стран **14**
- Юдина Е.Е.**
Особенности методологии и категории институционального анализа **17**
- Рудакова О.В., Шатунова Н.Н.**
Бедность и малообеспеченность как проблемы современной России **19**
- Рудакова О.В., Легостаева С.А.**
Средний класс: корректировка критериев принадлежности и роль в обществе **24**
- Яковенко З.М.**
Взаимодействие различных форм инновационного предпринимательства:
межстрановые сравнения и перспективы России **29**
- Тимофеева С.А.**
**О роли и повышении эффективности профсоюзов в современном обще-
стве** **32**
- Лебедева Н.А.**
Актуальность развития частно-государственного партнерства в РФ **35**
- Мироненко Н.В.**
Особенности развития региональных рынков продуктов СМИ **38**

II. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

- Самостроенко Г.М., Ситникова Е.И.**
Маркетинг взаимодополнения как основа создания и функционирования
стратегических альянсов в АПК **45**
- Логвинова Е.П.**
Состояние и развитие конкурентной среды на товарных рынках нефтепро-
дуктов **48**
- Маслова И.А., Перельгина И.Н.**
Система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей **54**
- Кирищева И.Р.**
Прогнозирование экономических показателей как основа аналитической ра-
боты в принятии управленческих решений на железнодорожном транспорте **58**
- Полесская О.П.**
Устойчивое развитие туризма и методические подходы экологического
управления на предприятиях туриндустрии **61**
- Иванникова Н.И.**
Тенденции и проблемы развития пищевой промышленности России в контек-
сте обеспечения национальной безопасности **65**
- Лукин В.П., Елисеева И.В., Агабекян А.В.**
Современные проблемы и тенденции развития системы инвестирования
энергетического рынка и энергосбережения **70**
- Федотов В.Н.**
Некоторые закономерности развития парка оборудования в промышленности **4**

III. ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Богма Н.Е. Создание особых экономических зон агро-инновационного типа как инструмент повышения эффективного развития АПК и решения социально-экологических проблем	77
Белоусова С.Н., Харченко Е.В. Оценка инвестиционного потенциала региона и стратегии его повышения	79
Борисоглебская Л.Н., Чачашвили Э.С. Анализ тенденций и стратегического направления развития телекоммуникационного рынка региона	85
Гришаева Е.Н. Определение потребности предприятий региона в заемных ресурсах	89
Панина И.С. Региональный рынок образовательных услуг в условиях рыночной экономики	93
Митина О.Н. Прогнозирование потребностей в молодых специалистах на рынке труда Орловской области	97
Мильгунова И.В. Разработка интеграционной стратегии на основе диагностики конкурентоспособности предприятия по выпуску строительных материалов	102
Ярлова В.В., Симонов С.В. Методические основы создания инновационных кластеров на основе использования института единой технологии	106
Старикова Л.И. Теоретические и практические основы проведения мониторинга на промышленных предприятиях Орловской области	110

IV. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Корнеева Т.Ю., Никитин С.А. Сценарный подход к обоснованию перспектив технического развития промышленного предприятия	116
Егорова Т.Н., Сотникова Е.А. Оценка и анализ производственно-технического потенциала обеспеченности предприятия средствами производства	118
Винокурова В.Л., Харченко Е.В., Вертакова Ю.В. Прогнозирование долговременных тенденций спроса на продукцию промышленного предприятия	123
Краснобокая И.А. Стратегическое управление затратами промышленного предприятия	129
Деминова С.В., Сучкова Н.А. Формирование инновационной политики организации	132
Попова Л.В., Селеменова Е.Г. Сущность и роль налогового планирования на предприятии	139
Бутенко И.В., Козик А.В. Основные условия и факторы обеспечения инвестиционной привлекательности предприятий	143
Георгиевский Э.В. Формирование системы мотивации работников по управлению резервами повышения эффективности предприятия	149
Бурцева М.Н. Типологии стратегий управления инновационным развитием промышленности	153
Сотникова Е.А. Показатели интенсификации промышленного производства	156
Нестерова К.И. Совершенствование методов определения признаков преднамеренных действий, ведущих к банкротству промышленного предприятия	161

V. УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Суворова С.П., Ханенко М.Е., Монашева Д.И. Принципы и требования к организации стратегического учета на предприятиях	165
Парушина Н.В. Амелина Е.С. Проблемы развития российского бухгалтерского учета и аудита при переходе на международные стандарты финансовой отчетности и аудита	169
Щекотихина Н.И. Отчет о движении денежных средств как источник информации для анализа денежных потоков	174
Вислова А.В. Учетно-отчетная подсистема экспортных операций	182
Баркова Т.А. Представление промежуточной финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности	187
Боброва Е.А., Ефименко И.С. Модели исчисления прибыли в национальной и международной практике	192

Сысоева И.В. Управленческий учет венчурных команд	200
Иванова В.Г. Формирование системы стратегического учета сбалансированных финансовых и нефинансовых показателей и структура ключевых показателей результативности	204
VI. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ - ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ	
Амелина Н.В. Реструктуризация промышленного предприятия на основе взаимосвязи внутреннего и внешнего маркетинга	208
Астафичева Е.Ю. Понятие, сущность и принципы современного корпоративного менеджмента	213
Соколова Н.Н., Захаркина Н.В. Использование финансовой стратегии для обеспечения целей устойчивого развития компаний	217
Парушина Н.В., Губин В.Е., Губина О.В. Оценка эффективности торговой деятельности матричным методом	221
Анурина Т.М., Алехина Л.Л. Механизм трудовой мотивации в кадровом менеджменте	227
Васильева Т.Н., Трубина И.О. Особенности ценовой политики в инновационном бизнесе	231
Мотина М.П. Повышение эффективности выставочной деятельности для активизации российского предпринимательства	234
Машегов П.Н., Барсукова О.В. Методика вероятностной оценки интеллектуальных активов	237
Рыбина В.Н. Производственные риски и их учет в инвестиционных проектах	240
Кузнецов В.А. Система управления по слабым сигналам и программный контур управления контентом предприятия	243
VII. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ	
Кванина И.Е. Межбюджетное регулирование на основе интегральной оценки качества управления местными бюджетами	246
Баулина П.В. Методика принятия решения о покупке обыкновенных акций энергетических компаний (на примере ОАО «Мосэнерго») на биржевом рынке	250
Легостаев Е.В. Методические основы организации проведения рекламных кампаний коммерческих банков	254
Мерцалова А.И., Боброва Е.А. Анализ движения денежных средств банка	256
Подмастерьева А.К. Информационное обеспечение и статистика рынка финансовых услуг регионов: проблемы и пути реформирования	260

I. НАУКА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВОМ И ЭКОНОМИКОЙ

Садков В.Г., Аронов Д.В., Леонова О.В.*

О ПРОБЛЕМАХ И КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОУВЯЗАННОЙ ЗАКОНОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КАЧЕСТВА ЗАКОНОВ НА ОБЩЕФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Орловский государственный технический университет

Произошедший в современной истории России переход от абсолютного доминирования союзного центра к поиску оптимальной схемы взаимодействия различных уровней власти выявил целый ряд проблем и пробелов в реализации их законотворческих и законодательных функций. В самом общем виде они могут быть подразделены на экономические (связанные с радикальными системно-структурными изменениями, произошедшими в народном хозяйстве); социально-политические (отражающие новую систему политических отношений и социальную структуру общества); ментально-цивилизационные (проистекающие из конфликтогенного потенциала взаимодействия традиционно-патерналистского общественного уклада и процесса демократизации, являющегося объективной частью общеглобализационных процессов). Все это в той или иной мере отражается в повседневном законотворческом и законодательном процессе в системе «федерация – регион – муниципальное образование».

По общему правилу в соответствии с конституционным разграничением функций и полномочий Федерации и ее субъектов (а также согласно действующему федеральному законодательству) региональные органы государственной власти должны обеспечивать эффективную реализацию на соответствующей территории федеральных законов. Кроме того, в пределах своей компетенции они могут и должны своевременно и качественно разрабатывать региональные законы, регламентирующие виды деятельности в сферах, не охваченных федеральным законодательством, но требующие обязательного правового урегулирования в рамках регионального и муниципального законодательства.

Принципиально важным фактором, действующим в данной сфере и постулируемым логикой поиска Россией своей новой цивилизационной миссии, является необходимость обеспечения согласованного формирования федерального и регионального законодательства по проблемным сферам отношений и видам деятельности. Следует иметь в виду, что часто федеральное законодательство по некоторым направлениям отстаёт от потребностей практики, что в свою очередь служит источником многочисленных коллизий федерального и регионального законодательства. Кроме того, само правовое «поле» федеральных законов формируется очень несистемно, в нем множество, образно выражаясь, даже не «белых пятен», а «черных дыр» и «межзаконных нестыковок». Очень часто имеет место ситуация, когда подготовленные новые актуальные и крайне необходимые законопроекты противоречат уже действующим законам и по этой причине отклоняются по формальным основаниям, вместо того, чтобы корректировать действующие устаревшие нормативные правовые акты. В этой связи проявляются тенденции общей деградации соответствующего законодательства (примеров этому множество, в том числе в части законопроектов об образовании, науке, охране окружающей среды и т.д.).

Имеет место и другая ситуация, когда готовятся совершенно неактуальные, сугубо частные и конъюнктурные законопроекты. Многие законы не являются законами прямого действия, с цепными ссылками друг на друга, что требует дополнительной подготовки подзаконных актов.

Одним из вариантов предотвращения проблем в данной сфере может быть значительное расширение практики подготовки модельного законодательства, согласуемого на всех уровнях на этапе законотворчества, предшествующего собственно законодательной работе, и системная кодификация законов в дальнейшем, не просто в виде свода отдельных законов, а кодексов, включающих общесистемную часть и пакет взаимосвязанных профильных нормативно-правовых актов (рисунок 1). В свое время авторами были сформулированы предложения по содержанию «Образовательного кодекса РФ» и «Научно-инновационного кодекса РФ»[1].

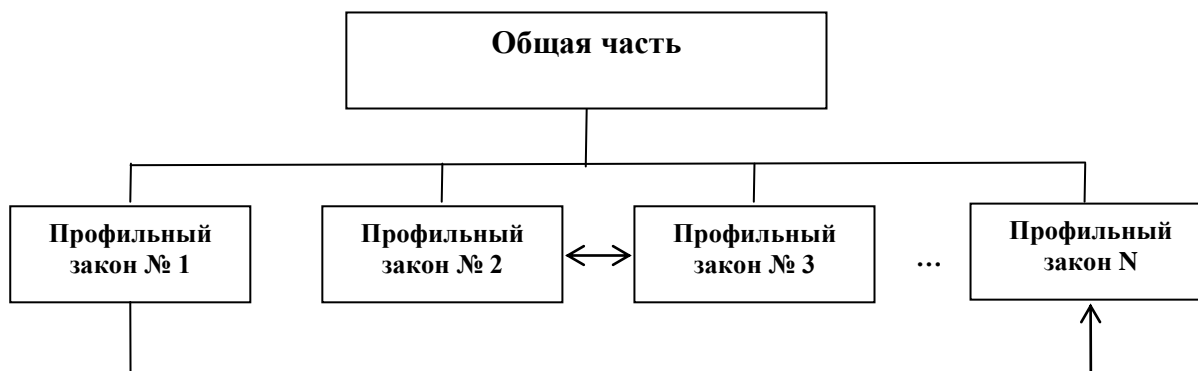


Рис. 1. Системная кодификация законов

В том случае, когда речь идет о сферах, где стоит вопрос о формировании единого правового поля, то по мере подготовки федеральных законов, закрывающих проблемы в общенациональном правовом поле, в соответствие с ними должно приводиться и региональное законодательство. Вместе с тем в свете новой системы взаимоотношений «федеральный центр – регион» не следует исключать и обратное направление протекания данного процесса.

Таковы, на взгляд авторов, основные базовые положения, которые должны быть положены в основу направлений развития и модернизации российского законодательства в части межуровневых взаимодействий.

Ключевые проблемы и перспективы целенаправленного, эффективного и устойчивого развития регионов России в условиях оптимального федерализма

Социально-экономическое развитие России в целом и каждого из ее регионов в режиме целенаправленного, динамичного и устойчивого роста невозможно без оптимального сочетания централизации властных функций и ресурсов при необходимой и достаточной самостоятельности регионов и муниципальных образований. Соответственно, оптимальное сочетание централизации и самостоятельности необходимо и в отношениях между органами государственной власти в субъектах федерации и органами местного самоуправления в муниципальных образованиях.

Таким образом, важнейшим направлением укрепления государственности в Российской Федерации является сохранение и развитие целостности государства при обеспечении оптимальной, необходимой и достаточной самостоятельности субъектов федерации и органов местного самоуправления.

В целом единая система государственной власти и местного самоуправления включает три относительно самостоятельных и взаимодействующих составных части:

- систему органов государственной власти Федерального уровня;
- систему органов государственной власти субъектов Федерации;
- систему органов местного самоуправления.

Последнее требует обоснования и четкого разграничения функций и полномочий по уровням государственного управления (федеральный и региональный) и местного самоуправления. Кроме того, безусловно, реализация функций органов государственной власти и местного самоуправления требует формирования и законодательной регламентации соответствующей экономической базы. В качестве такой экономической базы каждый из уровней в обязательном порядке должен иметь в собственности природные ресурсы, финансовые ресурсы, основные фонды производственного и непромышленного назначения.

Как вариант решения данной проблемы для обеспечения необходимой и достаточной степени самообеспечения уровней управления может быть также предложен механизм распределения различных видов ренты.

Очевидно, что без наличия ресурсной базы ни государственное, ни региональное управление, ни местное самоуправление эффективно реализовать невозможно.

Таким образом, совершенствование экономических основ как государственного и регионально-го управления, так и местного самоуправления должно в первую очередь включать разработку мето-

дических и нормативно-правовых основ, обеспечивающих равновесное сочетание составных частей в триаде: функции – полномочия – ресурсы.

Управление развитием и функционированием регионов независимо от их специфики и состава объектов управления по сферам жизнедеятельности и отраслям включает стадию стратегического программирования и стадию реализации программ в режиме текущего функционирования.

Стратегическое программирование развития регионов и муниципальных образований в современных условиях должно включать по крайней мере три стадии:

1) стадию анализа тенденций развития региона (муниципального образования) для выявления и прогнозирования проблем;

2) стадию разработки общей концепции развития региона и муниципальных образований в контексте реализации базовых федеральных программ;

3) стадию разработки важнейших целевых программ.

Однако анализ современной ситуации в развитии и функционировании многих регионов России (как и в дореформенный период) показывает, что до настоящего времени сохраняется немало проблем.

Одной из наиболее тревожных тенденций, особенно явно проявившейся с 1990-х гг. стала усилившаяся дифференциация уровней социально-экономического развития регионов. Это было связано, во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам; обнаружилась также различная адаптация к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительно ослабела регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов. В-третьих, сказалось фактическое неравенство различных регионов в экономических отношениях с центром. Чрезмерная и увеличивающаяся межрегиональная социально-экономическая дифференциация имеет своим неизбежным следствием расширение ареалов депрессивности и бедности, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия, нарастание межрегиональных противоречий. Все это на современном этапе значительно затрудняет проведение эффективной общероссийской политики социально-экономических преобразований. Большие различия в условиях жизни населения центра и периферии, различных регионов страны воспринимаются обществом как нарушение принципов социальной справедливости и могут приводить к усилению центробежных тенденций и сепаратизма. Первоочередной задачей является улучшение условий жизни в регионах с наибольшей концентрацией населения, находящегося за чертой бедности. Для каждого типа проблемных регионов требуется особый набор средств государственной поддержки. В группу проблемных регионов входит также значительная часть северных территорий, где типичные негативные факторы (неблагоприятный климат, высокая стоимость жизни, повышенные производственные и транспортные издержки, экологическая уязвимость и т.п.) не компенсируются сильными конкурентными преимуществами в виде используемых природных ресурсов (нефти и газа, алмазов, благородных и цветных металлов и иных ресурсов, востребованных мировой экономикой).

В рыночных условиях межрегиональная экономическая интеграция должна быть основана на взаимной заинтересованности субъектов рынка, и ни одному региону автаркия невыгодна, так как каждый из них заинтересован в широком рынке сбыта своей продукции. На смену синдрому обособления, выживания в одиночку, приходит стремление к расширению межрегионального экономического взаимодействия, распространяющегося на рынки товаров и услуг, труда и капитала. Преодоление дезинтеграционных тенденций связано в первую очередь с возобновлением экономического роста (особенно в обрабатывающей промышленности и инвестиционной сфере), на базе процессов импортозамещения и политики регулирования транспортных тарифов.

Следует заметить, что еще существующие опасные тенденции экономической и политической дезинтеграции требуют дальнейшего упорядочения федеративных отношений. По-прежнему имеет место стремление ряда региональных властных элит «выторговать» у федерального центра необоснованные по сравнению с их внутренними потенциалами (часто неиспользуемыми в полной мере) экономические и политические льготы и преференции. И наоборот, очень часто имеет место ситуация, когда некоторые регионы, даже не имеющие на своей территории запасов углеводородного или ми-

нерального сырья, востребованного мировой экономикой, - тем не менее за счет своей внутренней активности, за счет эффективного регионально-муниципального и корпоративного менеджмента получают высокие социально-экономические результаты, даже не имея поддержки от центра (или при ее минимальных размерах).

Типовыми проблемами многих регионов, таким образом, являются.

В социальной сфере:

- отставание размеров оплаты труда и доходов в целом от среднероссийских, не говоря даже про отставание от уровня развитых стран;
- необоснованная дифференциация в доходах занятых в бюджетной сфере и финансово-кредитном секторе, опережающее отставание размеров доходов большинства работников бюджетной сферы от среднероссийских;
- отставание по уровню обеспеченности объектами муниципальной инфраструктуры и развития сферы услуг;
- недостаточная занятость населения, а кое-где – высокий уровень безработицы;
- напряженная социально-политическая обстановка и криминализация экономики в ряде регионов;
- отсутствие у многих социальных групп населения «уверенности в будущем» (и даже просто «в завтрашнем дне»).

В экологической сфере:

- существенное превышение нормативов загрязнений атмосферы, водных бассейнов в ряде регионов, а кое-где – наличие даже зон экологического бедствия;
- существенное нарушение нормативов природопользования в части земель, лесных ресурсов, ресурсов недр во многих регионах;
- отсутствие не только расширенного, но даже и простого воспроизводства возобновляемых природных ресурсов во многих регионах.

В экономической сфере:

- низкие темпы роста экономики регионов;
- ресурсно-сырьевая направленность экономик и низкая инновационность развития;
- наличие структурных межотраслевых диспропорций;
- низкий рост собственного налогового потенциала регионов;
- диспропорции в межбюджетных отношениях, приводящие к уходу налоговых доходов из регионов в федеральный центр, а из муниципальных образований – в центры регионов;
- недостаточные кредитные потенциалы регионов и неразвитость банковских систем;
- недостаточная развитость (а местами неразвитость) региональных рынков ценных бумаг, страховых услуг и финансовых рынков в целом;
- недостаточная развитость региональной производственной инфраструктуры, включая энергетику, транспорт и транспортные коммуникации, систем водоснабжения и иных коммуникаций;
- значительная нагрузка на рост производственных затрат за счет тарифов на услуги естественных монополий и цен на энергоносители, приводящая к цепной реакции цен на строительные материалы, металл и иные ресурсы.

Проведенный анализ ключевых проблем развития и функционирования регионов позволяет выделить вопросы государственной региональной политики, от решения которых будет в значительной степени зависеть территориальное и экономическое единство России. Это, в частности:

- 1) ускорение работы по разграничению предметов ведения и полномочий федеральных и региональных органов власти;
- 2) разработка комплексных мер по селективной государственной поддержке регионов с наиболее сложными социально-экономическими, демографическими и экологическими условиями, а также депрессивных и кризисных регионов;
- 3) регионализация структурной политики государства и учет региональных приоритетов при разработке и реализации целевых федеральных и межгосударственных экономических программ, особенно их инвестиционных разделов;

4) содействие ускоренному социально-экономическому развитию приграничных районов, обустройству новых границ России в увязке с формированием свободных экономических зон и активизации приграничного регионального сотрудничества;

5) совершенствование системы бюджетного федерализма, предусматривающего усиление роли территориальных бюджетов в системе государственных финансов при сохранении достаточно сильного федерального бюджета, обеспечивающего единство финансово-бюджетной и налоговой системы страны;

6) проведение упреждающих мер социально-экономического характера со стороны государственных и региональных органов государственной власти по локализации очагов социальной напряженности, особенно связанных с депопуляцией и миграцией населения, спадом производства (в том числе в городах с узкой градообразующей базой и районах с развитым ВПК), безработицей, платежным кризисом;

7) усиление координирующей роли региональных и межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия в совместном решении комплексных экономических и социальных проблем развития сопредельных регионов и их участия в реализации федеральных целевых программ;

8) активное противодействие сепаратистской и националистической деятельности в центре и на местах, направленной на политическую и экономическую дезинтеграцию и развал России.

Представленная проблематика, характерная для многих регионов России, требует системной проработки как содержания стратегий развития регионов России, логики и организации их формирования (чего в настоящее время в целом нет), так и механизмов эффективной реализации программ, регламентов качественного повседневного текущего функционирования важнейших сфер в интересах, прежде всего, каждого человека.

В свою очередь, указанные материалы должны, как правило, регламентироваться в форме соответствующих региональных законов в едином правовом поле России.

«Белые пятна» законодательного обеспечения социально-экономического развития регионов

Обоснование приоритетных направлений развития или модернизации регионального законодательства безусловно определяется пробелами («белыми пятнами»), противоречиями и коллизиями одновременно и общегосударственного и уже действующего регионального законодательства.

Наиболее очевидными «белыми пятнами» федерального законодательства, следствием чего является опережающая разработка некоторыми регионами собственных региональных законов, в настоящее время являются.

В сфере социальной политики:

- отсутствие нормативной базы признания за регионом статуса депрессивного с включением механизма федеральной помощи в условиях усиления федерального контроля за системой регионального и местного управления;

- отсутствие системы законодательно установленных государственных минимальных социальных стандартов, отвечающих базовым конституционным целям;

- отсутствие законов о минимальной оплате труда на базе прожиточного минимума;

- отсутствие закона о рекомендуемом индикативном среднем уровне оплаты труда во всех сферах и отраслях;

- отсутствие комплексного и эффективного закона о социальном партнерстве;

- отсутствие закона о справедливом и экономически эффективном прогрессивном налогообложении доходов граждан;

- отсутствие социально справедливого и адекватного трудовому вкладу пенсионного законодательства.

В сфере экологической политики - отсутствует комплексное кодифицированное экологическое законодательство, включая:

- отсутствие закона о предельно допустимых концентрациях вредных веществ (по природным средам, регионам, природно-климатическим зонам);

- отсутствие закона об измерении и компенсации социального и экономического ущерба от нарушений стандартов состояния окружающей среды и стандартов рациональности природопользования;

- несовершенство действующего законодательства об экологическом налогообложении;

- отсутствие закона об экологическом страховании.

В сфере экономической политики:

- несовершенство и неэффективность действующего закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»;

- несовершенство действующего законодательства о налоговой системе и механизмах налогообложения («Налогового кодекса») прежде всего в части базы налогообложения по единому социальному налогу (ЕСН), наличию двойного и тройного налогообложения одних и тех же экономических элементов, неэффективность налогообложения малого бизнеса в рамках «Специальных налоговых режимов» и т.д.;

- отсутствие закона о рентных доходах от общенациональной собственности на природные ресурсы и их персонификации;

- отсутствие качественного закона относительно разграничения собственности между федеральным, региональным и муниципальным уровнями в части земельных ресурсов, лесных ресурсов, водных ресурсов, ресурсов недр;

- отсутствие закона об инновационной деятельности и несовершенство действующего закона «О науке и государственной научно-технической политике»;

- отсутствие эффективного законодательства о содержании, оценке и вовлечении в экономический оборот интеллектуальной собственности;

- несовершенство действующего законодательства об образовании;

- отсутствие действенного законодательства об эффективной целевой и справедливой поддержке сельскохозяйственного производства;

- несовершенство действующего законодательства о закупках продукции для государственных и муниципальных нужд.

Безусловно, этот перечень охватывает далеко не все пробелы действующего законодательства, однако, это уже вполне позволяет утверждать о наличии весьма серьезных пробелов в правовом поле России.

Базовые принципы развития регионального законодательства

Основные направления совершенствования и развития регионального законодательства должны определяться в соответствии с базовыми принципами развития регионального законодательства. Система базовых общеметодологических принципов развития регионального законодательства может быть представлена в следующем виде:

Общие принципы:

1. принцип соответствия регионального нормотворчества разграничению полномочий между федеральными, региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления, объективно обусловленному потребностями укрепления российской государственности и общественного прогресса;

2. принцип наличия объективной необходимости подготовки региональных законов в связи с отсутствием или неполнотой федеральных законов по соответствующим сферам общественных отношений (жизнедеятельности);

3. принцип необходимости обеспечения полного покрытия законами сформулированных и принятых обществом базовых принципов общественного прогресса для их легитимизации и эффективной реализации;

4. принцип обеспечения полного покрытия системой региональных законов процессов управления целенаправленным, комплексным, эффективным и устойчивым развитием региона;

5. принцип детализации и развития региональными законами положений, имеющих в действующих федеральных законах (при их наличии);

6. принцип обязательности оперативного приведения принятых региональных законов в соответствие с вновь принятыми федеральными законами;

Специальные принципы:

7. гарантии обеспечения минимальных региональных государственных социальных стандартов;

8. обеспечение достаточности ресурсной базы местного самоуправления в системе Федерация – регион – местное самоуправление в ходе ревизии законодательства в экономической и, прежде всего, налоговой сфере;

9. обеспечение региональной экономической безопасности;

10. гарантии реализации политических прав и свобод второго и третьего поколения на региональном и муниципальном уровне;

11. обеспечение единства политического и экономического единства Федерации в региональном законодательстве, регламентирующем региональные (национальные, конфессиональные и т.п.) особенности организации и функционирования региональной власти и местного самоуправления;

12. политические и правовые гарантии единства принципов предоставления регионам федеральной помощи в сочетании с федеральной программой развития депрессивных регионов на уровне нового национального проекта;

13. учет позиции регионов при заключении международных договоров Российской Федерации, в случае если его реализация связана с использованием соответствующей территории. Внесение соответствующих изменений в ФЗ «О международных договорах Российской Федерации»;

Опираясь на сформулированные базовые принципы должны формироваться программы региональных законотворческих и законодательных работ (спектр первоочередных региональных законов авторами подготовлен).

Системное формирование правового поля, регламентирующего целенаправленное, динамичное, эффективное и устойчивое развитие России, таким образом, определяется концептуально-стратегическими и оперативно-тактическими целями, стоящими перед обществом и экономикой. Следовательно, подготовка и введение в действие законопроектов должны вестись на системной основе, а не путем «затыкания текущих брешей», как это пока что очень часто имеет место.

Трансформируя тезис одного из классиков XIX столетия относительно философов, которые должны не только объяснять мир, но и позитивно преобразовывать его, следует особо отметить, что юристы должны не только трактовать законы и обеспечивать «законопослушное» функционирование общества, помогая лавировать среди «рифов законодательных ограничений», но и, прежде всего, формировать контуры правового поля, равномерно заполняя все его «клетки».

Подготовка качественной и эффективной системы законов при этом должна обеспечиваться сплоченными командами системщиков, социологов, экономистов, политологов, других профильных специалистов, совместно с квалифицированными специалистами по праву. Только при эффективном сочетании участия в законотворческой деятельности специалистов различного профиля возможно обеспечение подготовки качественной системы законов новой России.

* Статья подготовлена в рамках работы по гранту РГНФ 08-03-00599а «Концептуальные основы формирования согласованного федерально-регионального законодательства в едином правовом поле России».

1. Садков В.Г., Аронов Д.В., Петухов Б.В. О проблемах и перспективах кодификации законодательства в сфере образования // *Alma mater*. 2004. № 10. С. 47-50.

Власов Ф.Б., Крахмалева Е.В.

ИНСТИТУТЫ УКРЕПЛЕНИЯ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Орловский государственный технический университет

Сегодняшняя ситуация в экономике России принципиально отлична от той, что имела место в 90-е гг. Ушли в прошлое массовые неплатежи, бартер, многомесечные задержки с выплатой заработной платы, пенсий, «долларизация» накоплений, другие явления, сопутствовавшие всеобщему кризису доверия. Сегодня в России неуклонно растут сбережения населения на счетах в Сбербанке и коммерческих банках, сокращается отток из страны капитала, увеличиваются прямые зарубежные инве-

стиции, постепенно повышаются международные рейтинги страны (кредитный, инвестиционный, конкурентоспособности). Все это служит свидетельством растущего доверия к российской экономике, российскому бизнес-сообществу, проводимой государством экономической политике. Вместе с тем, проблема укрепления доверия сохраняет актуальность. Многие предприниматели и население все еще избегают вложений в долгосрочные проекты. Примером тому может служить ипотечное кредитование. Высокие ставки по ипотечным кредитам и, соответственно, незначительные масштабы данного вида кредитной деятельности во многом обусловлены неуверенностью банков в долгосрочных перспективах российской экономики.

По ряду параметров не отвечает международным стандартам инвестиционный климат в России. Одной из важнейших причин этого является повсеместность коррупции. Так, согласно данным международной исследовательской организации Трансперенси Интернешнл, по уровню восприятия коррупции Россия в 2006 г. оказалась на 121 месте [1]. Значение соответствующего индекса для нашей страны составило 2,5. Оценка проводилась по шкале от 10 (коррупция практически отсутствует) до 0 (очень высокий уровень коррупции). Эти и подобные им факты не благоприятствуют активности инвесторов. Поэтому, например, масштабы иностранных вложений в российскую экономику далеко не отвечают потребностям страны, а отток собственного капитала за рубеж по-прежнему велик.

Доверие как явление экономической жизни имеет целый ряд измерений. Оно характеризуется состоянием отношений между предпринимателями, партнерами по бизнесу, собственниками и инвесторами, акционерами и менеджерами, работодателями и наемным персоналом, производителями и потребителями, продавцами и покупателями, кредиторами и заемщиками, государством и бизнесом, государством и населением. Показателями доверия могут служить:

- уверенность в предсказуемости поведения экономических агентов, выполнении ими взятых на себя обязательств;
- уверенность в их честности, верности требованиям деловой этики;
- уверенность в профессиональной компетентности и добросовестности;
- открытость взаимоотношений, полнота и достоверность предоставляемой информации.

Доверие может иметь исключительно персонифицированный характер, распространяясь только на членов семьи, клана, друзей или единомышленников, либо быть обезличенным, охватывая неопределенный круг лиц. Как показал Ф. Фукуяма, страны, где уровень обезличенного доверия выше, добиваются более высоких и устойчивых экономических результатов [2].

Доверие является продуктом, прежде всего, культурной эволюции. Однако, как свидетельствует новейшая история России, уровень и характер доверия могут существенно меняться в кратчайшие по историческим меркам сроки. Решающее влияние на эти изменения оказывает состояние институциональной среды. Поэтому совершенствуя институты можно добиваться укрепления доверия в экономике.

Управление развитием институтов требует правильной диагностики их состояния, факторов, определяющих направленность и динамику институциональных изменений. В этой связи, важное значение приобретает трактовка категории «экономический институт», разграничение собственно институтов и факторов, влияющих на их развитие.

Один из основоположников институционализма Т. Веблен определял институты как привычный образ мышления, которым люди руководствуются в своей жизни [3; С. 202]. Вошедшее в большинство отечественных учебников определение институтов как системы формальных правил и неформальных норм, организующих взаимоотношения между людьми, восходит к трудам Д. Норта. Однако в понимании данной категории российскими учеными присутствуют свои нюансы. Например, Б. Мильнер пишет, что «институты – это разработанные людьми ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие» [4; С. 6]. По мнению О. Сухарева, «институты предстают в двух аспектах: как формальные организации и как образцы поведения, которые могут одобряться или не одобряться коллективно» [5]. В. Гребенников связывает категорию институтов с понятием рефлексивной или внешней нормы [6; С. 75-98.]. Последние подразделяются им на правовые нормы, предполагающие принуждение, и условные правила, которые подразумевают добровольное согласие человека следовать им.

Нет полного единства в трактовке институтов и среди современных зарубежных ученых. Дж. Ходжсон, например, определяет их как «системы устоявшихся и общепринятых социальных пра-

вил, которые структурируют социальные взаимодействия. Язык, деньги, законы, системы мер и весов, правила поведения за столом, фирмы (и другие организации) и т.д. – все это, следовательно, институты» [7; С. 28-29].

Таким образом, институты – сложное и многогранное социально-экономическое явление, наиболее общей характеристикой которого можно считать способность направлять поведение людей в определенное русло. Такой способностью обладают, в частности, этические нормы и мораль, что позволяет рассматривать их в качестве института. Основанием для такого вывода служит, во-первых, то, что мораль предписывает определенные образцы поведения, в том числе в хозяйственных отношениях. Во-вторых, мораль, деловая и предпринимательская этика являются неформальными нормами, ограничивающими хозяйственное поведение людей некоторыми рамками. Очевидно, что чем большее число экономических агентов будет придерживаться единообразного понимания норм хозяйственной морали, тем выше окажется уровень доверия между ними.

Другим институтом доверия являются нормы формального права, зафиксированные в законах, указах Президента, постановлениях Правительства и Верховного суда, официальных документах иных органов государственной власти. В отличие от этических норм, правовые нормы обязательны для исполнения. Их роль в качестве института доверия будет тем выше, чем полнее они станут отвечать реалиям хозяйственной жизни и чем точнее будут исполняться участниками хозяйственных отношений.

Важным институтом укрепления доверия в экономике являются межличностные сети доверия. В общем виде такую сеть можно определить как совокупность устойчивых неформальных связей между экономическими агентами, основанных на честных и открытых личных взаимоотношениях. Межличностные сети доверия формируются между людьми, вступающими в экономические отношения и объединенными общностью интересов, единым пониманием чести и долга, дорожащими своей репутацией. Их участники не всегда преследуют легальные, санкционированные законом цели, но обязательно придерживаются некоторых общих для них правил. Подобные сети обычно складываются в рамках семьи, клана, общин единоверцев, мафиозных образований. Поэтому они имеют, главным образом, локальное значение. Роль межличностных сетей доверия возрастает в условиях идейно-нравственной неопределенности и правового хаоса.

Укреплению доверия в экономике способствуют механизмы согласования экономических интересов. Чем эффективнее они выполняют эту функцию, тем выше, при прочих равных условиях, оказывается уровень доверия. Таким механизмом является, в первую очередь, рынок. Его эффективность в данном аспекте зависит, главным образом, от степени монополизации. Свободный доступ к экономическим ресурсам, отсутствие барьеров на перелив капиталов обеспечивают условия для оптимального согласования экономических интересов.

Другим механизмом такого согласования служат политические институты – выборность и разделение властей, представительство интересов через политические партии и общественные объединения, учет интересов меньшинства, гласность и открытость, справедливая судебная система. Все они способствуют поддержанию баланса интересов, согласию и доверию в обществе.

Существует также ряд общественных явлений и процессов, которые хотя и обладают признаками институтов, но не являются таковыми в полном смысле слова, а выступают, скорее, факторами их развития. К ним, прежде всего, следует отнести политическую практику наделенных властью лиц, партий и движений.

Любая политика задает определенные ориентиры и вносит коррективы в правила поведения экономических агентов. Однако эти коррективы, во-первых, обычно принципиально не меняют уже существующую систему правил, а во-вторых, редко становятся общепринятыми и тем более устоявшимися. Чаще всего они выступают объектом политической борьбы и поэтому недолговечны, трансформируясь вслед за колебаниями политической конъюнктуры. Тем не менее, политика выступает фактором развития институтов, поскольку через политическое противоборство общество ищет компромиссы по актуальным проблемам социально-экономического и иного характера. Их выражением становятся новые законы, поправки в действующее законодательство, изменения в сложившейся системе органов государственной власти и управления и т.д. Проводимая правящей элитой политика будет способствовать укреплению доверия в экономике при условии, что она достаточно полно учиты-

вает экономические интересы не только наиболее активных и влиятельных общественных групп, но и большинства населения.

Еще одним фактором развития институтов доверия является информация. Речь идет, прежде всего, об открытости и прозрачности хозяйственных отношений, о точности, полноте и достоверности предоставляемых сведений.

Недостаточная прозрачность отношений обычно порождает две самостоятельные системы правил экономического поведения. Одна из них предназначена для всех, общедоступна. Другая - является скрытой и доступна только посвященным, которые, благодаря этому, получают преимущество в сравнении с теми, кто не знаком с «закулисными правилами игры». Такие правила образуют питательную среду для коррупции. Более того, коррумпированные чиновники нередко прибегают к сокрытию официальной, предназначенной для широкого круга пользователей информации, изымают ее из общедоступных каналов распространения, превращая в предмет торга. Возникновение подобных ситуаций свидетельствует о пробелах в законодательстве и недостаточности общественного контроля за деятельностью государственных структур. Существование двойной системы правил экономического поведения благоприятствует не только коррупции, но и недобросовестной конкуренции, подрывает доверие, как между бизнесом и государством, так и внутри самого бизнес-сообщества.

Также не способствует укреплению доверия недостаточная полнота и достоверность предоставляемых партнерами по бизнесу сведений. Отсутствие необходимой информации повышает риски инвесторов и кредиторов, побуждает участников сделки к изысканию дополнительных гарантий ее надежности, сопровождается ростом трансакционных издержек.

Наличие подобных проблем стимулирует развитие институтов, гарантирующих надежность информационного обеспечения хозяйственных отношений. Оно выражается в совершенствовании законодательства, ужесточении санкций за неисполнение соответствующих требований, активизации контрольных и надзорных органов. Все это, в конечном счете, содействует укреплению доверия в экономике.

Роль отдельных институтов доверия непостоянна. Со временем она может понижаться или, напротив, возрастать. В этом отношении особенно показательна новейшая история России. На начальном этапе рыночных преобразований, когда происходила смена идейно-нравственных ориентиров и трансформировалась законодательная база экономических отношений, роль морали и права как институтов доверия резко ослабла. Оказались не в состоянии выполнять свои функции политические институты. Система органов государственной власти и управления была дискредитирована политическим противостоянием и разъедалась коррупцией. Положение усугублялось ошибками, допущенными при проведении реформ. В этот период государство не дорожило доверием населения, игнорировало взятые на себя обязательства, нередко нарушало действующее законодательство. Массовый характер приобрели неплатежи, что вело к постепенному свертыванию отношений рыночного обмена. В таких условиях наиболее весомую роль стали играть межличностные сети доверия. Внешним выражением данного факта выступал бартер, т.е. натуральный обмен продукцией и услугами. Он оказывался возможным на основе доверительных личных взаимоотношений между поставщиками и получателями. Однако такая практика не решала проблемы укрепления доверия в масштабе всего национального хозяйства. Поэтому кризис доверия продолжал углубляться, а его кульминацией стал дефолт в августе 1998 г.

После этих потрясений постепенно стал обозначаться поворот в отношении государства и бизнеса к проблеме доверия. В последние годы принят целый ряд мер по совершенствованию хозяйственного законодательства. Эти меры направлены на обеспечение выполнения хозяйственных договоров, исключение задержек с выплатой заработной платы, предоставление гарантий вкладчикам банков, повышение собираемости налогов. Одним из примеров подобных мер является компромисс в отношении ставки налога на доходы физических лиц. Введение единой 13 % ставки позволило заметно сократить масштабы уклонения от уплаты данного вида налоговых сборов.

В настоящее время государство демонстрирует стремление к последовательному выполнению своих обязательств перед населением. Реализуются приоритетные национальные проекты. Активизируется борьба с коррупцией. Бизнес-сообщество предпринимает усилия по утверждению принципов здоровой деловой этики.

Сегодня можно смело говорить о том, что кризис доверия, имевший место в 90-е гг., преодолен. В этих условиях ведущую роль начинают играть такие институты доверия, как мораль и право. Возрастает значение политических институтов как механизмов согласования экономических интересов. При этом важную, хотя и вспомогательную, роль продолжают играть межличностные сети доверия.

1. Индекс восприятия коррупции: пресс-релиз [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.transparency.org>.
2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, Ермак, 2004. 730 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
4. Мильнер Б. Предисловие к работе Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
5. Сухарев О. Экономическая эволюция и институты. «Инноваторы», «консерваторы» и экономическая политика: Монография. Брянск: Издательство БГУ, 2003. 217 с.
6. Гребенников В. Институционализм как методология экономической науки // Введение в институциональную экономику / Под ред. Д. Львова. М.: Экономика, 2005.
7. Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8.

Федякова Н.И. ТИПОЛОГИЗАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РАЗВИТЫХ СТРАН

Орловский государственный технический университет

Процессы социально-экономической трансформации общества предопределяются закономерностью изменения различных форм государственного и общественного устройства. Налоговая система является одной из таких форм общественных и государственных институтов и представляет собой сложную экономико-правовую конструкцию.

Налоговые системы абсолютного большинства государств формировались столетиями под воздействием совокупности политических, экономических и социальных условий и, по сути, являются продуктом их исторического развития, поэтому каждая из них обладает целым рядом особенностей, отражающих своеобразие национального формационного развития этих стран.

Именно изучение мирового передового опыта построения и эффективного функционирования налоговых систем являются важным моментом реформирования и совершенствования национальных налоговых систем, особенно в современной России.

В качестве сравнительной оценки качества и характера налоговых систем большинство отечественных и зарубежных ученых и специалистов выделяют следующие критерии:

1. экономическую модель налоговой системы;
2. уровень налоговой нагрузки;
3. совокупность налогов и сборов (их система и виды);
4. структуру налогов и сборов;
5. федерализм в системе налогообложения.

Рассмотрим их подробнее. В системе мирового рыночного хозяйства выделяются две основные экономические модели: либеральная и социально-ориентированная, которые являются базисом построения налоговых систем и определяют их характер.

Социально-ориентированная модель отличается большей степенью государственного регулирования экономики. Здесь существенное место занимает государственный сектор экономики. Правила функционирования рыночной экономике отличаются высокой регламентацией со стороны государства. Государством регулируются не только макроэкономические процессы, но и отдельные сферы деятельности хозяйствующих субъектов. Государственный патернализм охватывает практически всех членов общества, гарантируя определенный уровень удовлетворения потребностей населения в жилье, услугах здравоохранения, образования и культуры, обеспечение занятости. Такая модель свойственна Германии, Норвегии, Швеции, Австрии, Японии, а опыт ее функционирования показы-

вает жизненность этой экономической модели, механизм которой обеспечивает сочетание экономической эффективности и социальной ориентации хозяйства.

Либеральная модель основана на незначительном вмешательстве государства и характеризуется следующими признаками: минимум предприятий государственного сектора, максимальная свобода хозяйствующих субъектов, минимальное участие государства в решении социальных задач, регулирование носит монетарный характер и ограничивается в основном макроэкономическими процессами. Такая модель (при достижении исходного высокого уровня развития экономики) позволяет обеспечить достойный уровень жизни большинству граждан. Государственный патернализм охватывает только бедные слои населения, гарантируя и обеспечивая им довольно приличные условия жизнеобеспечения (по меркам менее развитых стран). Эта модель действует в США, близка к ней Великобритания.

Уровень налоговой нагрузки в экономике зависит от ее модели и представляет собой отношение налогов и сборов к произведенному валовому внутреннему продукту. Ориентировочно в развитых странах уровень совокупной налоговой нагрузки составляет (в %): Швеция – 50,5; Дания – 48,8; Нидерланды – 48,2; Франция – 44,4; Австрия – 41,9; Германия – 37,4; Великобритания – 37,3; Италия – 37,1; Канада – 34,0; Япония – 31,3; США – 29,8.

По оценке экспертов уровень налоговой нагрузки в Западноевропейских странах составляет около 40 % ВВП [1]. В Российской Федерации этот показатель лежит в пределах 33-35 %. В последние годы в России отмечается устойчивая тенденция к ослаблению налогового гнета и постепенное возрастание экономической роли регулирующие-стимулирующей функции налогов.

В налоговой системе РФ отмечаются диспропорции в уровне налоговой нагрузки по регионам и отраслям экономики. Если говорить о налоговой нагрузке по регионам, то более 60 % налоговых поступлений в Федеральный бюджет обеспечивают 8-10 субъектов Федерации и лишь 40 % приходится на остальные 80 субъектов.

Значительные диспропорции в уровне налоговой нагрузки наблюдаются и по отраслям экономики Российской Федерации (например, доля налоговых платежей в общем объеме произведенной промышленной продукции составляет в химической и нефтехимической отрасли – 6,5 %, в то время как в топливной – 28 %, пищевой – 13 %).

Доля промышленности в налоговых поступлениях составляет – 40 %, а вот доля банковской сферы всего 4 %.

Таким образом, одна из задач реформирования налоговых систем заключается в выравнивании уровня налоговой нагрузки как по отраслям экономики, так и по регионам.

Система налогов и сборов.

По данному критерию сравнения в мировой практике налогообложения выделяют четыре базисных модели системы налогов:

1. Англосаксонская модель - базируется на подоходно-имущественном налогообложении (Великобритания, США, Канада, Дания и др.).
2. Евроконтинентальная модель - рассчитана на высокую долю социальных отчислений со значительной сферой применения косвенных налогов (Франция, Нидерланды, Швеция и др.).
3. Латиноамериканская модель - строится на косвенном налогообложении, которое гораздо легче переносит инфляцию, рост цен, нестабильность и другие экономические «болезни» (Чили, Перу, Боливия и др.).
4. Смешанная модель - развитая система подоходного и косвенного налогообложения (Австрия и др.).

Система налогов и сборов РФ на сегодняшний день включает в себя 15 видов (в 1992 г. около 50 видов, после 1996 г. – 28 видов).

По структуре налогов налоговая система РФ наиболее существенно отличается от системы налогообложения большинства развитых стран. В Российской Федерации сформирована преимущественно косвенная система налогообложения, в то время как в большинстве развитых стран (за исключением Франции - родины НДС) преобладает подоходно-имущественное налогообложение (таблица 1).

Доля прямых и косвенных налогов в сумме всех налоговых поступлений.

Страна	Прямые налоги, %	Косвенные налоги, %
США	91,7	8,3
Германия	53,2	46,8
Франция	39,1	60,9
Великобритания	55,4	44,6
Япония	74,2	25,8
Россия	21	79

Важным критерием оценки характера и состояния налоговой системы является структура прямых налогов, среди которых преобладают налоги на доходы физических лиц и корпораций. Соотношение этих двух налогов в разных странах неодинаково, но закономерность такова, что доля налога на доходы физических лиц значительно выше, чем у корпораций. К примеру, подоходный налог с физических лиц в структуре доходной части бюджета США составляет 41 %, налог на доходы корпораций – 10 %; во Франции это соотношение составляет 18 % и 11 %; в Дании – 48 % и 8 %; в Германии налог на доходы физических лиц взимается по прогрессивной шкале ставок от 19 до 35 %, налог на доход корпораций уплачивается по единой ставке – 42 %; ставки этих налогов в Италии от 10 до 27 % и 36 %: соответственно с доходов физических лиц и корпораций. В Российской Федерации в структуре прямых налогов преобладает доля налога на прибыль организаций.

Федерализм как отличительный признак и принцип налоговой системы России закреплен в ст. 72 п. «и» Конституции РФ. Установление общих принципов налогообложения и сборов находится в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов. Реально этот принцип проявляется в единстве налоговой системы России, разграничении компетенции трех уровней власти по установлению и введению налогов и сборов и регулированию отдельных элементов юридических составов налогов в пределах их налоговых полномочий, разделении системы налогов и сборов на три уровня (федеральные, региональные, местные) и межбюджетных отношениях, которые претерпевают в настоящее время существенные изменения в сторону укрепления бюджетной вертикали.

Вопросы межбюджетного федерализма являются актуальными практически во всех странах мира, что связано, прежде всего, с обеспеченностью ресурсами для реализации полномочий государства и местного самоуправления и механизмами их распределения. Данные вопросы должны быть закреплены соответствующим конституционным и налоговым законодательством, как, например, в Германии, где в конституции представлены основные принципы межбюджетного федерализма и даны пропорции распределения финансовых ресурсов между федерацией и землями[2].

Среди Европейских стран выделяются три группы государств с различными уровнями бюджетной обеспеченности органов местного самоуправления (МСУ):

- с высоким уровнем расходов органов МСУ до 20-30 % ВВП (Норвегия, Швеция, Дания и др.);
- со средним уровнем расходов органов МСУ в 14-20 % ВВП (Италия, Великобритания, Ирландия и др.);
- с незначительной долей местных расходов менее 10% ВВП (Германия, Франция, Испания и др.).

Объективно необходимый процесс укрепления вертикали власти и наметившаяся в связи с этим тенденция к централизации бюджетных средств может навлечь изменение механизмов межбюджетного регулирования финансовых отношений и переход от налоговых методов к административным (трансфертным)[3].

Важную роль в бюджетно-налоговом федерализме играет система сборов налогов, которая напрямую влияет на самодостаточность бюджетов. В мировой практике выделяют три основных типа:

- веерная – все основные налоги разделяются между уровнями налоговой системы в определенном процентном соотношении (или пропорции) (примером, налоговой системы, построенной по такому принципу, может служить Германия);
- котловая – каждый из уровней власти имеет свои собственные налоги, которые аккумулируются на одном уровне, а затем перераспределяются по другим уровням бюджетной системы в со-

ответствии с бюджетным законодательством или определенными полномочиями (к данному типу относятся преимущественно конфедерации, например «Россия - Белоруссия»).

- смешанная – когда сочетаются элементы веерной и котловой системы сбора налогов (является наиболее распространенной и к данному типу близка налоговая система России, Франции, Швеции, Дании и многих других стран).

Таким образом, на модель организации налоговой системы оказывают влияние многие факторы общественного и государственного устройства - характер экономической системы, уровень формационного развития страны и т.д. На основании проведенной типологизации налоговых систем развитых стран можно сделать вывод о том, что несмотря на существенные различия в основах функционирования налоговых систем каждая из них показывает свою жизнеспособность при одновременном обеспечении значительного уровня экономического развития страны и «качества жизни» её граждан.

1. Согласно данным, опубликованным Евростатом в своем докладе «Структура систем налогообложения в Европейском союзе: 1995-2004».

2. Конституционное право зарубежных стран: Учебник для вузов / Под общ. ред. чл.-корр. РАН, проф. М.В. Баглая, д.ю.н., проф. Ю.И. Лейбо и д.ю.н., проф. Л.М. Энтина. 2-е изд., перераб. М.: Норма, 2005. 1056 с.

Банхаева Ф.Х. Сравнительный анализ налоговых систем и его значение для совершенствования и реформирования налогового законодательства // Налоговый вестник. 2001. № 2-3. С. 93-97, 135-137.

Юдина Е.Е. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ И КАТЕГОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Орловский государственный технический университет

К настоящему моменту экономическая наука прошла достаточно долгий путь. Впервые термин «институциональная экономическая теория» был употреблен У. Гамильтоном на собрании Американской экономической ассоциации в 1918 г. [1; С. 31]. Гамильтон утверждал, что институционализм - единственная теория, которая может объединить экономическую науку, потому что она показывает, как отдельные части экономической системы соотносятся с целым.

Развитие институциональной школы экономической теории воплотилось в согласованной системе идей и аналитических процедур для описания структуры и функционирования экономики. А. Н. Олейник представил развитие направлений институционального анализа в форме своеобразного «дерева», которое растет из двух корней «старого» институционализма и неоклассики [4; С. 26-27]. Старый институционализм развивается сегодня в теориях «конституционной экономики», «теории соглашений» и «теории общественного выбора». Неинституциональная экономическая теория выработала такие важные категории как «права собственности», «транзакционные издержки», «оптимальный контракт», «новая экономическая история».

Представители старого институционализма использовали в экономике методы других общественных наук: права, социологии, политологии, обогащая единый язык экономической науки.

Термин «новая институциональная экономика» предложил Уильямсон в 1975 г., анализируя структуру фирмы с позиции транзакционных издержек. [6; С. 227].

Институциональной теорией накоплен солидный багаж инструментов и способов обоснования хозяйственных решений. О.С. Сухаревым были выделены следующие методологические особенности институционального анализа:

1. Методологическая основа: принцип неполноты информации, ограниченная рациональность, «экономический империализм» (трактовка многообразных явлений социальной жизни средствами экономической науки), отсутствие равновесия, холизм (преобладание социальных отношений над психофизическими качествами индивидов, что определяет существенные свойства экономической системы), индуктивный подход в анализе экономических явлений.

2. Установленные институционально-эволюционной теорией процессуальные эффекты различных систем: хреодный эффект, принцип неоднородности, эффект гиперселекции, эффект обучения, эффект координации и культурной инерции в развитии институтов, эффект блокировки воздействия среды, эффект институциональной регрессии (дилемма Холмса-Мориарти), кумулятивный эффект и согласованность норм (внедряемых и существующих)[5; С. 18-19].

Данные методологические принципы и теоретические постулаты используются для исследования характеристики конкретных социально – экономических институтов, заинтересованных в успешных структурных реформах.

Используя данные методологические принципы, проанализируем институт социального партнерства на рынке человеческого капитала (таблица 1).

Таблица 1
Характеристика института социального партнерства
в рамках методологии институциональной теории

Методологические принципы	Характеристика института социального партнерства
Принцип неполноты информации	Информация, которой владеют профсоюзы в ходе переговоров по согласованию экономических интересов работников и предпринимателей недостаточна для объективного заключения о возможностях фирмы, что ослабляет позиции профсоюзов.
Ограниченная рациональность	Профсоюзы ограничены в своих действиях, т.к. издержки рациональности слишком велики, особенно при забастовках.
«Экономический империализм»	Расширение сферы влияния работодателей по привлечению работников наемного труда, появление новых сфер найма высококвалифицированных работников, влияние безработицы.
Отсутствие равновесия	Работники и предприниматели действуют в собственных интересах, одни заинтересованы получать все возрастающую зарплату, а другие максимизировать прибыль. Основной формой согласования экономических интересов работников и предпринимателей, т.е. поддержания социального равновесия сил выступает социальное партнерство, в котором баланс интересов часто нарушается.
Холизм	В ходе переговоров предпринимателей и профсоюзов и при заключении контрактов должны учитываться не только экономические интересы, но и социальные взаимоотношения, а также психологические особенности персонала.
Индуктивный подход в анализе экономических явлений	В ходе заключения трудовых договоров, соглашений и контрактов должны рассматриваться частные случаи каждого работника, с целью поддержания социального согласия, профилактики трудовых споров, обеспечения слаженной работы всего трудового коллектива.

Институциональный анализ показывает, что социальное партнерство в его современной форме не соответствует институциональным нормам, что порождает трудовые конфликты или оппортунистическое поведение персонала. В то же время анализ института социального партнерства методами институциональной теории позволяет обосновать меры по его совершенствованию:

- профсоюзные организации, сделавшие выбор в пользу социального партнерства, должны повысить свой авторитет, используя современные принципы ведения переговоров, повышая сплоченность действий и экономическую грамотность членов профсоюза;
- успех переговоров требует достаточной и прозрачной информации, рациональности поведения всех сторон взаимодействия, работодателей, профсоюзов и власти;
- в условиях расширения сферы найма профсоюзные организации должны отслеживать специфическое положение и интересы работников различных уровней квалификации, включать соблюдение особых прав и ответственности при заключении трудовых контрактов;
- трудовые контракты, должны составлять единую систему регулирования отношений между работниками и предпринимателями, начиная с каждого рабочего места, по бригадам и подразделениям фирмы для профилактики трудовых конфликтов и сохранения социального согласия в коллективе;
- профсоюзные организации должны активно противостоять злоупотреблениям работодателей по фактам занижения уровня оплаты труда, неудовлетворительных условий занятости, нарушения норм трудового законодательства.

Так, в настоящее время наряду с типичными традиционными контрактами, выделяются атипичные контракты. Типичные договоры заключаются с одним работником на неопределенный срок и

на полное рабочее время. В новом Трудовом кодексе РФ упор делается на срочный договор, т.е. на разновидность атипичных контрактов. Их число в мире, на сегодняшний день составляет от 20 до 30 % общего числа контрактов. На предприятиях РФ традиционные формы контрактов заключается с привилегированными группами работников (кадровый костяк). Среди атипичных форм договоров можно выделить: трудовой договор на определенный срок; на неполное рабочее время; с группой работников; с торговыми агентами; с иностранными работниками; по совместительству; с менеджерами; с надомниками; с «заемными» работниками и т.д. Тем самым, в постиндустриальном обществе трудовой договор эволюционирует от традиционной формы к расширяющемуся разнообразию атипичных форм контрактов, отражающее требования институциональных ограничений.

1. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.
2. Бочарова И. Внутрифирменные экономические интересы: теория и методология. Монография. Орел: ОрелГТУ, 2004. 115 с.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учеб. для студ. вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 426 с.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики: ИНФРА-М, 2000 С. 26-27.
5. Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. Монография. М.: Машиностроение-1, 2001. С. 18-20.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб., 1996. 702 с.

Рудакова О.В., Шатунова Н.Н. БЕДНОСТЬ И МАЛООБЕСПЕЧЕННОСТЬ КАК ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Российская экономика, как и большинство переходных экономических систем, пережила глубокий трансформационный спад. Однако, экономический кризис в России принял беспрецедентные для условий мирного развития масштабы. За 1990-1998 гг. ВВП сократился на 43 %, промышленное производство – на 57 %, сельскохозяйственное производство – на 45 %, капитальное строительство – на 77 % [13; С. 54]. В результате качественно изменилось наше положение в мире: экономика России опустилась по объему ВВП (по паритету покупательной способности) с 5-го места (которое занимал в 1991 г. СССР) на 10-е место (в 2001 г.) [3; С. 5].

Экономические потери страны от шокотерапевтических реформ весьма значительны. Однако, потери в социальной сфере еще более ощутимы. Реформы 90-х гг. резко (по официальным данным более чем вдвое) понизили дореформенный уровень жизни, явно ухудшили или осложнили важнейшие условия жизни, притом во всех сферах жизнедеятельности (в труде, быте, досуге, культуре, образовании и т.д.). Резко изменилась структура доходов, усилилась дифференциация населения по доходам и другим показателям жизненного уровня (потреблению, накоплению, собственности, обеспеченности предметами длительного пользования). Появились категории «новых богатых» - это ряд работников банков, совместных предприятий, коммерческих структур, участники теневого и криминального бизнеса и «новых бедных» - это работоспособные граждане, которые не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния из-за низкой заработной платы или задержек с ее выплатой.

С момента начала экономических преобразований в стране размер личных доходов населения становится наиболее существенным фактором социальной дифференциации. Из приведенных в таблице 1 данных следует, что очевидным и главным результатом проводимых реформ являлось увеличение коэффициента фондов, говорящее о динамичном процессе перераспределения материальных благ между различными группами населения. В 1991 г. значение этого коэффициента составляло 4,5 раза; в 1993 г. – уже 11,2 раза, в последние годы – около 15 раз. Для сравнения: значение данного показателя в 2000 г. в США составило – 15,7; Германии – 6,9; Италии – 11,7; Швеции – 6,2; Великобритании – 13,6; Франции – 9,0 раз [8; С. 69]. Формирование рыночных отношений не может не приво-

дять к усилению дифференциации доходов, однако степень социальной дифференциации российского общества слишком велика.

Таблица 1.
Распределение общего объема денежных доходов населения в 1991-2005 гг.
(в процентах) [11; С. 203] [12; С. 138]

	Год						
	1991	1992	1994	1998	2002	2004	2005
Денежные доходы всего:	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
первые 20%	11,9	6,0	5,3	6,0	5,7	5,4	5,5
вторые 20%	15,8	11,6	10,2	10,6	10,4	10,2	10,2
третьи 20%	18,8	17,6	15,2	15,0	15,4	15,1	15,2
четвертые 20%	22,8	26,5	23,0	21,5	22,8	22,7	22,7
пятые 20%	30,7	38,3	46,3	46,9	45,7	46,6	46,4
Коэффициент Джини, %	26,0	28,9	40,9	39,4	39,7	40,7	40,5
Коэффициент фондов, раз	4,5	8,0	15,1	13,8	13,9	15,0	14,8

В ходе реформ в России произошло не укрепление, а стремительное разрушение среднего класса, в основном за счет перехода в низкодоходные группы населения. Если еще в 1991 г. 60 % населения, составлявших слой среднеобеспеченных, получили около 57 % совокупных денежных доходов, то в 1998 г. доходы этой группы населения составили только 47 % совокупного дохода общества, а в 2004 г. – 48 %. При этом, если в 1991 г. 20 % малообеспеченного населения получили почти 12 % совокупного дохода общества, то в 1998 г. их доля сократилась в два раза и составила только 6 %, а в 2004 г. – 5 %.

В общемировой практике проблема бедности известна очень давно. Она присуща любому обществу независимо от общественного устройства. В пост социалистических странах, в том числе и в России, официально она признана сравнительно недавно. В России, как и в большинстве стран мира, уровень бедности определяется на базе бюджета прожиточного минимума. Бюджет прожиточного минимума, рекомендуемый как основа социальных гарантий трудоспособному населению, представляет собой набор товаров и услуг, удовлетворяющих самые насущные текущие потребности работника на уровне таких нормативов, ниже которых нарушается физическая активность и здоровье. Сюда входят расходы на питание и непродовольственные товары краткосрочного пользования, включая оплату за жилье, транспорт, связь и ремонт предметов домашнего обихода, а также налоги и иные платежи.

Впервые бюджет прожиточного минимума (БПМ) был рассчитан в 1992 г. и отличался большой скудостью, прежде всего в составе продовольственной корзины. Хотя суточная калорийность питания соответствовала существующим стандартам, но достигалось это в основном за счет углеводов (хлеба, картофеля, круп). В Методических рекомендациях Минтруда РФ от 10.11.92 г. продуктовый набор должен обеспечивать энергетическую ценность 2358-2720 Ккал. Структура расходов БПМ выглядела следующим образом: на питание - 69,8 %, на непродовольственные товары - 18,2%, на услуги - 7,4 %, налоги и другие платежи - 4,6 % [14; С. 12]. В соответствии с Федеральным законом от 20 ноября 1999 г. № 201-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ» продуктовый набор был несколько улучшен и должен был обеспечивать энергетическую ценность 2360-2730 Ккал. Структура расходов БПМ выглядела следующим образом: на питание - 44,0 %, на непродовольственные товары - 20,6 %, на услуги - 35,4% [10,22]. В марте 2006 г. Государственная Дума приняла закон «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». Структура расходов сегодняшнего БПМ выглядит следующим образом: на питание - 45,8 %, на непродовольственные товары - 20,0 %, на услуги - 34,2% [10,22]. Несомненно, имеют место положительные тенденции в области нормативов потребления по продовольственной группе в сравнении с предыдущим законодательством. Однако, нельзя не отметить, что большинство этих нормативов ниже рекомендованных Институтом питания РАМН. Так, в законе заложено потребление мяса на одного человека в год 31,5-37,2 кг (по различным группам населения), тогда как норматив Института питания – 78-80 кг. Предусматриваемая в Законе калорийность суточного рациона составляет 2100-2700 ккал в среднем на человека, в то время как в

промышленно развитых странах этот показатель равен 3300-3700 ккал (Германия, США, Франция) [10; С. 23]. Как и прежде, бюджет прожиточного минимума отличается крайней скудостью и в разрезе непродовольственных товаров. Например, 1 бюстгальтер на 3 года положен россиянке по новым нормам потребительской корзины, 3 предмета «верхней пальтовой группы» положено носить 7,5 лет, 2 пары обуви – 1 год, 1 костюм и 1 юбка – 5 лет, 1 брюки – 4 года [14, 9].

Считается, что рациональный потребительский бюджет, который отражает уровень и структуру потребностей населения, необходимых для полного удовлетворения разумных потребностей человека, соответствует высокому достатку семьи, а минимальный потребительский бюджет приближает ее к среднему уровню. Действующая минимальная потребительская корзина не отвечает задачам динамичного развития страны, поскольку сохраняет все признаки «модели выживания»: большая часть расходов приходится на группу «продукты питания», что характерно для слаборазвитых экономик. Использование бюджета прожиточного минимума в качестве минимальных социальных гарантий работникам оправдывалось лишь кризисным состоянием российской экономики. По мере стабилизации экономики необходимо повышать границу социальных гарантий работников до потребительского бюджета более высокого уровня. С возобновлением экономического роста постепенно критерием минимального индивидуального потребления и доходов должен стать прожиточный минимум, который основывается на бюджете материальной обеспеченности более высокого стандарта, учитывающем весь круг основных потребностей.

Сегодня по официальным данным, бедной считается ¼ населения страны. Динамика численности населения с доходами ниже прожиточного минимума представлена в таблице 2. По стандартам Западной Европы критерием бедности считается доход, составляющий ⅓ среднедушевого в стране. Например, французский минимум для определения малоимущих на этот год определяется цифрой в 650 евро [4; С. 42]. Если по российским меркам бедными считается 25 % населения, то по европейским - более 60 %. Для сравнения, бедные в Японии составляют 4% населения, в Германии – 9,1 %, в США – 11,7 % [8; С. 69].

Таблица 2.
Динамика численности населения с доходами ниже прожиточного минимума [5; С. 89]

Показатели	Годы							
	1992	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) руб. в мес. (до 2000 г. – тыс. руб.)	1,9	264	493,3	1210	1500	1808	2112	2376
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: млн. человек								
	в процентах от общей численности населения	49,7 33,5	36,3 24,7	34,2 23,3	42,3 29,1	39,4 27,3	34,6 24,2	29,3 20,3

По мнению такого авторитетного исследователя доходов населения, как Н.М. Римашевская, группировка населения по доходам выглядит следующим образом (таблица 3).

Таблица 3.
Распределение населения России по доходам [7, 12]

Слой населения	Доля во всём населении, %	Уровень текущих денежных доходов в расчёте на душу населения в месяц, долл.
Богатые и очень богатые	5	свыше 2000
Высокообеспеченные	10	2000–1000
Среднеобеспеченные	20	1000–120
Низкообеспеченные	30	120-60
Бедные и маргиналы	35	менее 60

По мнению В. Бобкова, занимающегося проблемами распределения доходов в обществе, опираясь на систему потребительских бюджетов все население страны можно разделить на четыре социальные группы (таблица 4).

Распределение населения по уровню жизни на основе потребительских бюджетов в 1990-2006 гг. [1; С. 61]

Социальные группы населения	Доход	Год				
		1990	1992	2004	2005	2006
Всего		100	100	100	100	100
В том числе						
бедные	до 1 БПМ	1,5	35,9	17,8	15,0	13,4
малообеспеченные	1-2 БПМ	18,9	43,6	32,2	30,4	28,4
среднеобеспеченные	2-7 БПМ	73,9	20,9	45,2	48,5	50,4
высокообеспеченные	от 7 и выше БПМ	5,7	0,2	4,8	6,1	7,8

Еще одним критерием бедности является структура потребления семей, например, доля затрат на еду. Треть расходов на питание тратят крайне бедные семьи, а если на питание расходуется 50 %, то это свидетельствует о крайней нищете. Данная закономерность была выведена в конце XIX в. бельгийским ученым Э. Энгелем (так называемый закон Энгеля). Специалисты полагают, что достойная жизнь семьи начинается с того момента, когда ее затраты на продовольствие составляют менее 30 % от доходов. По оценкам 60 % россиян тратят на питание более 50 % денежных доходов. По данным Росстата в 2006 г. один россиянин тратил на приобретение продовольственных товаров более 42,7 % своего заработка. С точки зрения развитых государств это очень много. Приведенная структура семейных расходов свидетельствует о бедности значительной части россиян. Для сравнения, население Японии расходует на питание в среднем 15,5 %, Германии – 12,4 %, Швеции – 11,8 %, США – 8,7 % [9; С. 53]. Необходимо отметить, что в бывшем СССР доля расходов на питание составляла в 70-х гг. – 35-40 %, в 80-х гг. – 25-30 % [6; С. 30].

До 90-х гг. в России к числу бедных относился довольно узкий круг лиц, имеющих определенные демографические характеристики: преклонный возраст, плохое здоровье, одинокие матери и т.п. определенную роль играли низкая квалификация территориальные различия. В целом социально-экономические факторы уступали место семейно-демографическим. Специфика нынешней ситуации в России состоит в том, что помимо традиционно уязвимых, вышеперечисленных групп, в категорию бедных попадают новые большие группы – безработные, работающие с детьми, военнослужащие, т.е. категории экономически активного населения, которые способны и должны своим трудом самостоятельно обеспечить необходимый уровень благосостояния.

Сегодня население страны поставлено в такие условия, когда любая, даже самая эффективная стратегия реформ не может быть реализована без немедленного спасения трудового потенциала страны, для чего необходимо проведение эффективной социальной политики. После пятнадцати лет реформ стала очевидной пагубность недооценки решения социальных проблем. Реформы в их избранном варианте привели к беспрецедентной производственной деградации и обнищанию значительной части населения. Однако эффективность экономических реформ и обеспечение на их основе экономического роста возможны только тогда, когда параллельно с ними формируется динамичная и гибкая социальная структура. В работах современных отечественных и зарубежных экономистов преобладает мнение, что основным признаком такой структуры является рост, расширение среднего класса, средних слоев.

Существует определенный набор критических параметров, определяющих экономическую безопасность государства, нарушение которых приводит к утрате его самостоятельности, и, в результате государство может перестать существовать как таковое. Эти критические параметры охватывают области, в наибольшей степени связанные с проблемой выживания. Мировая практика подтверждает, что опасность социальных конфликтов сводится к минимуму, если доля населения, живущего ниже прожиточного минимума, составляет 8 %, а разрыв между доходами богатых и бедных не превышает 10 раз.

Данные о значительном расслоении общества по уровню достатка говорят об опасных тенденциях, которые могут подорвать политическую устойчивость в стране, необходимую для продолжения процесса экономических реформ. Столь значительное расслоение по уровню доходов вызывает в обществе социальное напряжение. В обществе зреет протест против проводимой социально-экономической политики. Официальная статистика свидетельствует, что в последние годы в результате улучшения экономической ситуации в стране, роста реальных доходов населения наблюдается

снижение числа выступлений трудящихся за свои права, что свидетельствует о возрастающей социальной стабильности общества. Однако по данным опроса, проведенного социологами из Левада-центра 28 % россиян признались, что считают возможными массовые выступления в защиту прав в своем городе или районе. Пять лет назад таких признаний было в два раза меньше – 15 % [2; С. 37]. Вызванное недостаточно продуманными способами реформирования экономики падение уровня жизни в последние годы стало едва ли не главным препятствием к осуществлению необходимых реформ и обеспечению высоких темпов экономического роста. Социальные противоречия в обществе на сегодняшний день еще не приняли острой и открытой формы благодаря двум группам факторов: компенсирующему эффекту ряда институциональных нововведений и силе социальной инерции, позволяющей в течение определенного времени избегать открытого кризиса системы.

Регулирование доходов и потребления сегодня должно быть направлено, прежде всего, на преодоление бедности, которая приняла массовые масштабы, а также смягчение значительной дифференциации в доходах и потреблении богатых и бедных. При выборе путей, методов социальной защиты неимущих слоев населения необходимо исходить, прежде всего, из того, что основным гарантом этих программ является государство, а главным источником финансирования – государственный бюджет. Ведущая роль государственного регулирования доходов в переходный период находит свое отражение в смягчении возможных неблагоприятных последствий либерализации экономики, сохранении необходимого баланса между требованиями экономической эффективности и социальной защиты населения. Для снижения социальной дифференциации, повышения уровня и качества жизни населения и предотвращения социальной нестабильности в обществе применяются различные экономические механизмы.

Одним из источников средств для реализации программы по преодолению бедности должны стать налоговые поступления. В этой связи необходимо отметить, что в большинстве стран широко используется, в частности, прогрессивная шкала налогообложения личных доходов физических лиц. Россия же отказалась от такого подхода и использует единую ставку в размере 13 %. К сожалению, приходится констатировать, что ожидаемой легализации теневых доходов не произошло, а неравенство населения по доходам продолжает нарастать. Очевидно, что основную тяжесть налога несут низко- и среднедоходные группы населения.

Источником средств может стать налогообложение на природные ресурсы, имущество, избыточное потребление как физических, так и юридических лиц, в том числе на особо крупную недвижимость, высокие неинвестируемые доходы. Необходимо, на наш взгляд, осуществлять контроль за сверхдоходами, облагать налогами на имущество крупные пакеты акций, находящиеся в личной собственности, требовать декларации о доходах за рубежом при получении процентов по крупным вкладам и прочее.

На наш взгляд, необходимо ввести новую норму минимального размера оплаты труда, определяемую в виде минимальной часовой тарифной ставки, размер которой должен быть не ниже стоимости набора основных продуктов питания (в расчете на 1 час). Критерием минимальной заработной платы и минимальной пенсии должна быть минимальная продуктовая корзина, включающая в себя набор необходимых продуктов питания, способных воспроизвести энергетические затраты человека, товаров (одежду, обувь) и услуг (медицинских, транспортных, коммунальных). Эта корзина должна соответствовать хотя бы уровню 1990–1991 гг. и составлять 8–10 долларов в день на человека.

Важнейшей частью государственной политики по преодолению бедности является социальное страхование. Оно действует по отношению к лицам, которые в течение какого-то времени имели постоянную работу и потеряли доход в связи с болезнью, безработицей, пенсионным возрастом. Система социального страхования компенсирует вышеназванным категориям населения потерю дохода из фонда социального страхования, источником средств которого являются взносы как самих застрахованных, так и отчисления фирм и государства. Уровень пособий социально уязвимым слоям населения должен обеспечивать им, по крайней мере, прожиточный минимум. Для компенсации последствий роста потребительских цен необходимо периодически пересматривать минимальную пенсию и заработную плату.

Решающее влияние на уровень и качество жизни населения оказывает занятость и ее общественная организация. Основным направлением политики занятости на ближайшее время должно быть

сохранение ощутимой для населения роли государства в обеспечении и регулировании условий занятости. Для переходной российской экономики пока неприемлема ориентация только на механизм самонастройки занятости (через рынок труда и конкуренцию). Такой механизм не может эффективно работать по нескольким причинам: отставание заработной платы (цены труда) от стоимости рабочей силы; дороговизна жилья и транспорта и прочее. Все это затрудняет перелив рабочей силы по законам спроса и предложения. Возможности для самореализации населения в рамках имеющихся к настоящему времени институтов рыночной экономики, на наш взгляд, весьма ограничены, особенно в условиях экономической депрессии и падения объемов производства.

Несомненно, государство играет ведущую роль в процессах перераспределения, и особенно в предоставлении и осуществлении социальных гарантий. Однако государство не является единственным субъектом социальных гарантий. Существенное место в процессе их предоставления занимает социальная активность бизнеса. Деятельность бизнеса прямо сказывается на состоянии социальных проблем, т.к. прибыль предприятий является источником прямых налогов и социальных взносов. Кроме того, политика предприятий оказывает непосредственное влияние на занятость, заработную плату и уровень социального обеспечения своих работников. Сегодня в мире все большее и большее распространение получает концепция социально ответственного бизнеса (КСО). Деятельность компаний по КСО носит сугубо добровольный характер. Однако сегодня в бизнесе пришло понимание того, что быть социально ответственными в современном мире необходимо, а главное, выгодно. Грамотно вложенные в социальные программы средства являются реальной помощью обществу и приносят пользу и самому бизнесу (укрепление репутации и имиджа компании, рост инвестиционной привлекательности, повышение качества управления бизнесом).

1. Бобков В. Уровень социального неравенства // Экономист. 2006. № 3 С. 59-63.
2. Бурибаев А. Рабочие без движения // News-week. 2006. № 46. С. 35-39.
3. Клепач А., Смирнов С., Пухов С., Ибрагимов Д. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 8. С. 4-20.
4. Медведева В. Варенье – на завтра: 7+1 корзины стран G-8 // Профиль. 2006. № 28. С. 41-43.
5. Основные социально-экономические показатели РФ // Вопросы статистики. 2005. № 9. С. 87-90.
6. Радченко В. Прожиточный минимум в России // ЭКО. 1994. № 4. С. 67-71.
7. Римашевская Н. Экономическая стратификация населения России // Общество и экономика. 2002. № 12. С. 8-12.
8. Родионова Н. Почему большинство россиян мало зарабатывает // Человек и труд. 2005. № 11. С. 68-71.
9. Родионова Н. Почему большинство россиян мало зарабатывает // Человек и труд. 2005. № 10. С. 51-55.
10. Роик В. Утверждена новая потребительская корзина: насколько улучшится жизнь россиян ? // Человек и труд. 2006. № 3 С. 19-23.
11. Российский статистический ежегодник. 2005. Стат. сб. / Росстат. М., 2006. 690 с.
12. Социальная политика и уровень жизни населения России. 2006: стат. сб. / Росстат. М., 2006. 493 с.
13. Френкель А. Российская экономика в 2000-2001 гг. // Вопросы статистики. 2000. № 12. С. 54-60.
14. Цифра недели // Профиль. 2006. № 10. С. 9.

Рудакова О.В., Легостаева С.А.
СРЕДНИЙ КЛАСС: КОРРЕКТИРОВКА КРИТЕРИЕВ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ И РОЛЬ В ОБЩЕСТВЕ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Проблема социальной стратификации общества является основной как отечественной, так и зарубежной социологии. Структурный подход к анализу социальной жизни имеет длительную историю и начинается с XVI в. Он применялся Огюстом Контом, Карлом Марксом, Гербертом Спенсером, Максом Вебером и другими. Значимость проблемы социальной дифференциации для любого общества заключается в том, что она порождает имущественное, властное и статусное неравенство, следствием чего является неравенство стартовых возможностей, личное неравенство, неравенство условий жизни. Наличие неравенства между людьми является неременной чертой человеческого общества на любой стадии его развития. В первобытно-общинном хозяйстве основой этого неравенства

служили биологические причины, в рабовладельческом хозяйстве - как личная свобода, так и принадлежность к разным кастам. В условиях феодального способа производства положение человека в обществе определялось принадлежностью к различным сословиям. В период господства командно-административной системы в нашей стране социальная дифференциация определялась принадлежностью к различным статусным группам и предписанными и неписанными привилегиями. В эпоху становления и развития капитализма критерием социальной дифференциации стало отношение к средствам производства. В современном постиндустриальном обществе таким критерием становится качество человеческого капитала. Социальная дифференциация общества есть всемирный исторически необходимый процесс, обусловленный дальнейшим разделением и распределением труда в общественном производстве. Она усложняет и совершенствует функциональную структуру общества, создавая при этом социальные различия в уровне и качестве жизни, в образовании, культуре, участии в управлении.

В любой стране между элитой (богатыми) и низами (бедными) располагается еще один, средний, слой. Он играет в обществе особую роль - роль стабилизатора положения страны в условиях постоянно меняющейся политики и экономической конъюнктуры. Устойчивость среднего класса объясняется тем, что в каждой сфере человеческого общества, и в материальном производстве, и в сервисе необходимы интеллект, специальные знания и умение управлять персоналом, руководить деятельностью людей. Термин «средний класс», или «средний слой», возник довольно давно. Им стали обозначать совокупность общественных групп, занимающих промежуточное положение между крайними общественными классами (маргинальными группами).

Аристотель в качестве критерия среднего класса выделял рациональность и адекватность поведения его представителей на рынке. Три основных признака аристотелевского среднего класса следующие. Во-первых, его представители зарабатывают на жизнь своим трудом, но не бедны. Во-вторых, выполняют в обществе стабилизирующую функцию и избегают экстремумов, свойственных и бедным и богатым в силу воспитания. В-третьих, заинтересованы в развитии государства, в том числе экономическом.

Для австрийского философа и социолога Макса Вебера принадлежность к среднему классу определяется поведением на рынке труда и потребительских рынках, которое зависит от уровня профессионализма. Профессионализм рассматривается М. Вебером как особенное свойство среднего класса. Именно профессионалы формируют середину общества, так как только случайное стечение обстоятельств, мажорных или минорных, может переместить их в маргинальные группы общества, что бывает крайне редко.

О среднем классе современного ему общества К. Маркс писал как о «многочисленном классе крестьян и ремесленников, которые почти в равной мере зависят от своей собственности и от своего труда» [3]. Границы среднего класса динамичны: он то вбирает в себя новые группы людей, выходящих по различным социально-экономическим причинам из классов, между которыми он располагается, то выбрасывает из себя индивидов в маргинальные группы. В «Капитале» К. Маркс признавал, что «с развитием капиталистического производства происходит и постепенное увеличение среднего класса, стоящего между рабочими, с одной стороны, капиталистами и земельными собственниками, с другой» [3].

Экономический потенциал современных социальных групп базируется на трех составляющих: во-первых, владении капиталом, производящим доход; во-вторых, причастности к процессам распределения общественного продукта; в-третьих, уровне личных доходов. Сегодня динамично формируется класс частных собственников, владеющих крупной, средней, мелкой собственностью и, соответственно, относящихся к различным слоям общества. Для многих исследователей признаком среднего класса являются размеры состояний и доходов, содержание труда и престиж работы, определенный образ жизни и т.д. Нижним пределом среднего класса является то, что его представители, как правило, не заняты физическим и особенно ручным трудом. Верхним пределом выступает то, что его члены не являются собственниками сколь-либо значительных средств производства и состояний. Само определение «средний» указывает на промежуточное положение этого слоя в социально-экономической структуре общества. Представители этого класса не соответствуют полностью характеристикам какого-либо одного основного класса, обладая при этом некоторыми признаками другого.

Например, мелкие собственники, с одной стороны, являются владельцами средств производства, а с другой – занимаются производительным трудом. Управляющие среднего звена являются, с одной стороны, эксплуатируемыми наемными работниками, а с другой стороны, сами участвуют в организации эксплуатации.

На сегодняшний день не существует единого мнения, выделяющего критерии, по которым можно было бы определить средний класс. В оценке его количественных характеристик, структуры, социального статуса существуют различные подходы. Отечественные экономисты предлагают четыре критерия принадлежности к среднему классу [1]. Во-первых, представители этого класса должны владеть собственностью, эквивалентной в стоимостном выражении 20–100 среднегодовым доходам работника в экономически активном возрасте (30–55 лет). Во-вторых, иметь стабильный доход в размере 2–10 прожиточных минимумов. В-третьих, принадлежать к социальному слою, составляющему основу электората. В-четвертых, они должны быть законопослушными и обладать высоким уровнем социальной ответственности, иметь прагматический склад характера. На наш взгляд, данную систему необходимо дополнить еще одним критерием. Образование являлось ранее и является сегодня главной составной частью человеческого капитала и основным признаком среднего класса. Дж. Оруэлл так писал о среднем классе: «Особенность этого класса в том, что самой большой статьёй его расходов является образование ... Священник ... будет годами недоедать, чтобы послать сына в частную школу, хотя и знает, что прямых и немедленных дивидендов с подобного капиталовложения не получит». Диплом о высшем образовании является на сегодняшний день неперенным, хотя и необязательным, признаком среднего класса. Определенный багаж знаний и уровень образования являются основой, базой формирования среднего класса. Кроме профессиональной ориентации образование дает и определенную ориентацию менталитета.

Современный тип распределения доходов характеризуется резким сокращением численности бедных и столь же значительным ростом среднего класса. Неизбежна, на сегодняшний день, и тенденция перераспределения доходов от богатых к профессионалам. Причем эта тенденция рождается естественным путем: накопив определенную собственность, элита сталкивается с необходимостью управлять ею (требуются управленцы) и развивать ее (требуются специалисты). Именно поэтому элита тратит часть своих доходов на профессиональные услуги и создает, таким образом, материальную основу существования среднего класса.

Средний класс на Западе – это люди, принимающие решения и участвующие в процессе их принятия, и люди интеллектуального труда. Они имеют хорошее жилье в хорошем районе, автомобиль, весь набор бытовой техники и электроники и возможность регулярно отдыхать за границей. Социально-профессиональная номенклатура среднего класса развитых стран включает в себя, помимо самостоятельных групп (мелких предпринимателей, коммерсантов, ремесленников), высшие (лица свободных профессий, высшие государственные чиновники, профессура, ведущие представители науки, информатики, искусства, административные и инженерно-технические работники) и средние кадры (преподаватели школ, средний состав системы здравоохранения, работники государственных служб и предприятий, техники, мастера и торговые агенты).

Проведенное в конце 80-х гг. сравнительное советско-американское исследование показало, что средний класс в России был и составлял примерно 30 % общества. Экономический потенциал различных социальных групп в СССР определялся мерой их участия во владении, распределении и использовании общественного богатства. Советский средний класс составляли те, кто обслуживал систему, оказывал ей профессиональные услуги. Это, во-первых, управленцы, принадлежавшие к партийной номенклатуре, во-вторых – интеллектуальная элита (известные ученые и конструкторы, знаменитые артисты, удачливые журналисты, профессура вузов и т.д.). Советский средний класс располагал определенным набором материальных благ: собственная квартира и дача, автомобиль (у каждого второго), бытовая техника (к концу 80-х - видеомэгафон), у многих была возможность ездить за рубеж.

Трансформация институтов российского общества серьезно сказалась на его социальной структуре. Изменились и продолжают меняться отношения собственности, перестраивается механизм социальной стратификации. В 1991 г. начался процесс расслоения. У части бывшего советского среднего класса жизненные возможности выросли - таких было меньшинство; у другой части они уменьши-

лись - таких было большинство. Формирование рынка лишило советский средний класс привычной среды обитания. Уже на начальном этапе переходного периода можно было обнаружить некоторые новые тенденции в социальной стратификации общества, прежде всего имущественной и доходной дифференциации населения, появлении новых социальных групп и классов. За относительно короткий исторический период Россия по показателям социально-экономической дифференциации оказалась на одном из первых мест среди индустриальных стран. Особенно интересным становится этот факт с учетом высокой степени эгалитаризма позднесоветского периода.

И все же процесс формирования самостоятельного и наемного среднего класса в России идет, несмотря на все трудности и препятствия. Для появления представителей нового среднего класса страны потребовалось почти пять лет. Сегодня уже наметилась тенденция перераспределения доходов от богатых к профессионалам. Тенденция эта объясняется тем, что бизнес-элита, накопив большую собственность (и капиталы, и средства производства, и ресурсы) столкнулась с необходимостью управлять ею и развивать ее. Следовательно, ей потребовались управленцы и специалисты, оплачивая профессиональные услуги которых, она отдает им часть своих доходов. Тем самым в обществе создается материальная основа для формирования среднего класса.

Сегодня российский средний класс – это, как правило, руководители высшего и среднего уровня (в т.ч. представители малого бизнеса) и профессионалы, обслуживающие новую систему. Это около десяти миллионов человек со средним ежегодным доходом от 3600 до 36000 долларов (6-11% населения страны). По самым приблизительным оценкам в год эти люди тратят и сберегают почти 50 млрд. долларов [2]. У этих людей нет особых сложностей с приобретением бытовой электроники и техники или мебели. Деньги они откладывают, как правило, для покупки недвижимости, автомобиля или на образование ребенка.

По стандартам потребления новый средний класс России можно разделить на две группы. В первую входит незначительная часть общества (около 1%). Стандарты потребления этой группы населения соответствуют западным потребительским стандартам среднего класса, т.е. проявляет потребительскую активность на рынках недвижимости, автомобилей, зарубежного туризма и т.д. Месячный доход на одного члена семьи для этой категории составляет от 1000 до 3000 долларов. Вторая группа россиян, представляющих средний класс, более многочисленна. Это еще 5-10 % населения. Ее составляют люди, которые могут без проблем купить товары длительного пользования (весь спектр бытовой техники и электроники, мебель и т.п.), но приобретение автомобиля или недвижимости вызывает затруднения. Месячный доход представителей этой группы среднего класса определяется приблизительно от 300 долларов в месяц [2]. По меркам развитых стран представителей этой группы отнести к среднему классу можно с натяжкой.

Сегодня принято различать «традиционные» (или «старые») и «новые» средние слои. Первые включают в себя мелких частных собственников, т.е. самостоятельных производителей, занятых, как правило, в розничной и оптовой торговле, сервисе; владельцев производственных промышленных предприятий, частнопрактикующих специалистов, лиц свободных профессий и т.п. Вторые включают в себя ряд профессиональных групп наемных работников умственного труда, потребность в умениях и способностях которых растет в условиях индустриализации и НТП. «Новые» средние слои - это лица, владеющие интеллектуальной собственностью, навыками сложной трудовой деятельности: менеджеры, интеллигенция, служащие, высококвалифицированные рабочие и т.д. В последние десятилетия тенденцией, отмечающейся в экономиках развитых стран, стало сокращение удельного веса «старых» и увеличение удельного веса «новых» средних слоев. Сегодняшний средний класс - это не просто обеспеченные люди, зарабатывающие себе на жизнь своим трудом и рациональные в своем поведении. Это люди, которые благодаря своим уникальным знаниям и навыкам занимают особое положение на рынке труда.

В России за 70 лет «традиционные» средние слои были полностью уничтожены и сегодня они практически восстанавливаются заново. Можно выделить два источника формирования традиционных средних слоев. Первый представлен руководителями отраслей, крупных предприятий, верхним слоем управленческого персонала, незначительной частью ученых и технических специалистов, частью гуманитарной интеллигенции. Этот слой составлял у нас ранее до 15 % населения и монополично распоряжался своей властью и общественным продуктом, а теперь использует свое влияние в борьбе

за собственность при переходе к рынку. Другим источником формирования среднего слоя нашего общества являются многочисленные профессионально подготовленные работники, составляющие массовые отряды интеллигенции, квалифицированные слои рабочего класса, фермеры.

«Новые» слои российского среднего класса находятся сегодня в зачаточном состоянии. Можно назвать два источника формирования новых средних слоев. Во-первых, базой формирования «новых» средних слоев в российском обществе являются специалисты с высшим и средним образованием, занятые в народном хозяйстве и составляющие около 30 % работающих. Однако большинство этих людей являются наемными работниками с предельно низким уровнем доходов, часто ниже прожиточного минимума. Во-вторых, сегодня только формируются те представители средних слоев, которые являются неотъемлемой чертой развитой рыночной экономики, т.е. специалисты по маркетингу, банковскому делу и т.д.

Сегодня предпосылкой образования среднего класса являются высокий уровень развития производства и высокое благосостояние общества. Только при этих условиях большинство населения может пользоваться социальными благами в значительно больших масштабах, чем низы, составляющие меньшинство населения. Факторами структурного развития среднего класса являются благополучие, сложность и технократизм индустриальных обществ. Средние слои современных западных стран являются порождением индустриального общества, в котором поточные методы производства создают стандартизированные высокотехнологичные предметы потребления, обеспечивая рост уровня и качества жизни наиболее массовой и экономически активной части населения.

Основной проблемой формирования среднего класса в России является то, что страна не только не достигла индустриальной стадии развития, но и пережила глубокий экономический кризис, отбросивший ее в развитии далеко назад. Особое значение для формирования среднего класса в нашем обществе имеет внимательное отношение государства и частного капитала к развитию научно-информационной сферы. Единственный путь в будущее, который есть у России, – это переход к постиндустриальному обществу. При упадке этой сферы Россия будет обречена на положение стран третьего мира, а значит на экономическую отсталость и политическую зависимость. Для решения этой проблемы очень важно, чтобы не сокращалось, а наоборот, увеличивалось государственное финансирование научных, технических и других учебных заведений. Основным условием формирования полноценного среднего класса в России является структурное преобразование и модернизация экономики, развитие большинства отраслей которой соответствует уровню пятидесятих-шестидесятих годов прошлого столетия.

Наличие и большой удельный вес среднего класса является одним из существенных признаков общества, определяемого как «развитое», «цивилизованное» и т.д. Под средним классом подразумевается и социальная база, и социальная опора реформ, и массовый слой, который должен сформироваться в результате их осуществления, стать стабилизирующим фактором в российском обществе. Экономическим и политическим выражением среднего класса является центризм. Именно отсутствие стабилизирующего влияния среднего класса на экономические и политические процессы объясняются характерные для России резкие повороты истории, скачки из одной крайности в другую, предпочтения революционного решения проблем эволюционному и многое другое.

-
1. Березин И. Социальная дифференциация в переходный период // Вопросы экономики. 1993. № 12. С. 39.
 2. Костина Г., Медовников Д. Замечен из-за прилавка // Эксперт. 1997. № 23. С. 22-23.
 3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 26. С. 124, 636.

Яковенко З.М.**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ИННОВАЦИОННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: МЕЖСТРАНОВЫЕ СРАВНЕНИЯ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ***Ростовский государственный университет путей сообщения*

Общесистемный кризис, поразивший в конце XX в. Россию и затянувшийся более чем на десятилетие, привел к катастрофическому ухудшению качества экономического потенциала страны, подрыву его материально-технической основы. Речь идет о произошедшем в 1990-е гг. резком сокращении, а в отдельных секторах и практически полной потере научно-технического потенциала в результате многократного сокращения финансирования как со стороны государства, так и частного сектора, о технологической деградации. Причем в отдельных отраслях (сельском хозяйстве, например) можно говорить о деиндустриализации производства, о более чем двукратном сокращении машиностроительного производства в целом, а в ряде случаев и о фактически полном свертывании отдельных производств. Следствием всех этих негативных тенденций стало резкое падение конкурентоспособности отечественной продукции, вытеснение ее не только с внешнего рынка, но и в условиях глобализации утрата прочных позиций на внутреннем рынке.

Макроэкономическая политика последних лет смогла обеспечить определенную финансовую стабилизацию экономики страны, а конъюнктура мировых сырьевых рынков позволила не только увеличить доходы бюджета, перейти к решению накопившихся социальных проблем, но и сформировать определенный «запас прочности» финансово-экономической системы страны в виде Стабилизационного фонда. Однако все эти успехи без развития структурно-промышленной и инновационной политики не могут обеспечить долгосрочного развития. В нынешнем столетии ключевым условием социально-экономического прогресса и устойчивого экономического развития является внедрение основанных на достижениях приоритетных фундаментальных и прикладных научных исследований и опытно-конструкторских разработках новых, «прорывных» видов техники и направлений технологии, форм организации труда и управления. Иными словами, основа долгосрочного экономического успеха страны и конкурентоспособности ее регионов – эффективная инновационная политика, результатом которой должны стать внедрение и использование обеспечивающих стратегический выигрыш нововведений в экономической и социальной сферах.

В инновационном развитии, несомненно, ключевое значение имеет научно-технологический фактор. Однако этот фактор является далеко не единственным. Нередко инновации возникают из новых комбинаций уже знакомых элементов в обменах, сравнениях, взаимодействиях и соединениях. И в такой постановке вопроса становится очевидным, что важнейшим фактором развития инноваций становится предпринимательство, которому имманентно присущ новаторский характер.

В России наибольшую инновационную активность демонстрируют предприятия машиностроения и металлообработки, пищевой промышленности, химической и нефтехимической, а также легкой промышленности. Достаточно четко прослеживается и дифференциация типов инноваций по отраслевому признаку. Так в топливной и полиграфической промышленности, а также в металлургии преобладают технологические инновации, а в остальных отраслях - продуктовые, на которые приходится почти две трети всех затрат. Кроме того, в целевых ориентирах осуществления инноваций в России доминирует расширение ассортимента для получения рыночного сегмента (более 70 % предприятий), а вот снижение издержек производства – цель менее половины инновационно активных предприятий.

Такая картина объясняется различным влиянием, оказываемым инновациями в тех или иных отраслях. Следует отметить, что интенсивные инновационные процессы, в том числе внедрение новой техники и технологии, нарушают стабильность, увеличивая неопределенность и риск производственной деятельности. Так изменчивость технологии в капиталоемких и фондоемких отраслях с длительным жизненным циклом может нанести непоправимый ущерб при неправильном прогнозировании, эксплуатации и внедрении. В наукоемких же, прогрессивных отраслях, характеризующихся коротким жизненным циклом, высокой фондовооруженностью труда, а также высоким уровнем под-

готовки специалистов, дело обстоит иначе. Именно технологические сдвиги и прорывы резко повышают конкурентоспособность таких предприятий и ведут к максимизации прибыли в долгосрочном периоде.

Следует отличать инновационно-активные предприятия, активно применяющие в своей деятельности инновации, от инновационных предприятий. Инновационное предприятие – это предприятие, осуществляющее деятельность, направленную на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. В этой связи не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания производства, использования или распространения (диффузии) инновационного продукта. Таким образом, отличительной чертой инновационных предприятий является тот вид деятельности, который обеспечивает им получение дохода - инновационная деятельность.

Содержанием инновационной деятельности является цикл «исследование – производство», включающий пять последовательных стадий: 1) фундаментальное исследование; 2) прикладное исследование; 3) разработка нововведения; 4) освоение нововведения; 5) распространение нововведения. Таким образом, важнейшая функция инновационного предприятия – осуществление посреднической роли, роли связующего звена между научно-технической и производственной сферами, обеспечение почти бесперебойного экономического обмена между ними в условиях рыночной конкуренции.

Инновационные предприятия помимо доведения научно-технического продукта до уровня продукта, позволяющего его использовать в производстве, осуществляют поиск коммерческого партнера, способного удовлетворить новую, существующую в латентной форме общественную потребность, потенциально представляющую коммерческий интерес. Таким образом, возникновение инновационных предприятий есть ответ на возникающую общественную потребность в сокращении издержек трансформации продукта научно-технической сферы в продукт, создаваемый экономической сферой. Инновационные предприятия выступают институциональной формой, обеспечивающие эффективное взаимодействие научно-технических институтов и частных хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений.

Как свидетельствует зарубежный опыт, именно малое предпринимательство в инновационной сфере – первая по массовости и наиболее динамичная составляющая рыночного инновационного потенциала промышленно развитых стран. Малые инновационные предприятия (эксплеренты) являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики. Они открывают новые сегменты рынка, развивают новые производства, повышают наукоемкость и конкурентоспособность производства, тем самым способствуя формированию новых технологических укладов.

По существу национальные модели инновационной деятельности различаются в организационном аспекте тем, как задействован творческий потенциал человека, какими способами и на каких принципах создаётся коллектив людей, занятых в сфере НТП. Несколько упрощая, можно выделить ряд страновых моделей: модели США, Японии и стран Западной Европы. Кратко остановимся на них.

Американская практика организации поисковых исследований и внедрения результатов в производство породила своеобразную форму предпринимательства - рисковый бизнес. В США рисковые предприятия стали возникать в послевоенные годы. Однако типичной формой хозяйствования рисковый бизнес стал лишь в 1970-1980 гг. с формированием новых направлений НТП и прежде всего электроники. Основная сфера распространения рискового бизнеса – новейшие быстрорастущие наукоемкие отрасли: электроника, информатика, химия (новые материалы), новые средства связи, биотехнология.

Кроме США как «базовой» страны формирования «рисковой модели» инновационного предпринимательства, наибольшее развитие венчурный бизнес получил в Великобритании, где в организации производства и раньше следовали американскому стилю. Первоначально, в отличие от США, рисковый капитал был представлен главным образом коммерческими банками, филиалами других финансовых институтов и правительственными агентствами, которые были заинтересованы гораздо

больше в безопасности своих кредитов, чем в росте инновационных фирм. Но постепенно получил распространение американский тип организации.

Во Франции, Германии рискованный бизнес в американском варианте не получил широкого распространения. В этих странах предпочтение отдается финансовой обеспеченности и безопасности, которые способна предложить крупная организация, той неопределённости и независимости, которые сопряжены с рискованным бизнесом. Крупные фирмы держат под своим контролем как разработки, так и внедрение новшеств. Одна из отличительных черт европейского рискованного бизнеса - сильная поддержка государства, зачастую выполняющего роли финансиста, организатора, источника научно-технической информации, заказчика. Более подробно о европейской модели организации инновационного предпринимательства речь пойдет ниже.

В Японии форма рискованного капитала первоначально не получила значительного развития. Практика японского бизнеса (в т.ч. традиция пожизненного найма, идеология фирмы-семьи) препятствовала уходу с фирмы талантливых работников, чтобы начать своё дело. Однако в настоящее время, хотя размеры рискованного бизнеса в Японии по сравнению с США и европейскими странами невелики, темпы роста и государственная поддержка главным образом со стороны Министерства внешней торговли и промышленности делают эту форму одним из решающих факторов повышения эффективности и темпов инновационного прогресса. Основными же носителями НТП в Японии, как на этапе новых разработок, так и на этапе освоения являются крупные фирмы. В их руках сосредоточена материальная база, финансовые ресурсы, научные и инженерные кадры. Здесь преобладает другой механизм инновационного процесса: в основе японской модели организации исследовательского и внедренческого процесса в крупных фирмах - принципы тесной кооперации науки и производства.

За годы так называемой технологической гонки в Японии была разработана система организации поисковых работ и внедрения их результатов на ключевых направлениях НТР. Впервые такая система была применена в разработке ЭВМ. В начале 1970-х гг. в связи с появлением третьего поколения ЭВМ обозначилось серьёзное (примерно в 15 лет) отставание Японии в электронике, особенно в производстве, компьютеров большой мощности. Для решения этой проблемы на базе нескольких наиболее крупных корпораций-производителей ЭВМ была создана исследовательская ассоциация, объединившая учёных - теоретиков и практиков. В её задачу входило развитие фундаментальных научных идей в приоритетном направлении. Результаты затем поступали в объединённые лаборатории для разработки базовых технологий, а затем передавались корпорациям-участникам, каждая из которых самостоятельно доводила базовую технологию до конечного промышленного продукта. На стадии фундаментальных исследований образовались дискуссионные группы представителей разных научных направлений и школ, находивших перспективное решение.

Европейские страны в определенном смысле занимают промежуточное между американской и японской практикой положение, хотя в большей степени всё-таки тяготеют к японской форме взаимодействия науки и производства.

Рассмотренные страновые особенности организации инновационной деятельности, показывают, что для США и Японии важными является дискуссии о преимущественном вкладе мелкого бизнеса в современные направления НТП. Для европейских же стран главными носителями пионерных разработок и лидерами инновационного процесса выступают крупные и крупнейшие корпорации. На них приходится подавляющая часть частных вложений на НИОКР и государственных субсидий.

Актуальное направление развития инновационной среды России – это сотрудничество между малым бизнесом и крупными предприятиями. Пока такие связи налажены очень слабо – поэтому на государственном уровне и называется в качестве приоритетной задача построения «технологического коридора». В целом менеджеры крупных предприятий готовы рассматривать возможности сотрудничества с малыми инновационными фирмами, однако на сегодняшний момент существует несколько серьёзных препятствий к её развитию. Это: недостаточный государственный заказ, отсутствие налоговых льгот, а также отсутствие благоприятного инвестиционно-налогового климата.

В заключение подчеркнем, что инновационный процесс включает не только оригинальное изобретение, разработку новой технологии и получение нового продукта. Чрезвычайно важны также распространение нововведения в другие отрасли, адаптация новых методов и продуктов для других сфер, формирование новых рынков. В общем инновационном потоке особое значение, таким обра-

зом, принимает инфраструктура - система подготовки соответствующих кадров, каналы распространения научной информации, финансовые способы активизации научного поиска и т.д. Без этой инфраструктуры любое изобретение может стать лишь достоянием истории науки и техники. Для обеспечения эффективности инновационного процесса в целом первостепенное значение имеют такие формы организации, при которых результат каждой стадии мог бы служить основой для поступательного движения на следующей.

Анализ рассмотренных национальных моделей организации инновационного процесса позволяет сделать вывод о том, что отдельные модели организации инновационной деятельности могут быть использованы для России при условии их адаптации к ее национальным особенностям, степени общего экономического положения страны в мировом хозяйстве.

Тимофеева С.А.

О РОЛИ И ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОФСОЮЗОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Самой массовой общественной организацией страны является Федерация Независимых Профсоюзов России, образованная 19 сентября 1990 г. Сегодня ФНПР включает в себя 41 общероссийский профсоюз и шесть профсоюзов сотрудничают с Федерацией на договорной основе.

В субъектах Российской Федерации действуют 79 территориальных объединений организаций профсоюзов. В целом ФНПР объединяет около 28 миллионов трудящихся всех профессий или 95 % членов профсоюзов в стране [3].

Стратегический курс ФНПР направлен на создание в обществе системы социального партнерства. Практически на всех предприятиях, где есть первичные организации профсоюзов ФНПР, действуют коллективные договоры. Принцип обязательного заключения коллективных договоров и трехсторонних соглашений - основа российского трипартизма. На федеральном уровне более 10 лет работает Российская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений. Регулярно заключаются Генеральные соглашения между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством РФ.

Сегодня важно то, что социальное партнерство неуклонно превращается из механизма разрешения конфликтных ситуаций в механизм цивилизованной выработки совместных решений актуальных проблем и стратегии экономического и социального развития страны [2].

Яркое подтверждение этому - состоявшаяся в апреле - мае 2007 г. масштабная Всероссийская акция «За достойную жизнь!» с требованиями обеспечить стабильный рост заработной платы, доведение МРОТ до уровня не ниже прожиточного минимума, замещение трудовыми пенсиями не менее 40 % утраченного заработка в соответствии с международными стандартами, совершенствование национальной пенсионной системы.

Из наиболее крупных выступлений российских профсоюзов последних лет можно также отметить:

- акцию протеста профсоюзов в связи с отклонением Советом Федерации Федерального собрания РФ Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» (сентябрь 2003 г.) – в форме пикетирования зданий исполнительной и законодательной власти субъектов Российской Федерации. Результатом акции стало принятое согласительной комиссией Государственной Думы и Совета Федерации указанного Федерального закона в редакции, соответствующей требованиям профсоюзов;

- Всероссийскую акцию протеста «Нет – наступлению на социальные права и интересы трудящихся и населения!» (июнь 2004 г.) в связи с внесением в Государственную Думу законодательных инициатив Правительства Российской Федерации, затрагивающих социально-экономические интересы трудящихся и членов профсоюзов (Федеральный закон № 122-ФЗ). Основной формой коллектив-

ных действий стали пикетирования зданий органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации и митинги, которые состоялись в 73 республиканских, краевых и областных центрах, в 300 городах и районных центрах. В период подготовки и во время проведения акции были направлены тысячи писем и телеграмм Президенту, Правительству, Совету Федерации и Государственной Думе.

Состоявшийся в ноябре 2006 г. VI съезд ФНПР принял четко определивший стратегические задачи деятельности российских профсоюзов Программный документ Федерации «За достойный труд!», который, по мнению профсоюзов, в отсутствие перспективного правительственного плана социально-экономического развития, вполне бы мог стать базовой программой для дальнейшего экономического роста и благосостояния страны и всех россиян [1].

Федерация Независимых Профсоюзов России, являясь крупнейшим национальным профсоюзным центром Российской Федерации, также занимает ведущие позиции и в мировом профсоюзном движении. ФНПР поддерживает связи с около ста профсоюзными организациями более семидесяти стран всех континентов. Свои международные связи, свое участие в деятельности международных организаций ФНПР использует в первую очередь для того, чтобы более эффективно, на основе более обширных знаний и опыта, решать насущные проблемы российских трудящихся.

Но в то же время о роли профсоюзов в обществе и их деятельности в средствах массовой информации говорится мало. Поэтому большинство граждан России, как считает А. Иванов, продолжают еще связывать деятельность профсоюзов с распределением путевок на лечение и отдых, оплатой по больничным листкам и т.п. Кроме того, активисты профсоюзов занимались организацией досуга работников, то есть были массовиками-затейниками. Выполняли также роль инспекторов администрации по охране труда. Вряд ли кто будет оспаривать, что профсоюзов в нашем дореформенном обществе фактически не было. Они тогда и не нужны были, так как была продекларирована власть трудящихся, которым защищаться от самих себя было бы абсурдом.

Сейчас другое время, появились социальные противоречия, в том числе и в сфере трудовых отношений, сторонами которых, как известно, являются работодатели и работники. К сожалению, государство очень много сделало для создания класса предпринимателей или работодателей и чрезвычайно мало для формирования стороны работников в лице профсоюзов. Действующее законодательство не способствует реформированию старых псевдопрофсоюзов и не создает условий для развития новых, настоящих профсоюзов. А имеющиеся у профсоюзов права трудно реализовать в силу слабой дееспособности правоохранительных органов, которые чаще всего заведомо нацелены на защиту работодателей.

Многим руководителям профсоюзных организаций нет резона опираться на рабочее движение и проводить в своей организации политику активного действия в защиту прав трудящихся и тем самым прогневить работодателя. Проще заниматься путевками, елками и материальной помощью. А также подписывать коллективные договоры, при заключении которых профсоюзная сторона может только нижайше просить, но не требовать [5].

Не следует забывать, что большинство наших первичных организаций возглавляется неосвобожденными профсоюзными работниками, многие из которых являются руководителями среднего звена, т.е. людьми, которые не могут в своих действиях абстрагироваться от собственного социального статуса в организации и крайне слабо защищены в плане работы и успешного продолжения карьеры. Такое положение дел мало способствует осуществлению принципиальной профсоюзной политики.

Как представляется, основной же причиной недостаточного внимания государства к проблемам профсоюзного движения является недооценка роли профсоюзов в обществе. Их роль видится только в защите прав и интересов наемных работников, и тем самым - в смягчении социально-трудовых отношений. Без сомнения, это одна из приоритетных задач профсоюзов, однако их роль в общественных отношениях значительно шире. Наверное, мало кто осознает, что профсоюзы оказывают существенное влияние на экономическое развитие общества.

О деятельности собственной организации рядовые члены профсоюза в первую очередь узнают из посторонних и зачастую нелояльных профсоюзам источников.

Как следует из результатов всероссийских опросов Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенных в апреле 2004 г. и в апреле 2007 г., более чем у половины опрошенных работающих россиян нет профсоюзной организации на предприятии, и 2/3 работающих

респондентов не являются членами профсоюзов. В оставшейся 1/3 велика доля людей старшего возраста. Члены профсоюзов, как правило, предпочитают социальные гарантии и стабильную занятость, а не высокие заработки и трудовую мобильность. Однако ответственность за защиту своих социальных прав они возлагают не на профсоюзы, а в основном на государство и, в меньшей степени, на самих работодателей. Подавляющее большинство опрошенных членов профсоюзов считают, что профсоюзная организация на их предприятии не оказывает никакого влияния на положение работников.

Всероссийский опрос ВЦИОМ проведен 21-22 апреля 2007 г. Опрошено 1600 человек в 153 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4 % [4].

Почти 50% опрошенных (42 % в 2005 г.) указали на то, что на их предприятии никакого профсоюза нет вообще. Однако и наличие профсоюза еще не означает его реальную деятельность. Только 8% полагают, что их профсоюз оказывает существенное влияние на защиту трудовых прав, улучшает положение работников, а 34% (40 % в 2005 г.) не видят в деятельности профсоюза существенного влияния на положение работников.

Определенное исключение составляют госслужащие, работники административных органов, среди которых 17 % указали на эффективность профсоюза по месту работы. Относительно довольны работой своих студкомов учащиеся вузов (14 %).

На предприятиях, где работают члены профессиональных союзов, профкомы все равно оказывают лишь незначительное влияние на положение работников - так считают 79 % членов профсоюзов. И лишь 16 % из них считают деятельность профкомов полезной.

Большинство же тех (71 %), кто не является членом профсоюза, не может туда вступить, потому что их нет в тех организациях, где они работают. 15 % из них считают членство в профсоюзе бесполезным, так как они мало влияют на положение работников. И только 5 % «не членов» профсоюзов высоко оценивают их деятельность, хотя и не вступают туда.

Сократилась доля работников, являющихся членами профсоюзных организаций - с 34 % в 2005 году до 30 % в 2007 г. Чаще других членами профсоюза являются специалисты с высшим образованием вне производства - в научных, образовательных и культурных учреждениях (45 %), инженеры и специалисты, занятые на предприятиях (38 %), государственные служащие (38 %), а также квалифицированные промышленные и сельскохозяйственные рабочие (34 %). Минимальна доля членов профсоюзов среди военнослужащих, милиционеров (12 %), предпринимателей (9 %).

Треть членов профсоюзов (36 %) и половина не членов (46 %) утверждают, что их интересы и трудовые права никто не защищает. Почти четверть (24 %) членов профсоюзов считают, что пользуются защитой профсоюзных комитетов своих предприятий; среди не членов таких - только 2 %. На втором месте у членов профсоюзов дирекция предприятий (17 %), у остальных - непосредственные начальники подразделений (13 %).

Представители старших поколений чаще всего полагаются на роль государства в регулировании трудовых отношений. Так, большинство работающих пенсионеров (57 %) и работников предпенсионного возраста (47 %) считают, что отношения между наемным работником и работодателем должны регулироваться государством. Средние поколения работающих россиян также ориентируются на помощь государства в регулировании общественных отношений (38-39 %). Но среди них немало и «лейбористов» - тех, кто желает, чтобы при заключении трудового договора третьей стороной выступали бы профсоюзы (22 %).

Сторонниками либеральной модели трудовых отношений, базирующихся на прямой договоренности между работником и работодателем, чаще всего являются молодые россияне (33 %).

По мнению опрошенных, в решении таких проблем, как обеспечение нормальных условий труда (79 %), право на отпуск (59 %), охрана труда (58 %), профессиональный рост работников (59 %) ответственность, должна быть возложена на работодателя. Государство должно решать проблемы медицинского страхования (53 %) и пенсионного обеспечения (63 %). Сами работники готовы принять некоторое участие наряду с работодателем в решении проблем собственного профессионального роста (24 %).

Что же касается роли профсоюзов, то она оценивается скромно - лишь 9 % опрошенных отдают им приоритет в решении проблем охраны труда, 7 % - в обеспечении права на отпуск, по 5 % - в ор-

ганизации медицинского и пенсионного страхования, 3 % - в обеспечении нормальных условий труда, 2 % - в обеспечении профессионального роста [4].

На большинстве старых предприятий профсоюзы сохраняются и даже укрепляют свои позиции. Они освоили новые функции и успешно с ними справляются. Вновь созданные предприятия, как правило, обходятся без профсоюзов.

Видится и еще одна не менее важная роль профсоюзов. В настоящее время граждане в России не чувствуют и не осознают себя общественной частицей. Большинство граждан живут каждый сам по себе. Они потеряли доверие ко всем и вся: не верят государственным и общественным органам; не верят тем, кого сами же избирают в представительные органы; не верят и в свою способность влиять на общественные процессы [5].

Формирование структуры гражданского общества должно начинаться с создания профсоюзов, так как объединение граждан по месту работы, по профессиональным и насущным интересам наиболее понятно и необходимо. Нужны сильные профсоюзные структуры, способные противостоять предпринимателям, правительству. Только такие самостоятельные профсоюзы могут потенциально выступать в роли партнеров работодателей, содействуя развитию производительности труда. Смысл этого высказывания в том, что профсоюзы должны держать работодателей в постоянном напряжении, вынуждая тем самым неуклонно совершенствовать управление производством, повышать его эффективность. То есть в данном случае отношения между работодателями и работниками необходимо рассматривать в рамках действия закона диалектики о единстве и борьбе противоположностей, при ограничении действия которого в обществе накапливаются застойные явления.

Необходимы изменения и дополнения в законодательные и иные нормативные акты, направленные на создание необходимых условий для деятельности общественных организаций, в том числе и профсоюзов [3].

Итак, нельзя осуждать трудящихся за желание жить лучше, честно трудиться и прилично зарабатывать. Но следует напомнить старую экономическую истину: чем больше люди борются, тем меньше они работают, тем меньше создается общественного продукта и тем меньше объект распределения.

Всем нам пора понять, что в той модели рыночной экономики, которая реализуется в России, каждый должен надеяться прежде всего на себя. Однако выживать в одиночку очень сложно.

1. Запесоцкий А. Российское профдвижение задает планку мировым стандартам // Солидарность. 2007. № 18. С. 10.
2. Козик Л. Поддерживать членские организации, работать с пользой для каждой из них // Вестник профсоюзов. 2007. № 22. С. 22-25.
3. Локтюхина Н. О роли социального партнерства в решении задач развития рынка труда и содействия занятости // Социальная политика и социальное партнерство. 2007. № 11. С. 18-25.
4. Строганов Р. Профсоюзы: влияние, массовость, оценка деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа: stroganov@wciom.com
5. Шурус А. Социальное партнерство - российская модель // Социальное партнерство. 2007. № 2. С. 36-48.

Лебедева Н.А.

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В РФ

Орловский государственный технический университет

Наиболее актуальной проблемой на сегодняшний день является перераспределение инвестиций между всеми отраслями экономики страны. Чрезмерный приток капитальных вложений в одни области экономики и катастрофическая нехватка средств в других подталкивают к созданию таких экономических систем, которые позволят исправить сложившуюся ситуацию.

Современной формой взаимодействия государства и частных инвесторов, широко применяемой на современном этапе как за рубежом так и в нашей стране, является частное государственное партнерство (ЧГП), которое предполагает передачу части функций, обязанность исполнения которых традиционно приписывается государству, компаниям частного сектора. Разделение обязанностей ме-

жду государством и частным капиталом может варьироваться от исполнения негосударственными компаниями функций подрядчика до полной передачи отдельных видов государственной деятельности в частные руки.

Одной из областей малоинвестируемых, но являющихся необходимыми для успешного развития экономики страны, является сельское хозяйство. Рассматривая агропромышленный комплекс страны, следует отметить, что он впервые за последние 15 лет попал в приоритеты экономической политики государства.

Одной из положительных тенденций последнего десятилетия развития сельского хозяйства называют межхозяйственную кооперацию и агропромышленную интеграцию.

Кооперация на данном этапе представляет собой не только объединение средств и предметов труда, но и сохранение и повышение эффективности ранее созданной инфраструктуры.

Существуют два основных направления кооперирования агропромышленных предприятий: по горизонтали и по вертикали.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день наиболее эффективными формами выступают формы объединения по вертикали, так как сочетают в себе такие формы как агропромышленные комбинаты, агропромышленные объединения и научно-производственные объединения. Данные формы направлены на улучшение использования как материальных (сырьевых) так и трудовых ресурсов. Современной формой вертикального кооперирования можно назвать частно-государственное партнерство.

ЧГП в сельском хозяйстве имеет принципиальное значение, и его нужно оформить законодательно. Применение институциональной формы частно-государственного партнерства в области развития АПК является инновационным методом решения поставленных задач. Механизм ЧГП необходимо адаптировать под конкретные условия проектов развития АПК, разработать систему управления проектами ЧГП.

Адаптация различных моделей ЧГП для решения проблем агропромышленного комплекса предполагает юридическую и экономическую институализацию ЧГП, то есть решение, соответственно, юридических и экономических вопросов развития ЧГП в АПК.

Можно предложить две различные формы юридической институализации ЧГП для АПК.

Первая форма. Государственный сектор и частные партнеры присоединяются к существующей в АПК компании или совместно создают смешанную компанию. Главная характеристика смешанной компании - объединение государственных и частных денег, посредством чего в совете директоров фокусируются различные цели. Участие государственного сектора распространяется до степени получения блокирующего меньшинства и тем самым государство приобретает достаточное влияние в компании.

Вторая форма. Государственные и частные партнеры заключают договор (контракт). Совместное партнерство в достижении комплиментарных целей действительно наиболее легко осуществляется путем договорной координации интересов. Применяются следующие виды договоров.

1. Договор о сотрудничестве. Организационные детали сотрудничества устанавливаются в соответствии с договором. Иначе говоря, партнеры являются независимыми друг от друга.

2. Договор об управлении компанией. Данный тип контракта часто составляется на ограниченный период времени и используется для преодоления некоторой стадии, на которой, например, существует недостаток менеджерского опыта, персонала и ноу-хау.

3. Договор об уступке (концессии). Является самой современной формой ГЧП. В большинстве случаев такие контракты заключаются между государственным сектором (государством, муниципалитетом) и их собственными компаниями, смешанными компаниями или частными компаниями. При этом концессия определяется как долгосрочный процесс сотрудничества между уполномоченными органами государственной (муниципальной) власти и (частными) инвесторами с целью рентабельного вложения последними инвестиций в строительство крупных объектов, общественных инфраструктур АПК и управления ими в течение длительного периода.

4. Договор о реализации. В этом случае государственный сектор заключает контракт с частным партнером, поручая ему создание компании, техническое обеспечение (планирование, строительство, финансирование) и реализацию по себестоимости.

5. Лизинговый договор. Строительство и услуги планируются, финансируются и обеспечиваются через лизинговые договоры частными игроками или государственным сектором.

Простейший анализ перечисленных форм юридической институализации ЧП в АПК и их применимости к условиям действующего законодательства России показывает следующее.

ЧП в форме смешанных (акционерных) компаний, хотя и имеет достаточно развитую законодательную базу в России, однако, как показывает практика последних лет, по целому ряду причин (на которых мы здесь останавливаться не будем) в чистом виде для АПК является малопривлекательным вариантом ЧП как для инвесторов, так и для государства.

Самая современная форма ЧП, - концессия. Главное отличие концессии состоит в том, что концессионер обладает правом пользования и несет ответственность за значительно более высокий процент вовлеченного риска. Во всех случаях должны уважаться следующие юридические принципы: в случае концессий власти должны официально издать текст концессии и таким образом обеспечить конкуренцию; концессионер также обязан обнародовать свое намерение предоставить договор на реализацию третьему лицу - это применяется независимо от того, обладает ли он сам полномочием на размещение контракта в директивном смысле; государство должно избегать любых материальных или процедурных мер, способных ослабить эффективность механизмов процедуры заявок.

Концессионная модель ЧП - это универсальная модель, отвечающая требованиям и особенностям АПК. Концессия как форма ЧП соответствует особенностям АПК. Поэтому эта форма является наиболее функциональной и гибкой.

Главной особенностью агропромышленных предприятий является прямая зависимость эффективности их деятельности от природно-климатических условий региона. Поэтому в конкретных случаях рассматриваемая модель может дополняться рядом условий и участников.

Особенностью сельского хозяйства является и сезонность. Поэтому создаваемая структура реализуемых проектов и программ должна учитывать это и найти пути сгладить данные проблемы. Оптимальным решением могла бы стать специализация отдельных районов в зависимости от их природно-климатических поясов.

Представленная концессионная модель ЧП в АПК является по своей сути расширенной формой кооперации, в которой представлены взаимосвязи не в производственно-хозяйственном процессе, а между субъектами, создающими условия для этого процесса.

В России ЧП только начинает развиваться. Этот этап самый сложный и наиболее важный для дальнейшего развития экономики страны. Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса выступает одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической инфраструктуры.

Экономическая институализация ЧП, то есть решение экономических вопросов развития ЧП в АПК, предполагает взаимоувязку целей государства и предпринимательских структур.

Частный сектор стремится достичь прибыли. Для этого необходимо создать потоки доходов, независимых от стабильности или нестабильности рынка, а также рисков политического вмешательства и других рисков. Кроме того, предпринимательские структуры стремятся оставаться конкурентоспособными и расширять бизнес. Они также ищут возможности распределения или сокращения рисков. Частные партнеры желают к тому же увеличивать свои возможности связей с государственной администрацией и помогать местному развитию. Это способствует улучшению их имиджа.

Государственный сектор со своей стороны ищет пути для привлечения небюджетных (выше пределов имеющегося в стартовый момент бюджета) инвестиций, которые позволили бы реализовать дополнительные крупные социально значимые окупаемые проекты в АПК без перераспределения финансовых потоков бюджета в ущерб уже реализуемым или назначенным к реализации другим инвестиционным проектам. Этот внешний результат партнерства служит, в самом широком смысле, интересам сообщества, определенным на политическом и административном уровнях. Ради этой цели государственный сектор старается в рамках структуры партнерства улучшать свое финансовое положение, восстанавливать деградирующие сельские поселения, продвигать инвестиции, улучшать конкурентные позиции региона, создавать рабочие места и решать другие коллективные проблемы различных типов. На внутреннем уровне государственные и муниципальные органы власти, выполняя

задачи развития ЧПП в АПК, в целом пытаются извлекать выгоду из знания рынка и деловых компетенций частных партнеров.

На сегодняшний день существует множество классификаций разновидностей и видов партнерств государства и частного бизнеса. Опираясь на критерии, которые являются весомыми при адаптации форм ЧПП к проектам в определенной отрасли, а такими критериями могут выступать отношения собственности, величина передаваемых прав, степень участия государства и другие параметры, можно предположить сферы применения видов партнерств (в общем виде они все представлены в таблице 1).

Таблица 1

Классификация институциональных форм и видов партнерских отношений государства и частного сектора в инвестиционной сфере экономики

Форма	Сферы применения
1. Государственные контракты	выполнение работ
	управление
	оказание общественных услуг
	поставка продукции для государственных нужд
	оказание технической помощи
2. Аренда	традиционная аренда
	лизинг
3. Концессии	строительство
	АПК
	транспорт
	энергетика
4. Совместные предприятия	акционирование (корпоратизация)
	совместные предприятия без акционирования
5. ФПП	объединение разнородных предприятий и организаций

Экономическая институализация ЧПП в как в АПК, так и в других отраслях, предполагает также решение проблем, связанных с разработкой методики оценки эффективности применения тех или иных моделей ЧПП.

Мироненко Н.В.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ПРОДУКТОВ СМИ

Орловская региональная академия государственной службы

Информационное пространство региона состоит из реальных и потенциальных потребителей информационного продукта, производимого средствами массовой информации.

Разгосударствление рынка печатных изданий, закрепленное в законе «О средствах массовой информации» от 21.12.1991 г., привело в России к упрощению потребления информации - она стала менее интеллектуальной, поляризуясь на развлекательную и деловую. Причем, в первом и втором вариантах продукты средств массовой информации, претендующие на «качественную информацию», используют общественно-политическое информирование, как дань потребностям всех слоев политизированного российского общества.

Тенденции в России проявляются даже резче, чем в развитых рыночных странах, из-за несравнимо меньших материальных и финансовых возможностей организаций региональных средств массовой информации, слабой (или монополизированной Роспечатью и почтовой службой) системой распространения, сниженной недельной периодичностью, не говоря уже о вечерних выпусках, которые попросту некому доставить до читателя. Потенциальные читатели все больше вынуждены работать и подрабатывать, меньше отдыхать, большую долю доходов тратить на продукты первой необходимости, меньше общаться в свободное время с людьми вне круга корпоративных интересов и, со-

ответственно, меньше интересоваться текущими событиями общественной жизни, которые и отражают информационные продукты региональных средств массовой информации. Это существенно меняет не только количественные показатели, но и структуру потребления, а вместе с ней и уровень потребительских требований, в том числе к информационным продуктам и услугам.

Значительно более сложным является учет и структурирование информационной потребности населения спроса на информацию о культурных ценностях, специфики той или иной социальной среды и духовного наследия ее представителей, нуждающихся в самоидентификации личности в обществе через информационные продукты средств массовой информации.

Значительные культурные вариации потребительского поведения читателей можно наблюдать по целому ряду позиций, нашедших отражение в спросе на издания различных направлений.

Основную массу удовлетворения информационных потребностей населения взяло на себя телевидение и радиовещание, опережающие прессу по скорости информирования, зрелищности и красоте подачи. Но эти достоинства быстро превращаются в недостатки при насыщении программного рынка. К тому же эфир «привязан к секунде», что вынуждает телерадиостанции неоднократно повторять одно и то же, раздражая и отворачивая от себя слушателей и зрителей. Да и эффективное эфирное время сужено рамками свободного времени.

Наиболее быстро развиваются те виды печатной продукции, которые сопровождают торговую деятельность. Самые высокодоходные секторы информационных продуктов полиграфического производства – многокрасочные газеты, массовые иллюстрированные и тематические журналы.

Печатные средства массовой информации сохранили присущий им отпечаток не только документальности, но и документа в буквальном смысле слова, сохранив, хотя и потесненные, позиции постоянного присутствия при читателе, да и определенной историчности, так как интересующую читателя статью можно сохранить.

Следует отметить, что региональный рекламный рынок не отличается стабильностью. В начале 1995 г. рекламные бюджеты в регионах сократились (от 20 до 60 %) в связи с запретом на рекламу алкогольной продукции, табачной продукции и обвалом фирм-пирамид. Тенденция снижения доли рекламного потенциала в регионах такова: 1994 г. – 34 %, 1995 г. – 35 %, 1996 г. – 30 %, 1997 г. – 28 %. После кризиса 17 августа 1998 г. объем рекламы вновь упал до 60 %. Падение продолжалось и в 1999 г., а с 2000 г. отмечен рост объемов рекламы, в том числе и в регионах. По некоторым оценкам объем региональной рекламы с 220 млн. долларов в 2000 г. вырос до 650 млн. долларов. На долю кризиса приходится около 25 % этой суммы [1]. Со 2-го полугодия 2003 г. наблюдается также отток рекламодателей из центральных СМИ в региональные, рекламные бюджеты в 2006-2007 гг. увеличились в регионах на 45 %, по сравнению с 2002 г.

Если рассматривать динамику образования средств массовой информации в региональном разрезе, то однозначно выявляется факт сверхвысокой концентрации средств массовой информации в Центральном федеральном округе.

Российские регионы не равновесны в производстве собственного информационного продукта. Они демонстрируют разные по наполнению и структуре модели прессы. Учитывая насыщенность рынка местной, издаваемой в регионе, периодикой, можно выделить группу информационных лидеров, представленных в приложении.

Регионализация информационного пространства обусловлена рядом факторов – политических, экономических, социокультурных, идеологических.

Благоприятными условиями для устойчивого развития местной печати являются высокий экономический потенциал следующих регионов Российской Федерации - Белгород, Липецк, Тюмень, Самара. Самобытность региона (С.-Петербург, Тюмень, Белгород и т.п.) определяет и высокую степень исторической оправданности претензий местной прессы на лидирующие позиции в рамках своего региона. Близость к границам и географическая удаленность от центра характеризует местные издания политической направленностью изданий в Ставрополье, Сахалине, Приморском крае.

Одной из ярких тенденций развития информационной инфраструктуры регионов является концентрация и монополизация региональных средств массовой информации. В регионах возникают и укрепляют позиции корпорации, издательские дома, финансово-издательские и другие вещательные корпорации. По подсчетам, затраты на производство изданий, входящих в корпорацию, уменьшается

в сравнении с самостоятельными изданиями на 40-60 %[2]. С ними охотно сотрудничают предприниматели и считаются власти.

Изменение системы распространения в 1992 г. отразилось на экономической рентабельности периодических изданий. Главным способом распространения информационных продуктов периодических изданий до недавнего времени была подписка. Однако сбой в доставке корреспонденции, медленный темп создания новых структур распространения в регионах подорвал господство подписки на региональных рынках. Каким образом приобретают газеты в регионах стало известно после проведения опроса по Орловской, Курской, Калужской, Смоленской, Белгородской и Брянской областям, что представлено в таблице 1.

Таблица 1
Структура распространения информационных продуктов региональных изданий по исследуемым областям, 2005-2006 гг.

Вид издания	в городах, % от тиража распространяемого в области		в районных центрах, % от тиража распространяемого в области	
	подписка	продажа	подписка	продажа
Еженедельные издания развлекательного характера	20 -26	70-74	25-30	10-15
Еженедельные издания рекламного характера (в городах 2 раза в неделю)	10	60-75	0,3-2	0,2-1
Еженедельные районные издания	0,1	Нет	70-80	10-15
Ежедневные издания общественно-политического характера[3]	50	30-40	5-15	2-5
Ежедневные издания общественно-политического характера[4]	20	50-60	5-8	10-15
Ежедневные издания общественно-политического характера	30-40	45-55	3-7	1-2

На рынке подписки практически монопольное положение занимает Федеральное государственное унитарное предприятие «Почта России» - в регионах – это от 80 до 90 %. Рынок распространения представлен более широко – это и частные распространители различных форм собственности - частные предприниматели, индивидуальные предприниматели, закрытые акционерные общества и т.д., наиболее крупным среди которых является торговая сеть ОАО «Роспечать». В некоторых областях правопреемниками данной торговой сети также стали частные компании.

Многими исследователями поднималась проблема высоких тарифов на доставку изданий. Стоимость доставки составляет от 40 до 80 % стоимости информационного продукта. В наиболее тяжелом положении находятся издания, выпускаемые более 4 раз в неделю или так называемые, ежедневные газеты. Для сравнения еженедельное издание выходит 26 раз в полугодие, а ежедневное - 120 раз (издание, выходящее пять раз в неделю). Таким образом, не удивительно, что на региональных рынках ежедневные издания – это правопреемники областных изданий, и представлены они в регионах в единственном экземпляре.

Анализируя изменения подписных тиражей по исследуемым областям начиная со второго полугодия 1999 г. по первое полугодие 2003 г. можно отметить, что подписка на все группы изданий выросла. Однако этому росту способствовал не ценовой фактор, а маркетинговые мероприятия, проводимые организациями региональных средств массовой информации. Если увеличение тиражей происходило при опережающем росте стоимости, а сохранение тиражей в первом полугодии 2000 г. по сравнению с первым полугодием 1999 г. осуществлялось на фоне повышения цены подписки более чем в 1,5 раза, то стабилизация и рост подписного сегмента рынка информационных продуктов периодических изданий отмечен не во всех изданиях, а лишь в тех, где руководители успели занять ведущие позиции на рынке распространения, активной работой с частными распространителями, сконцентрировавших свои усилия на модернизации информационного продукта. Например, «Орловская правда» стала выпускать специальный пятничный выпуск (выпуск выходного дня), используя опыт «Комсомольской правды».

Прежде всего следует отметить, что за исследуемые последние десять лет существенно изменилась структура периодичности газет. Так из 34 газет (в одном из исследуемых регионов) выходив-

ших в 1994 г. - 11 выпускались ежедневно (32,4 %), 15 изданий - 1-2 раза в неделю (43,1 %). Газет с более редкой периодичностью не было, причем большая доля разового тиража приходилась на ежедневные газеты. Разовый тираж ежедневных областных газет в 1994 г. — 81,5 млн. экз.[5] (71,2% общего тиража информационных продуктов периодических газетных изданий), издания, выходящие 1-2 раза в неделю, — 17,6 млн. экз. (15,4 %), выпускаемые 3-4 раза — 15,4 млн. экз. (13,4 %). Таким образом, более 2/3 разового тиража принадлежало ежедневным газетам.

На рынке информационных продуктов периодических изданий в регионах в период 2000-2004 гг. многие газеты, выходящие ежедневно, сократили количество выпусков (вместо ежедневного - три-четыре раза в неделю), например, Белгородские, Брянские, Курские, Смоленские. А городские и районные снизили периодичность до одного-двух выпусков в неделю.

Для региональной печати Белгородской, Брянской, Калужской, Курской, Орловской и Липецкой областей характерно появление изданий, использующих особые формы информационного пространства. К одной из них относится интерактивное развитие региональных СМИ, то есть объединение вокруг одного издателя газет на два-восемь регионов. Сначала проявляются рекламные издания, которые имеют относительно высокие тиражи. Это «Моя реклама», выходящая в восьми близлежащих областях и Гомельской области Белоруссии. Ее учредитель ЗАО «Издательский дом «Пронто-Центр» выпускает газету строго по нормам стандартных коммерческих изданий, имеющих единый макет и примерно равную рентабельность в каждой области.

Следует отметить, что увеличение деловой активности в регионах зеркально отразилось на периодичности выхода данных изданий. В Белгородской, Смоленской области данные издания стали выходить два раза в неделю, начиная с 2000 г., в Орловской, Курской - со 2-го полугодия 2003 г.

Пользуются успехом у читателей еженедельники в Смоленске - газета «Никольское кольцо», Брянске - газета «Десница», Орле – «Орловский меридиан» (вторые по значимости тиражи), учрежденные предпринимателем Борисом Гиллером (является учредителем около 30 газет от Хабаровска до Калининграда и от Мурманска до Ростова).[6] Тиражи данных газет составляют от 25 до 45 тысяч экземпляров одного выпуска.

Развитие такого рода информационных продуктов печатных изданий в регионах, с одной стороны, оказывает позитивное влияние на уровень межобластного общения, на развитие культурной инфраструктуры региона, с другой - свидетельствует о развитии коммерческого сегмента рынка информационных продуктов региональных средства массовой информации, где информация имеет свою стоимость, т.е. продается и покупается как информация, так и ее источник. Положительным моментом в развитии такого вида информационных продуктов на рынке печатных СМИ является формирование независимой от местных госструктур альтернативной точки зрения. Следует отметить, что данные издания ориентированы на скандальные и «желтые» материалы, которые приносят хорошую прибыль, но также способствует нагнетанию социальной нестабильности в обществе.

Улучшение общеэкономической ситуации повлекло рост числа печатных изданий с октября 2000 г. по 2003 г. во всех областях более чем на 30 %[7]. Количественный рост числа теле- и радиопрограмм значительно ниже, хотя в процентном отношении их рост составил от 50% до 100% .

Вышеизложенные данные подчеркивают бесспорность вывода о том, что информационные продукты печатных СМИ имеют своего читателя и умеют завоевывать новую аудиторию, что необходимо учитывать при определении приоритетов региональной информационной политики.

Одной из инновационных технологий развития ресурсного потенциала организаций региональных печатных средств массовой информации и рынка в целом, является использование новых форм распространения издания, например, создание интернет-версии средств массовой информации, а также системы альтернативной доставки издания.

Развитие новых информационных и коммуникационных технологий - важная глобальная тенденция. Интернет как средство массовой информации используется во многих странах. Число подключений к интернету в России составляет лишь 0,13 % на 1000 жителей. Это 35-е место в мире. Следует отметить, что не у всех региональных изданий имеются свои электронные версии, чаще используют Интернет-технологии крупные областные региональные издания. Отсутствуют Интернет-сайты и в районных изданиях.

Рост количества наименований газет и журналов, формирование Интернет-журналистики сопровождалось существенным спадом тиражей газетной и журнальной периодики. Число информационных продуктов периодических изданий за 10 лет увеличилось почти в четыре раза. В то же время их разовый тираж уменьшился по сравнению с тиражами соответствующего периода, на 57 млн. экз. или на 35 %. Годовой тираж упал в пять раз, что свидетельствует о значительном сокращении выпуска номеров газет, а следовательно, об уменьшении объема поставляемой ими информации, снижении уровня ее оперативности. Произошла коммерциализация газетного информационного пространства, которая сопровождалась увеличением доли рекламных и «пиаровских» публикаций, количества наименований рекламно-информационных газет, что также вело к сокращению объема информации социально-политического и иного характера.

Следует отметить, что в регионах происходит симбиоз медиа-бизнеса с другими видами экономической деятельности. Например, в Белгородской области фирма «Метелица». Прочные позиции на местном рынке заняли районные, городские и областные издания в Орловской, Белгородской, Смоленской областях. Наиболее интересный опыт из южных областей Центрального федерального округа накоплен, на наш взгляд, у белгородцев и орловцев. Хотя и между ними есть очень существенные различия. Сравнение, даже поверхностное, позволяет нам шире посмотреть не только на экономические и управленческие возможности редакций, но и определить возможные перспективы развития маркетинговых служб региональных и областных газет. При этом важно, кто и как стимулирует инициативу местных журналистов, как им помогают местные и областные власти, в каких изданиях наиболее активно применяют современные рыночные технологии, информационные коммуникационные системы, современные приемы и формы информационного планирования. Однако использование рыночных инструментов при продвижении информационного продукта на региональном рынке используется мало о чем свидетельствуют данные проведенного тривиального опроса[8] редакторов городских и районных газет Центрального Федерального округа:

около 45 % районных изданий не проводило никакого изучения аудитории;

около 30 % районных изданий практикуют традиционные формы изучения – работа с читательскими письмами и периодические встречи с читателями, в основном в самой редакции;

около 15 % изданий используют как традиционные, так и регулярные – один раз в год - анкетирования читателей с последующим анализом своей аудитории;

- 10 % от общего количества изданий используют раз в полгода исследования общественного мнения в виде массовых опросов или дискуссий.

При проведении анализа выбора канала позиционирования руководителями организаций региональных средств массовой информации часто допускаются ошибки используя путь снижения затрат на тиражирование информационного продукта за счет минимизации тиража, что влечет увеличение себестоимости переменных затрат в расчете на один экземпляр.

Для безошибочного определения оптимального объема выпуска информационного продукта (тиража) издания необходимо учитывать пороговые значения расходов на один экземпляр, представленные на рисунке 1.

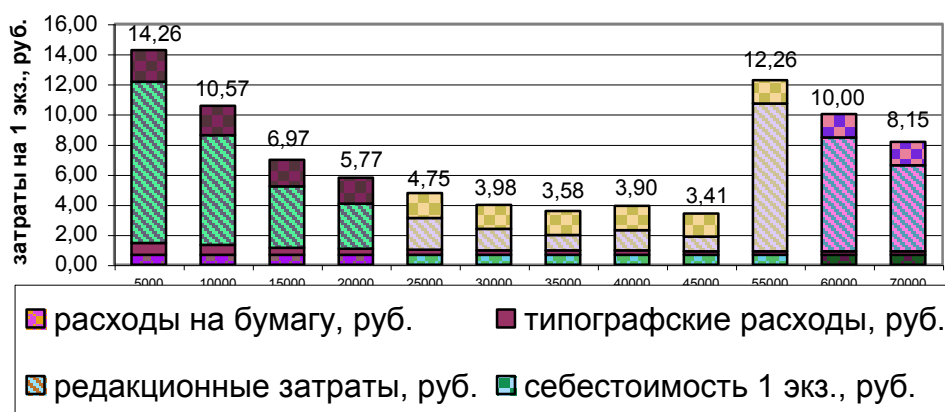


Рис. 1. Структура оптимального соотношения расходов на создание информационного продукта и его распространения на региональном рынке

Себестоимость информационного продукта периодического издания (газеты) складывается из типографских расходов, редакционных затрат, расходов на бумагу. Следует отметить, что расходы на бумагу являются постоянной величиной – 0,65 руб. для газеты формата А 2 - 8 страниц [9], а редакционные расходы учитывают прибыль от рекламной деятельности в одном выпуске в сумме 5000 рублей.

Управление и организация работы по созданию информационного продукта средств массовой информации требует не только экономически грамотных решений, но и более высокого уровня управленческого воображения и предвидения, высокого качества руководства, чем управление работниками физического труда. Управление данной структурой основывается не на жестких запретах, правилах и инструкциях, а на разработке и реализации правильной политики и практики управления, основанной, как правило, на творческом риске.

Оптимизационный подход к управлению редакцией средства массовой информации, на наш взгляд, должен ориентироваться с одной стороны, на создание новых информационных возможностей, т.е. на создание новых информационных продуктов и формирование новых информационных потребностей. С другой стороны, необходимо оптимизировать отдачу от задействованных внутренних ресурсов.

Редакция не будет иметь высокой внешней эффективности, если у нее низкая внутренняя эффективность использования ресурсов. Конечно, если редакция выпускает невостребованный информационный продукт, она будет убыточной и не соответствовать определенным информационным задачам, решение которых и оправдывает ее существование с точки зрения тех, кто оплачивает ее функционирование. Интересен опыт организации работы по созданию информационного продукта средств массовой информации в Орловской области, где соединили государственный или властный интерес к местной прессе со свободой для личной инициативы журналистов и редакций в целом. Получился своеобразный симбиоз, когда единая управленческая система на уровне редакций соединилась с творческим разнообразием. Это делает каждую газету узнаваемой и своеобразной. При многих редакциях районных газет действуют клубы и студии юных журналистов. Бывшие юнкоры стали инициаторами развития сети районного радио- и телевидения. В Орле открыли отделение журналистики на литфаке ОГУ и специальность «телережиссура» на режиссерском факультете ОГИИК, где талантливая молодежь может реализовать свои творческие предпочтения.

В городе Ливны (Орловской области) весьма популярны передачи местной телестудии «Принт-ТВ», в райцентре Хомутово Орловской области пятнадцать молодых тележурналистов объединяет местная телестудия, интересные собственные передачи начали выпускать в эфир на телестудии при редакции районной газеты «Нарышкино-ТВ». Школы юных журналистов в Болхове и Шаблыкино ведут большую краеведческую работу. Молодежь, занимающаяся в этих школах или вышедшая из нее, это наиболее активные граждане во всех сферах жизни, и кадровый резерв районов.

Свобода творчества не определяется только достаточным или недостаточным финансированием, она зависит и от таланта, гражданской позиции журналиста, от управленческих способностей редактора, от общей информационной стратегии администраций районов и областей.

Представляет интерес опыт создания районных газет в Смоленской области - частных независимых изданий. Это газеты «Авоська-Ельня», «Авоська-Починок», «Авоська-Рославль» и т.д. Такие издания созданы уже в девяти районах. Они учреждены как физическими (жителем г. Десногорска Смоленской области) так и юридическими (московское ООО «Новейшие технологии связи») лицами. Этих газет нет в реестрах ни Министерства печати, ни областных или районных властей. Не находятся они и на их дотации. В данных изданиях предпринята попытка реализации рыночной модели выпуска газеты. Постоянно анализируются ресурсы районного рынка, оценивается работа службы распространения, рекламной службы, разработаны меры по стимулированию сбыта – самореклама, служба рекламных объявлений граждан и т.д.

Районные издания заботятся о качестве своей журналистской продукции. Но основной проблемой подавляющего большинства районных изданий является проблема адаптации к динамично меняющимся экономическим условиям, а также формирование и развитие гибкой управленческой системы, обеспечивающей эффективное функционирование в условиях рынка.

1. Агентство деловой информации Монитор. 10.2007 [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.telenews.ru
2. По данным Института гуманитарных коммуникаций. См.: Пресса России (аналитический обзор). М., 2007. С. 35.
3. Издания в учредителях которых присутствуют органы государственной власти.
4. Издания в учредителях которых нет органов государственной власти и присутствует политический интерес предпринимательских структур.
5. Тираж областной газеты «Орловская правда» составлял 60 000 экз.
6. По данным Средне-Русского межрегионального управления МПТР России на 1.02.2003 г.
7. По данным Средне-Русского межрегионального управления МПТР России на 1.12.2002 г.
8. Проведено автором среди участников Пресс-клуб Центрального федерального округа, проходившего в г. Тамбове, в марте 2003 г.
9. Рассчитано по данным 2004 г.

II. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Самостроенко Г.М., Ситникова Е.И.

МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДОПОЛНЕНИЯ КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В АПК

Орловский государственный технический университет

Процессы развития конкуренции в российской экономике во многом определяют перспективы формирования агропродовольственного рынка в новой институциональной среде. Необходимость соответствовать условиям конкурентного рынка ставят перед отечественными предприятиями задачу поиска источников формирования конкурентных преимуществ [1; С. 3].

В настоящее время отчетливо проявляется тенденция, характеризуемая стремлением найти баланс между преимуществами централизации и децентрализации управления и ответственности при объединении компаний, что приводит к выбору таких организационных форм, которые занимают промежуточное место между полностью централизованной корпоративной структурой и сотрудничеством в чисто рыночной среде [2]. Указанная тенденция, а также влияние всего спектра мотивационных факторов и условий внешней среды, подталкивает предприятия к необходимости формирования стратегических альянсов.

В современном быстроизменяющемся мире традиционная конкурентоспособная модель по существу, не всегда доступна предприятиям АПК, поскольку более перспективны в конкурентной борьбе сотрудничество и кооперирование, а не стремление уничтожить всех конкурентов. В этой связи стратегические альянсы следует рассматривать как наиболее приемлемый путь восстановления баланса конкурентоспособности в АПК.

Создание альянсов – это не просто тактический прием для обеспечения краткосрочного решения проблемы, например, передачи элемента производства, с которым возникли временные проблемы, одной компанией другой. Напротив, создание альянсов означает, что компании-партнеры совместно используют и адаптируют необходимые активы и компетенции для сотрудничества, и что эти активы и компетенции будут поддерживаться в течение длительного периода времени. Результаты сотрудничества должны иметь стратегическую значимость и способствовать созданию жизнеспособной организации, способной выдержать натиск конкурентов и противостоять изменениям в рыночном окружении.

Стратегический альянс обеспечивает возможности для достижения стратегических целей и решения стратегических задач, например, быстрого, дешевого и относительно успешного создания системы сбыта скоропортящейся продукции на региональном рынке.

С нашей точки зрения стратегические альянсы в АПК представляют собой объединение потенциалов независимых предприятий для совместного управления их конкурентными преимуществами. Стратегические альянсы отличаются тем, что:

- во-первых, позволяют создавать ценности, общая величина которых превышала бы ценность, созданную при раздельном использовании партнерами своих ресурсов;
- во-вторых, предприятия, объединяющиеся для реализации согласованных целей, не теряют своей независимости после формирования альянса;
- в-третьих, компании-партнеры оказывают постоянную поддержку одному или нескольким стратегическим направлениям деятельности альянса, например, развитию технологии, производству продукции и т.д.;
- в-четвертых, компании-партнеры осуществляют совместное управление и контроль за деятельностью альянса, получая прибыль пропорционально своему вкладу;
- в-пятых, компании-партнеры совместно используют существующие активы, компетенции и конкурентные преимущества, создавая новые с синергетическим эффектом.

Важной проблемой, возникающей при изучении процесса формирования и функционирования стратегических альянсов, становится определение соотношения сил и власти в рамках альянса. На сегодняшний день известны два наиболее распространенных типа стратегических альянсов.

Первый тип - альянсы равных партнеров, когда все его участники слабые или все участники сильные. Альянсы равных партнеров заключаются между равными партнерами по ресурсному обеспечению, размеру, финансовым возможностям и т.д. Стратегические альянсы слабых партнеров, которые не располагают передовыми технологиями и не имеют необходимых средств для их разработки и внедрения, создаются с целью выживания. Практика свидетельствует, что альянсы слабых партнеров существуют сравнительно непродолжительное время. Это объясняется тем обстоятельством, что партнеры не придают существенного значения отношениям внутри альянса. В рамках альянсов равных партнеров, где последние являются одинаково сильными, важное значение приобретает определение правил функционирования и характера распределения выгод, получаемых от его деятельности. Как показывает опыт зарубежных стран, альянсы данного типа являются относительно стабильными и могут активно функционировать достаточно продолжительное время. Такая стабильность объясняется главным образом равенством власти и ресурсов, которыми располагают партнеры.

Второй - альянсы смешанного типа, когда партнеры различаются по конкурентной силе. Альянсы смешанного типа заключаются преимущественно для поддержания или увеличения конкурентоспособности партнеров. Необходимо заметить, что смешанный альянс может быть относительно стабильным и функционировать продолжительный период времени только в том случае, если в его рамках предусматривается справедливый характер обращения с более слабым партнером. Именно поэтому наиболее сложной задачей, которая должна решаться при формировании смешанных альянсов, является определение *modus vivendi* с более слабыми из входящих в альянс партнерами [3; С. 473-474].

Теоретической основой для создания стратегических альянсов является парадигма отношений, в рамках которой различают маркетинг партнерских отношений, маркетинг взаимодействия, использующие категории «взаимодействие», «интеграция», «доверие» и т.п.

По нашему мнению, данные термины не отражают в достаточной степени особенности отношений, которые должны быть сформированы в рамках стратегических альянсов в АПК.

В частности взаимодействие означает взаимную связь между различными объектами, взаимную обусловленность, а также взаимное воздействие субъектов друг на друга. Вместе с тем субъекты могут взаимодействовать в одном процессе, преследуя противоположные стратегические цели, имея разные интересы, руководствуясь разными принципами, что будет иметь негативные последствия.

Интеграция означает объединение, которое может быть не только благотворным, но и формальным, нейтральным, даже антагонистическим.

Заметим, что интеграция участников продуктового рынка проходит как при обоюдном согласии всех сторон, так и при инициативе только части из них. Данная инициатива может противоречить интересам одной из сторон, следовательно, способствовать неэффективной последующей работе [4; С. 33].

Наконец, «доверие» между членами стратегического альянса снижает вероятность оппортунистического поведения и, следовательно, потребность в сложных системах контроля, позволяет экономить на трансакционных издержках. Однако основное преимущество доверительных отношений – не в части издержек, а в области выгод. В частности, облегчается последовательное развитие стратегического сотрудничества, повышается его материальная и финансовая отдача, сглаживаются взаимосвязи на всех уровнях управления альянсом за счет открытого общения и обмена информацией, что особенно важно в условиях нестабильной внешней среды. По сути, доверие стало существенным источником конкурентного преимущества.

Межорганизационное доверие, охватывающее все уровни сотрудничества от высшего до самого низшего, обуславливает максимизацию потенциального синергетического эффекта. Тем самым оно играет ключевую роль в стратегическом альянсе. Естественно при этом становятся значимы этическое поведение, взаимное уважение партнеров и их репутация в деловой среде.

Следовательно, «доверие» есть лишь необходимое, но не достаточное условие формирования альянса. Достижение доверия – сложный и длительный процесс, в высокой степени неопределенный и зависящий от многочисленных обстоятельств: содержания сотрудничества, характера партнеров, их предварительного опыта и т.д. [5; С. 96].

Полностью исключает указанные выше недостатки терминов, описывающих особенности отношений, складывающихся между участниками формируемого в АПК альянса, понятие «взаимодополнение». Опыт производственных, общественных и личных отношений показывает, что истинное партнерство может быть создано и сохранено только по принципу взаимодополнения. По мнению авторов, взаимодополнение представляет собой более высокий уровень отношений по сравнению с простым взаимодействием и интеграцией. Взаимодополнение отражает одновременные, взаимообусловленные и дополняющие друг друга отношения, которые изначально предполагают наличие у компаний единой стратегической цели.

Именно поэтому мы полагаем, что формировать стратегические альянсы в АПК необходимо на основе новой концепции маркетинга отношений – маркетинга взаимодополнения.

Обоснованность данного подхода состоит в необходимости обозначить на ранних стадиях становления альянса четырех решающих компонентов: миссии (Mission), цели (Objectives), задач (Goals) и возможностей (Opportunity), - которые каждая компания должна сделать фундаментом своих отношений. Указанные элементы, называемые MOGO [6; С. 132], необходимо разработать на начальных стадиях жизненного цикла стратегического альянса, т.е. на стадиях выбора партнера и переговоров, поскольку в этом случае разрешение любых противоречий будет происходить с гораздо меньшими издержками, чем на более поздних стадиях. Именно на начальном этапе формирования любого стратегического альянса партнеры должны определить и изучить элементы MOGO друг друга, оценить сильные и слабые стороны друг друга, установить между собой первоначальные контакты и провести предварительные переговоры, критически оценивая будущие затраты и выгоды, которые возникнут из будущего альянса [3; С. 475].

Маркетинг взаимодополнения по определению предполагает использование принципов взаимодополнения и субсидиарности. Именно они должны определять отношения между участниками формируемых и действующих альянсов в новой конкурентной среде. Следует отметить, что в научной литературе отмечено значение данных принципов, которые предложено использовать при формировании маркетинговых каналов распределения [7; С. 10-11] и взаимоотношений между логистическим и маркетинговым подходами [8; С. 25-30].

В рамках проводимого нами исследования реализация принципа взаимодополнения означает обеспечение гармонической связи между всеми участниками альянса, создающей синергетический эффект. Данный эффект связан с комбинированием взаимодополняющих ключевых активов, компетенций и конкурентных преимуществ объединяющихся компаний. Принцип взаимодополнения отражает содержание одного из таких известных принципов делового сотрудничества, распространенного на Западе, как «co-makership - win-win», которые приблизительно можно перевести, как «вместе сделаем - вместе выиграем» [9].

Принцип субсидиарности, конечно, не является новым в научных дискуссиях, попытки его определения имеют длительную историю. В ядре субсидиарности заключен вызов, указывающий на тонкий баланс свободы и эффективности. Субсидиарность способна дать ответ на решение вопроса координации, который удовлетворит требованиям современной мысли и одновременно несет в себе определенную культурную новизну. Согласно принципу субсидиарности, составные части системы действуют согласованным образом не потому, что они подвергаются давлению сверху (члены системы являются органическими составляющими этой самой системы, то есть они существуют потому, что существует система) и не потому, что они представляют собой самостоятельные единицы, свободно принимающие решение войти в коалицию, либо выйти из нее (то есть система существует только потому, что ее составляющие элементы так решили), но потому, что и сами они, и система имеют что-то общее (будь то ряд ценностей и (или) общие интересы). Составные элементы не могут покинуть систему (так как они не в состоянии выжить вне системы), но система не обладает никаким иерархическим превосходством по отношению к своим составляющим частям (поскольку и сама она не может выжить без них)[10].

Высшие уровни управления альянса должны вовлекаться только в том случае, если их вмешательство считается необходимым для достижения целей, лежащих за пределами достижимости более низких уровней. Действие должно осуществляться настолько близко к производственным процессам,

насколько это возможно, и передаваться отдельным исполнителям в случае отсутствия необходимости в его поддержке сверху.

В силу постоянных изменений обстоятельств и приоритетов необходимо оценить наличие не статического, а динамического баланса свободы и эффективности. Из этого следует, что, в зависимости от поставленной проблемы, принцип субсидиарности играет определяющую роль, как при распределении задач, так и обеспечении движения полномочий между соответствующими уровнями управления альянса и его участниками.

Мониторинг, оценка и аудит также напрямую важны для субъектов более низких уровней управления и должны производиться в том же духе, что и реализация стратегии. Суммируя, можно заключить, что все вовлеченные участники могут извлекать большую выгоду из конструктивного распределения своих обязательств. Это улучшает работу системы в целом и управление различными активами, компетенциями и конкурентными преимуществами в противовес попыткам отдельных участников альянса достичь частных и краткосрочных выгод в ущерб общим и долгосрочным выгодам.

Исследование природы, составных элементов и механизмов функционирования принципов субсидиарности и взаимодополнения позволяет сделать вывод, что данные принципы необходимо рассматривать в качестве базовых при формировании и управлении стратегическими альянсами в АПК, поскольку именно взаимодополняемость и субсидиарность определяют значимость в альянсе всех компаний-партнеров, позволяют реализовать синергетический эффект за счет максимального использования существующих и вновь создаваемых ресурсов, компетенций и конкурентных преимуществ.

1. Гоголев И.М. Управление конкурентоспособностью регионального агрокомплекса Автореф. дисс. ... д.э.н. Ижевск, 2007. 35 с.
2. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 6.
3. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. СПб.: Питер, 2006. 496 с.
4. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. СПб.: Питер, 2005. 208 с.
5. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. 176 с.
6. Уоллес Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Пер. с англ. М.: Добрая книга, 2005. 288 с.
7. Прокофьев А.В. Формирование каналов распределения товаров на основе развития концепции маркетинга партнерских отношений. Автореф. дисс. ... к.э.н. Орел., 2007. 22 с.
8. Самостроенко Г.М., Прокофьев А.В. Логисто-маркетинг: синергия взаимодополнения // Российское предпринимательство. 2007. № 5 (1). С. 25-30.
9. Сергей Турко Бизнес – это война, партнерство или... [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://strategicmanagement.ru/business_war.html
10. Алексеев О.Б. Субсидиарность и пространственное развитие [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://stra.teg.ru/library/strategics/1021980036>

Логвинова Е.П.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Орловский государственный технический университет

Практика функционирования и развития экономики подавляющей части стран мира показывает, что внутренними движущими силами обеспечения саморазвития и динамичности развития является конкуренция, состязательность хозяйствующих субъектов, их стремление завоевывать не только относительно свободные, но и уже занятые кем-то рыночные ниши.

Содержание понятия «конкуренция», «конкурентная среда» раскрывается совокупностью условий, определяемых структурными и поведенческими показателями, характеризующими степень монополизации тех или иных рынков. Эти условия воздействуют на функционирование народного хозяйства, отраслей, рынков, хозяйствующих субъектов и требуют принятия адекватных мер антимонопольного регулирования. При этом при решении задач управления процессами демонополизации в инфраструктурных отраслях промышленности, направленных на обеспечение стабильности функционирования и развития товарных рынков, первостепенным остается вопрос выявления характера и

степени воздействия факторов внешней и внутренней конкурентной среды на формирование конкурентного рынка в современных условиях.

Под факторами внешней конкурентной среды понимаются мега- и макроэкономические факторы, оказывающие влияние на развитие конкуренции в стране в целом. К данной группе факторов следует отнести процесс либерализации внешнеэкономической деятельности, состояние конкурентной среды на мировых рынках, уровень мировых цен на определенные группы товаров, законодательно-нормативную и таможенно-тарифную политику государства. Под факторами внутренней конкурентной среды понимаются мезо-(на уровне региона) и микро-(на уровне конкретного предприятия) факторы, влияющие на конкурентную ситуацию на микроэкономическом уровне, касающиеся преимущественно первичных единиц хозяйствующих субъектов, отраслей, рынков определенного товара. К условиям, оказывающим влияние на состояние внутренней конкурентной среды, в первую очередь, относятся финансово-экономические, организационные и правовые барьеры для входа на конкретный товарный рынок новых хозяйствующих субъектов. Субъектно-предметная структура рынка также характеризует внутреннюю конкурентную среду.

Анализ рыночной власти на мега-, макро-, мезо- и микроуровнях позволяет решать задачи по оценке позиции страны, отрасли, хозяйствующего субъекта в конкурентной борьбе. При этом раскрывается их способность противостоять другим странам, отраслям, хозяйствующим субъектам, производящим аналогичную продукцию, работы, услуги.

Положение хозяйствующего субъекта на рынке и соответственно возможность проявлять свою рыночную власть определяется, прежде всего, совокупностью трех существенных обстоятельств: величиной издержек или, соответственно, величиной индивидуального предложения, дифференциацией объекта рынка - товара и эластичностью спроса для фирмы. «Три фактора определяют эластичность спроса для фирмы. Первый заключается в эластичности рыночного спроса... Второй фактор - число фирм на рынке... Третий фактор заключается во взаимодействии между фирмами» [1].

Учет указанных факторов позволяет выделить четыре подхода к оценке рыночной власти:

- 1) исследование эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на рынке;
- 2) анализ деятельности хозяйствующих субъектов в сравнении с деятельностью конкурентов и с учетом реакции на изменения в поведенческом поведении потребителей и поставщиков;
- 3) структурный метод;
- 4) комбинированный подход.

Критерии, входящие в эти группы методов оценки, страдают множеством недостатков. К наиболее существенным следует отнести затрудненность экономической интерпретации полученных результатов в связи с тем, что предельные издержки конкретных хозяйствующих субъектов с трудом поддаются исчислению, а данные о прибыли не отражают реальную власть на рынке. Кроме того, сравнение данных об издержках каждого хозяйствующего субъекта на рынке не всегда корректно в связи с особенностью методик их учета. Получение точных данных для расчета на основе зависимости деятельности хозяйствующих субъектов от стратегии конкурентов и поведения покупателей и поставщиков или невозможно, или затруднено. В качестве официальных показателей, характеризующих возможность злоупотреблять доминирующим положением, определены коэффициент концентрации CRk и индекс Герфиндаля-Гиршмана НИИ.

Необходимость государственного регулирования сферы нефтепродуктообеспечения определяется важностью данной отрасли для благосостояния страны, т.к. состояние конкурентной среды регионального рынка топливно-энергетических ресурсов является важным фактором, определяющим конкурентоспособность экономики в целом и ее инвестиционный потенциал.

Анализ состояния внутренней и внешней конкурентной среды является важнейшим этапом при разработке комплекса мер демополизации товарных рынков автомобильного топлива. Процесс формирования конкурентной среды и демополизация рынка нефтепродуктообеспечения опосредованы и соподчинены с институциональными преобразованиями и, прежде всего, с изменением отношений собственности, т.е. разгосударствлением, коммерциализацией и приватизацией данной отрасли хозяйственного комплекса России. Анализ процессов формирования российского антимонопольного законодательства, его дальнейшего развития и совершенствования, разукрупнения государственных предприятий, развития и совершенствования организационно-правовых основ и самого хода

приватизации нефтяного комплекса Российской Федерации позволяют выделить три основных этапа демонополизации и развития конкуренции сферы нефтепродуктообеспечения в России.

Этапы демонополизации на примере Орловской области сопровождались воздействием ряда макроэкономических факторов, определявших состояние конкурентной среды в разное время (рисунок 1).

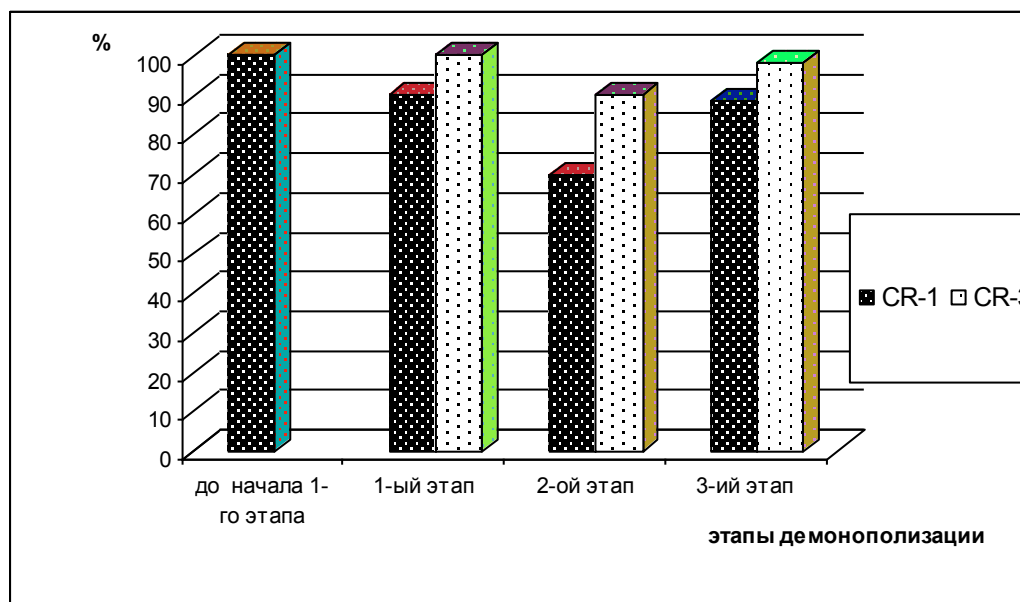


Рис. 1. Степень воздействия макроэкономических факторов на состояние конкурентной среды регионального рынка нефтепродуктообеспечения Орловской области на различных этапах демонополизации

Предпосылкой первого этапа демонополизации топливного комплекса явился Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», ликвидировавшего государственную монополию на осуществление внешнеторговых и валютных операций. В соответствии с данным указом отечественным предприятиям предоставлялось право прямого выхода на внешние рынки без специальных разрешений и регистрации, а их внешнеторговая деятельность могла включать в себя посреднические операции.

Либерализация внешней торговли и открытие российского внутреннего рынка для международной конкуренции стала важным фактором государственной экономической политики, непосредственно повлиявшим на развитие конкурентной среды рынка нефтепродуктообеспечения.

Организационно-правовую основу первого этапа демонополизации составляли принятые к началу 1992 г. законы РСФСР «О собственности в РСФСР», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О предприятиях и предпринимательской деятельности». К этим нормативным правовым актам следует отнести также пакет документов по приватизации, Указ Президента Российской Федерации от 25 ноября 1991 г. «О коммерциализации деятельности предприятий торговли в РСФСР».

Характерной чертой первого этапа явилось отделение финансов предприятий от государственных финансов и выделение структурных единиц и подразделений, на базе которых создавались самостоятельные хозяйствующие субъекты в нефтяном комплексе.

Первый этап демонополизации охарактеризовался появлением вертикально-интегрированных нефтяных компаний, деятельность которых определяла состояние конкурентной среды на рынке нефтепродуктообеспечения в начале 90-х гг. Вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) - это промышленные корпорации, деятельность которых объединяет на финансово-экономической основе полный цикл технологически взаимосвязанных производств: поиск, разведка и добыча нефти - транспортировка - переработка природного сырья - создание товарного продукта и реализация его потребителю.

Вертикально-интегрированные нефтяные компании были созданы в соответствии с указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 1992 г. № 1403 «Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных и науч-

но-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения». Указ содержал перечень предприятий, пакеты акций которых передавались государственному предприятию «Роснефть» и ряду коммерческих организаций. В перечне предприятий, преобразуемых в акционерные общества, пакеты акций которых вносились в уставный фонд компании «Юкос», фигурировало орловское объединение по обеспечению нефтепродуктами «Орел-нефтепродукт», которое на тот период занималось оптовой и розничной торговлей нефтепродуктами и являлось одним из старейших предприятий области, история которого берет свое начало с 1948 г.

Оценивая воздействие приватизации на ход демонополизации отраслей экономики, следует отметить, что первый этап демонополизации был практически завершен с окончанием ваучерной приватизации.

Организационные и правовые основы приватизации на втором этапе демонополизации характеризовались дальнейшим разгосударствлением предприятий и нашли свое отражение в «Основных положениях государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г.», утвержденных Указом Президента РФ от 22 июля 1994 г. № 1535.

Наряду с приватизационными актами на втором этапе демонополизации происходило дальнейшее «прикрепление» ВИНК к регионам, которое осуществлялось на основе соглашений с администрациями субъектов Российской Федерации. В 1995-1996 гг. эти соглашения являлись одним из инструментов передела рынков сбыта в нефтяном комплексе.

В целях улучшения социально-экономического положения в Российской Федерации, обеспечения экономического роста, структурной перестройки экономики и повышения благосостояния граждан, а также реализации положений, содержащихся в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «Порядок во власти - порядок в стране (О положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации)» и утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 31 марта 1997 г. № 360, была создана Программа Правительства Российской Федерации «Структурная перестройка и экономический рост в 1997-2000 гг.».

В числе задач по совершенствованию системы управления отраслями нефтегазового комплекса намечалось, в частности, разработать и реализовать программы совершенствования экономических отношений и развития конкуренции в нефтегазовом комплексе, в том числе на основе поддержки развития малого и среднего бизнеса.

Применение данной Программы показало ее неполную приспособляемость к экономическим процессам, происходящим в Российской Федерации в целом и на региональных товарных рынках в частности. Так, например, в период с 1992 г. по 1997 г. товарные рынки нефтепродуктов Орловской области характеризовались как высококонцентрированные, коэффициент рыночной концентрации (CR-3) составлял около 100 %. Доминирующее положение на данных товарных рынках занимало ОАО «Орел-нефтепродукт», являющееся дочерним обществом ОАО «НК «ЮКОС».

Начиная с конца 1997 г. на данные товарные рынки начали вступать новые хозяйствующие субъекты. Так, на товарном рынке оптовых продаж функционировало около 20 коммерческих организаций. Однако уровень концентрации на данном рынке оставался также достаточно высок: CR-3 = 90 %. При этом доля ОАО «Орелнефтепродукт» составляла около 70 %.

Принимаемые административные меры оказывались зачастую неэффективны еще и потому, что возможности принятия мер прямого государственного регулирования были ограничены законодательно, а для усиления антимонопольного контроля требовались дальнейшие изменения и дополнения к антимонопольному законодательству. Ситуация осложнялась тем фактом, что рынкам нефти и нефтепродуктов был присущ ряд структурно-организационных недостатков, которые сложились, начиная с момента приватизации и акционирования нефтяного комплекса и которые не удалось преодолеть к концу 90-х гг.

Сложившаяся ситуация на рынке нефтепродуктов на втором этапе демонополизации была обусловлена рядом объективных факторов. К их числу следует отнести отмену монополии внешней торговли, либерализацию экспортно-импортной деятельности, благоприятную конъюнктуру глобального (мирового) рынка, стимулировавшую российский экспорт сырой нефти и нефтепродуктов, ажиотажный спрос, подогреваемый средствами массовой информации, ожидания субъектов рынка, связанные

с предстоящими налоговыми изменениями и повышением цен, включая стремление к выравниванию мировых и внутренних цен на нефтепродукты, что неразрывно определяло состояние конкурентной среды в тот период.

Подводя итог второму этапу демополизации можно сделать вывод о том, что макроэкономические изменения неоднозначно повлияли на ход процессов демополизации и развития конкуренции в разных отраслях и регионах страны. Наряду с развитием конкуренции, на отдельных товарных рынках наблюдались процессы экономической концентрации уже в новых рыночных условиях. «Наконец, сформировавшийся в условиях дефицита недостаточно диверсифицированный потребительский спрос, преобладание антиконкурентного сознания у предпринимателей, несовершенство информационного обеспечения и неполнота первичной экономической информации создавали дополнительные трудности для развития конкуренции и деятельности субъектов рынка»[2].

Начало третьего этапа демополизации обусловлено принятием Федерального Закона Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», обеспечивающего прямую защиту конкурентной среды и хозяйствующих субъектов от монополистической деятельности. «Настоящий Федеральный Закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения:

1) монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;

2) недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации.

Целями данного Федерального закона являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков»[3].

Ярким событием третьего этапа демополизации рынка топлива явилось произошедшее под влиянием внешних сил банкротство ОАО «НК «ЮКОС». В марте 2007 г. Российский фонд федерального имущества объявил о проведении торгов по продаже его активов.

По результатам торгов, ЗАО «Орелнефтепродукт», как и ряд других традиционных сбытовых предприятий Центрального Черноземья, Липецка, Брянска, Белгорода, Пензы и Воронежа, было приобретено НК «Роснефть» в мае 2007 г.

Смена головной управляющей компании и приход нового собственника не повлияли на состояние конкурентной среды рынка топлива Орловской области. Применительно к региональному рынку нефтепродуктообеспечения, субъектная структура на всех этапах демополизации, в т.ч. после покупки Роснефтью активов «Юкоса» остается неизменной. Показатели концентрации ($70\% < CR-3 < 100\%$, $2000 < NHI < 10000$) свидетельствуют о том, что рынок топлива Орловской области остается высококонцентрированным с неравномерным присутствием на нем хозяйствующих субъектов. Структура рынка нефтепродуктов в регионе характеризуется высокой долей поставок группы лиц ОАО «НК ЮКОС», которая составляет более 80 % в общем объеме поставок нефтепродуктов на региональный товарный рынок. На сегодняшний день ОАО «НК ЮКОС» входит в группу компаний «Роснефть».

В настоящее время на товарных рынках топлива Российской Федерации, включая рынок нефтепродуктов Орловской области, не наблюдается должная прозрачность. Ее отсутствие зачастую приводит к неконтролируемым скачкам цен и невозможности сдерживания их роста рыночными методами, неподконтрольным доходам многочисленных посредников и невозможностью свободного приобретения нефтепродуктов по рыночным ценам независимыми АЗС.

Попыткой преодоления разделения внутреннего рынка нефтепродуктообеспечения по регионам, предотвращения его закрытости, устранения возможности для ценовой дискриминации и дефицита нефтепродуктов в отношении основных оптовых покупателей нефти и нефтепродуктов, устранения попытки ценовых сговоров между хозяйствующими субъектами явилось Постановление Правительства РФ от 5 июня 2007 г. № 350 «Об организации мероприятий по закупке и поставке нефти и нефтепродуктов через товарные биржи». Данным постановлением определяется порядок размещения

заказов на поставку нефти и нефтепродуктов на товарную биржу, вступающие в силу с 1 августа 2007 г. Получателям бюджетных средств рекомендуется приобретать с 1 октября 2007 г. не менее 15 % закупаемых ими в течение финансового года объемов нефти и нефтепродуктов на товарной бирже. Однако в данный момент предложения по развитию биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами остаются в стадии разработки.

Вышеуказанные факты свидетельствуют о необходимости эффективного государственного контроля за уровнем концентрации на товарных рынках нефтепродуктообеспечения, разработки экономических механизмов стимулирования конкуренции на товарных рынках топлива, определения основных направлений демонополизации региональных рынков нефтепродуктообеспечения.

Раскрывая содержание понятия «демонополизация» применительно к демонополизации экономики региона, автор статьи исходит из того, что демонополизация - это действия органов власти и управления субъекта федерации и органов местного самоуправления, осуществляемые во взаимодействии с территориальными органами федеральных министерств и ведомств, направленные на развитие конкуренции на товарных рынках топлива. При этом следует подчеркнуть, что демонополизация - длительный и болезненный процесс структурной перестройки, развития экономических свобод, цивилизованной конкуренции и социальной ответственности.

Демонополизация достигается путем разработки и реализации комплекса мер государственного регулирования. Эти меры призваны обеспечить выявление, предупреждение, ограничение и устранение монополистической деятельности, привилегий и барьеров, с использованием прямых методов защиты конкурентной среды, косвенных методов государственного антимонопольного регулирования.

Прямые методы регулирования ограничительной деловой практики опираются на административные меры, устраняющие, ограничивающие или предупреждающие монополистическую деятельность и монопольное положение субъектов на рынке, в то время как косвенные методы конкурентной политики, базирующиеся на экономических средствах государственного регулирования, подразделяющиеся преимущественно на средства денежно-кредитной и бюджетной политики, направлены на предупреждение и преодоление монопольных явлений в экономике.

Осуществляя контроль уровня монополизации конкретных товарных рынков, оценивая при этом возможности проявления субъектами структур несовершенной конкуренции рыночной власти, система регулирования процессов экономической концентрации охватывает совокупность особых производственных отношений. Система этих производственных отношений, в процессе которых государство разрешает противоречия между общественными и частными интересами, преследует цели, характерные для ее соответствующих уровней. При этом государство, как особый субъект производственных отношений, целенаправленно стремясь к наиболее полному удовлетворению общественных и частных интересов, созданию действенной технико-технологической и организационно-производственной структуры общественного воспроизводства, на основе множества краткосрочных решений обеспечивает долгосрочные экономические изменения в части наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов и достижений научно-технического прогресса. Что и раскрывает, по мнению автора статьи, содержание понятия «демонополизация».

При этом необходимо отметить, что речь идет не о непосредственном вмешательстве государственных органов в хозяйственную деятельность промышленных предприятий, а о внесении с помощью прямых и косвенных методов корректировок отклонений от процесса рыночной саморегуляции, ведущих к развертыванию монополистических действий и недобросовестной конкуренции, разрушительных для эффективной экономики сферы нефтепродуктообеспечения.

Участие государства в формировании конкурентного рынка нефтепродуктов должно проявляться посредством применения механизмов антимонопольного регулирования: обеспечения равных возможностей хозяйствования на данных товарных рынках - путем правовой регламентации вопросов порядка и процедуры выдачи лицензий; предоставления государственной помощи в виде субсидий, льгот, гарантий или иных преимуществ для отдельных участников рыночных отношений; соблюде-

нии конкурсных принципов и выполнения требований антимонопольного законодательства при реализации конкурентной политики.

Диалектическое единство и взаимосвязь экономических инструментов, реализуемых органами исполнительной и законодательной власти региона совместно с реализацией всего потенциала антимонопольной политики, направленной на развитие конкурентной среды и повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рынка топлива, должно составлять основу организационно-экономического механизма регулирования российской экономики на уровне региона в данный период. Учет факторов внешней и внутренней конкурентной среды, позволяющий наиболее эффективно и полно отражать реальную ситуацию на товарных рынках нефтепродуктообеспечения, вскрывать проблемы, связанные с функционированием этих товарных рынков, что позволит применять указанные механизмы антимонопольного регулирования максимально результативно, обеспечивая относительно умеренный, объективно обусловленный рост цен на горюче-смазочные материалы.

1. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика; пер. с англ. / Науч. ред.: В.Т. Борисович, В.М. Полтерович, В.И. Данилов и др. М.: «Экономика»: «Дело», 1992. 510 с.

2. Авдашева С.Б., Аронин В.А., Ахлопов И.К. и др. Конкуренция и антимонопольное регулирование / Под ред. А.Г. Цыганова. М.: «Логос», 1999. 368 с.: ил.

3. Федеральный закон №135-ФЗ от 26 июня 2006 г. «О защите конкуренции» // СПС «Гарант»

Маслова И.А., Перельгина И.Н. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Орловский государственный технический университет

Сельскохозяйственные предприятия в зависимости от особенностей финансово-хозяйственной деятельности подразделяются на сельскохозяйственных товаропроизводителей и пр. Если доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70 % то предприятие имеет статус сельхозтоваропроизводителя. В этом случае у него есть выбор - применять общий режим налогообложения или переходить на уплату единого сельскохозяйственного налога.

В современных условиях для сельскохозяйственных товаропроизводителей действуют два режима налогообложения: общий режим налогообложения и специальный режим налогообложения (ЕСХН) (Рисунок 1).

Если налогоплательщик применяет общий режим налогообложения, то он уплачивает налоги и сборы, характерные для большинства российских предприятий.

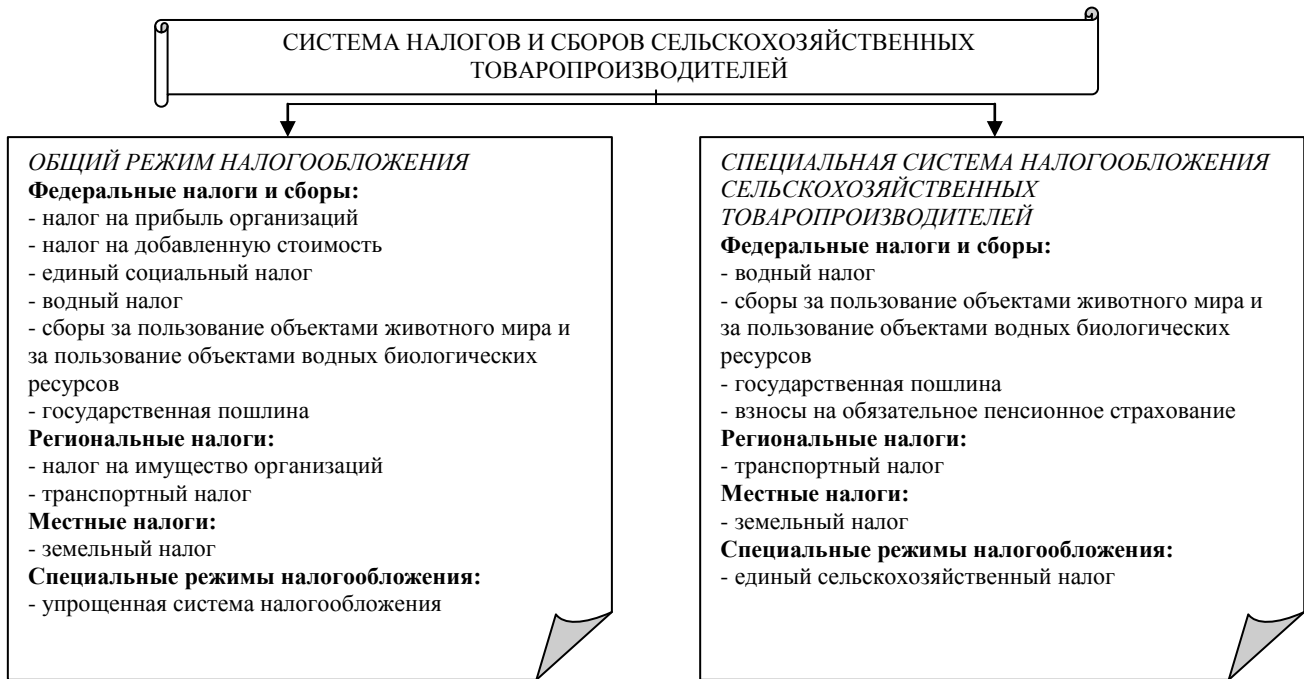


Рис. 1. Система налогов и сборов сельскохозяйственных товаропроизводителей

Особенности налогообложения сельскохозяйственных предприятий, находящихся на общем режиме налогообложения представлены в таблице 1.

Таблица 1

Особенности налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, находящихся на общем режиме налогообложения

Вид налога	Ставки налога	Особенности для сельскохозяйственных товаропроизводителей
Федеральные налоги		
Налог на добавленную стоимость	0 % - при реализации товаров в режиме экспорта, 10 % согласно утвержденному перечню, остальные –18 % (ст.164 Налогового кодекса Российской Федерации)	Право на освобождение от уплаты налога имеют организации, если за три последовательных календарных месяца сумма выручки не превысила в совокупности 2. млн. руб. (ст.145 Налогового кодекса Российской Федерации). Операции, не подлежащие налогообложению, определены в ст.149 Налогового кодекса
Налог на прибыль организаций	24 % в федеральный бюджет – 6,5 %, в бюджеты субъектов РФ – 17,5 % (ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации)	Полное освобождение от налога на прибыль (0 ставка) для сельхозпроизводителей, не перешедших на уплату единого сельскохозяйственного налога, продлено до 2007 г. включительно. А с 2008 по 2011 гг. им будут предоставлены налоговые льготы (6 % ставка будет действовать в 2008-2009 гг.)
Единый социальный налог	При фонде оплаты труда до 280 тыс. руб. на каждого отдельного работника – 26%, в т.ч. Федеральный бюджет – 20 %, Фонд социального страхования – 2,9 %, Фонд обязательного медицинского страхования – 3,1 % (ст. 241 Налогового кодекса)	Для выступающих в качестве работодателей организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции - 20 % , в т.ч. Федеральный бюджет - 15,8 %, Фонд социального страхования – 1,9 %, Фонд обязательного медицинского страхования – 2,3 % (ст. 241 Налогового кодекса)
Прочие налоги и сборы	Ставки устанавливаются соответствующими главами Налогового кодекса Российской Федерации	
Региональные налоги		
Налог на имущество организаций	Не более 2,2 % (ст.380 Налогового кодекса Российской Федерации)	
Транспортный налог	Ставки по видам транспортных средств	Не являются объектом налогообложения: тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные ав-

Вид налога	Ставки налога	Особенности для сельскохозяйственных товаропроизводителей
		томшины (молоковозы, скотовозы, специальные машины для перевозки птицы, машины для перевозки и внесения минеральных удобрений, ветеринарной помощи, технического обслуживания), зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции (ст.358 п.2 пп.5 Налогового кодекса)
Местные налоги		
Земельный налог	Не могут превышать 0,3 % в отношении земельных участков, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса; 1,5 % в отношении прочих земельных участков	0,3 % в отношении земельных участков отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства

Так как система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей – это специальный режим, предусмотренный непосредственно для предприятий агропромышленного комплекса, то рассмотрение порядка перехода на этот режим, особенностей и последствий его применения представляется наиболее актуальным [1].

Единый сельскохозяйственный налог, введенный на всей территории Российской Федерации с 1 января 2004 г., представляет собой специальный налоговый режим для сельхозтоваропроизводителей и позволяет соблюдать принцип равенства при налогообложении, обеспечивает единые критерии для всех хозяйствующих субъектов в сфере сельхозпроизводства независимо от вида производимой сельхозпродукции. Применение сельскохозяйственными товаропроизводителями специального режима налогообложения имеет ряд преимуществ и недостатков (Рисунок 2)

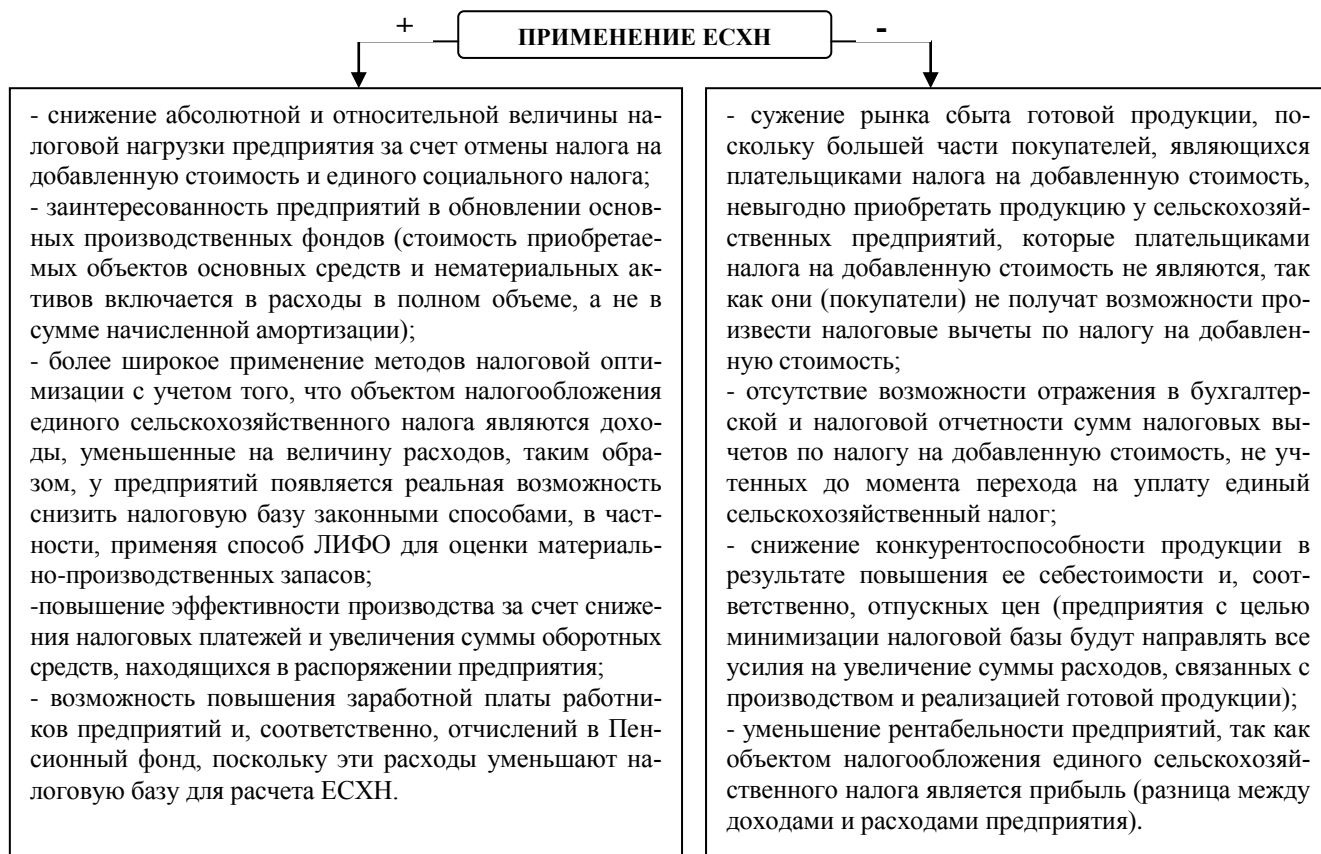


Рис. 2. Преимущества и недостатки применения ЕСХН.

Еще до момента перехода на новый налоговый режим в виде единого сельскохозяйственного налога предприятиям необходимо провести подготовительную работу, которая позволит свести к минимуму возможные потери, в частности обеспечить баланс между выгодами, получаемыми от перехода на новый налоговый режим налогообложения, и затратами (ростом себестоимости сельскохозяйственной продукции, к которому предприятие будет стремиться с целью минимизации налогооблагаемой базы), что позволит не допустить снижения рентабельности и конкурентоспособности.

Важной особенностью налогового планирования на сельскохозяйственных предприятиях является выбор режима налогообложения. Организация должна в полной мере спрогнозировать и оценить все преимущества, недостатки и последствия применения существующих налоговых режимов.

Для осуществления более эффективного налогового планирования перехода единого сельскохозяйственного налога следует учитывать влияние ряда факторов (Рисунок 3).

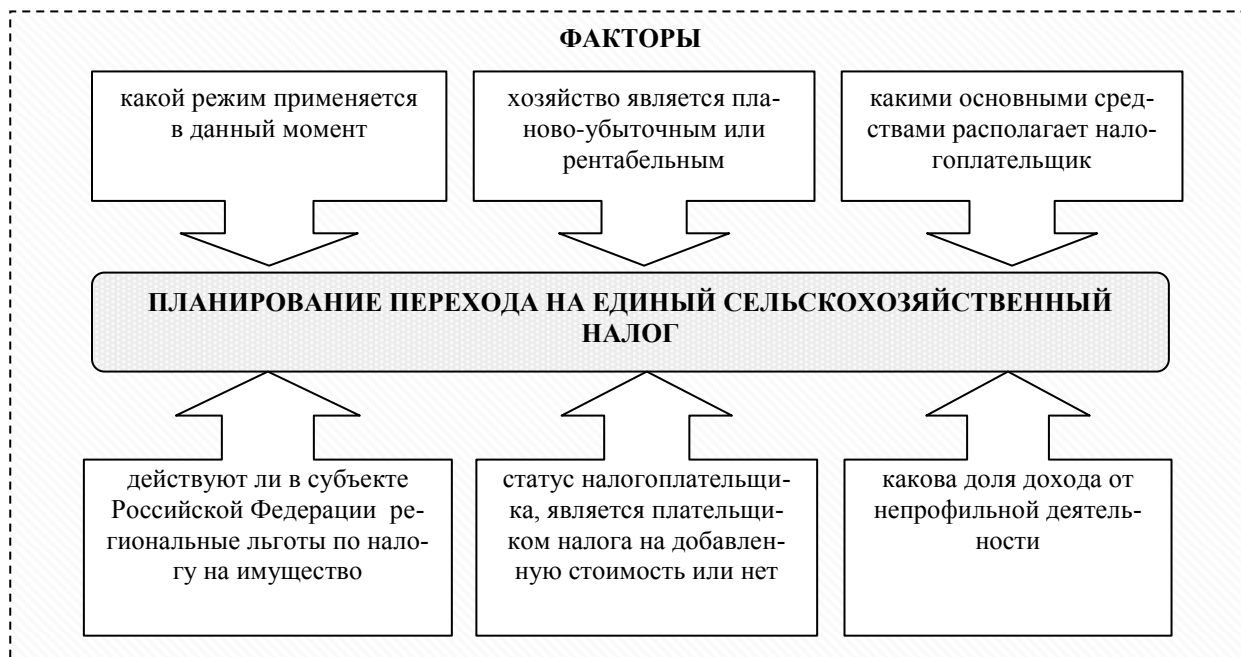


Рис. 3. Факторы, влияющие на планирование перехода на единый сельскохозяйственный налог

Каждый налогоплательщик может принять во внимание и другие факторы, которые способны повлиять на принятие решения о переходе на единый налог.

Возможность оптимизации налогообложения по средствам перехода на ЕСХН и прогнозирования налоговой нагрузки в рамках этого специального режима налогообложения является важным критерием осуществления налогового планирования сельскохозяйственных предприятий[2].

Таким образом, при планировании налоговой нагрузки предприятий агропромышленного комплекса следует учитывать специфику внешних факторов, влияющих на результаты их деятельности, а так же принимать во внимание особенности финансово – хозяйственной деятельности самих сельскохозяйственных организаций. Рекомендовать переход на уплату единого сельскохозяйственного налога можно налогоплательщикам, у которых доля дохода от реализации сельхозпродукции собственного производства, в том числе прошедшей первичную переработку, стабильно превышает критический 70-% барьер.

При переходе на специальный режим налогообложения, налоги которые несут основную налоговую нагрузку на предприятия заменяются единым сельскохозяйственным налогом, поэтому задачей сельскохозяйственного предприятия является планирование деятельности в рамках спецрежима на основе расчета прогнозных значений результатов финансово-хозяйственной деятельности и налогового бремени по единому налогу.

1. Садков В.Г., Попова О.В. О справедливом и стимулирующем налогообложении сельскохозяйственных товаропроизводителей в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2007. № 20.
2. Черник Д.Г., Морозов В.П. Оптимизация налогообложения. М.: Проспект, 2002.

Киришичева И.Р.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Ростовский государственный университет путей сообщения

Рыночные отношения, в которых в настоящее время функционируют предприятия железнодорожного транспорта, характеризуются постоянным развитием конкуренции. На рынке транспортных услуг выделяются три основных вида конкуренции:

- внутриотраслевая конкуренция – между организациями, занимающимися перевозками одним видом транспорта;
- межотраслевая конкуренция – между организациями, занимающимися перевозками различными видами транспорта;
- международная конкуренция – организациями, занимающимися перевозками на международном рынке транспортных услуг.

В этих условиях в период третьего этапа структурного реформирования железнодорожного транспорта предусматривается необходимость обеспечения устойчивого финансово-экономического положения и перспектив развития на основе повышения доходности, а также сокращения затрат на перевозки. От улучшения финансового состояния зависит стабильное функционирование и развитие хозяйствующих субъектов для своевременного и качественного удовлетворения потребностей клиентов железнодорожного транспорта, обеспечения стабильной деятельности всех отраслей экономики, эффективного развития предпринимательства в стране, национальной безопасности государства, социальной защищенности.

Это требует преобразований в системе принятия управленческих решений на железнодорожном транспорте, что реализуется в соответствии с требованиями его реформирования, которая предполагает применение научно обоснованных подходов к принятию управленческих решений. В этих условиях для предотвращения неоправданных затрат и выявления резервов повышения доходов хозяйствующих субъектов необходимо основываться на прогнозных аналитических данных, полученных в результате обработки большого объема эмпирической информации. Поэтому от уровня аналитической работы зависит качество разрабатываемых управленческих решений. При этом аналитическая работа на железнодорожном транспорте должна строиться на следующих принципах:

- достоверность результатов анализа (зависит от достоверности используемой исходной информации и качества применяемых методик анализа);
- оперативность (зависит от сроков получения отчетной информации, на которой базируется аналитическая работа);
- выявление отклонений отчетных показателей от плановых, базисных и их причины (при оценке отклонений отчетных показателей от плановых или предшествующих значений, а также причин этих отклонений используется факторный анализ: воздействие каждого фактора оценивается количественно, для того чтобы преодолеть влияние факторов, негативно отразившихся на результатах работы предприятия);
- выявление резервов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта (на основе факторного анализа определяются резервы повышения эффективности работы предприятия, что дает возможность наметить первоочередные меры по их внедрению);
- принятие оптимальных управленческих решений (на основе факторного анализа отклонений экономических показателей, вскрытия резервов, выявления тенденций и прогнозирования можно принимать оптимальные управленческие решения, позволяющие реализовать имеющиеся резервы повышения эффективности транспортной деятельности, усилить благоприятные тенденции в этом направлении и сократить развитие неблагоприятных);
- установление тенденций изменения экономических показателей (для этого анализируются динамические ряды, что позволяет разрабатывать прогнозы будущего развития изучаемого показате-

ля. Выявление тенденций и последующее прогнозирование следует осуществлять на основе эконометрических методов).

В условиях резкого падения общего объема перевозок, возрастания конкуренции на транспортном рынке, наличия неопределенности функционирования рыночной среды особое значение в аналитической работе приобретает именно прогнозирование будущих ситуаций, применение которого позволяет хозяйствующим субъектам быть конкурентоспособными на транспортном рынке. При этом рынок транспортных услуг рассматривается как сложная модель, определяющая необходимость учета достаточно большого числа внешних и внутренних факторов. Очевидно, что в основе таких работ лежит комплексный подход, предполагающий использование системы экономико-математических моделей и методов. В этих условиях прогнозирование выступает неотъемлемой частью текущего и стратегического планирования работы Открытого акционерного общества «Российские железные дороги» на транспортном рынке, нацеленной на уменьшение степени неопределенности и риска. Правильно построенная система прогнозирования позволяет снизить непроизводительные затраты в организации и освоении перевозок за счет адекватного учета спроса на транспортную продукцию, а также повысить обоснованность управленческих решений.

Совокупность прогнозов, формируемых с учетом множества показателей, создает многовариантную базу для планирования и принятия обоснованных управленческих решений по различным направлениям развития экономических ситуаций на предприятиях железнодорожного транспорта.

В процессе принятия решений хозяйствующие субъекты железнодорожного транспорта должны с определенной регулярностью проводить ретроспективный сравнительный анализ внутренней экономической информации. Необходимо постоянное отслеживание изменений основных экономических показателей на всех этапах управления транспортным производством с учетом изменения тарифов и цен, качества, объема работ и других факторов. Такой подход означает формирование адаптированной к современным задачам системы предупреждения и устранения негативных тенденций изменения состояния хозяйствующего субъекта, анализа и прогнозирования, позволяющей отслеживать все внутрихозяйственные процессы системных преобразований в динамике и взаимосвязи. Это дает возможность руководителям различных уровней управления наиболее полно с экономической точки зрения обосновывать принимаемые решения как оперативного, так и стратегического характера.

Очевидно, что основными экономическими показателями хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта являются доходы и эксплуатационные расходы. Их изучение для хозяйствующих субъектов пригородного комплекса Северо-Кавказской железной дороги показывает, что их статистическое распределение характеризуется наличием более или менее значительной вариации в величине показателя у отдельных единиц совокупности. Вариация каждого исследуемого показателя находится в тесной связи и взаимодействии с вариацией других показателей, характеризующих эту совокупность. На величину результативного показателя оказывает влияние множество факторов. В связи с вышеизложенным, возникает необходимость исследования факторов, формирующих уровень показателя в данной совокупности и определения конкретного вклада каждого из них. Для этого целесообразно использовать количественные оценки, позволяющие конкретно охарактеризовать влияние факторов на результативный показатель и построить модели для прогнозирования экономических показателей. Наилучшим образом для таких прогнозов подходят эконометрические методы корреляционно-регрессионного анализа. Разработка прогнозной модели с помощью методов многофакторного анализа состоит в нахождении математических зависимостей, отражающих статистическую связь исследуемого показателя с группой факторов, от которых он зависит:

$$y=f(x_1, x_2, \dots, x_m),$$

где y – исследуемый показатель;

x_1, x_2, \dots, x_m – факторы, влияющие на исследуемый показатель.

Процесс построения прогнозной модели выполнялся поэтапно. Первый этап связан с выявлением и анализом показателей для составления обучающей выборки, на основе которой осуществляется построение прогнозных моделей, так как одним из условий точности прогноза является выбор наиболее значимых факторов, определяющих закономерности изменения результативной величины y . Второй этап – сбор и группировка первичной статистической информации, ее обработка и проверка на

полноту и достоверность. Третий этап – обработка накопленной статистической информации в соответствии с методами корреляционного анализа и отбор факторов, которые целесообразно включать в регрессионные модели. Четвертый этап – разработка регрессионных моделей для прогнозирования основных экономических показателей. Пятый этап – проверка адекватности и оценка прогнозных свойств построенных моделей по критерию соответствия точечных прогнозов значениям обучающей выборки. Если проверка не подтверждает адекватность модели, то выполняется шестой этап. Шестой этап – статистический анализ показателей на предмет выявления наиболее резких отклонений значений этих показателей в обучающей выборке, так называемых аномальных значений, на основе чего производится корректировка перечня представленных значений и повторяется третий этап до получения моделей с допустимыми прогнозными свойствами.

В соответствии с предложенным алгоритмом были выявлены показатели, динамика которых определяет результаты деятельности хозяйствующих субъектов в пригородном сообщении, на основе которых сформировалась система показателей, предназначенных для исследования: количество отправленных пассажиров, пассажирооборот, средняя дальность поездки, доходы, фонд оплаты труда, единый социальный налог, материалы, топливо, электроэнергия, прочие материальные затраты, амортизация, прочие затраты; суммарные эксплуатационные расходы. Кроме того установлено, что величина прогнозируемых показателей зависит также от периода их образования. Это определило необходимость включения в прогнозные модели года анализируемых данных для адекватного отражения ретроспективного ряда и учета неравномерности перевозок пригородных пассажиров по годам.

Обработка накопленной статистической информации осуществлялась в соответствии с методами корреляционного анализа. Полученные коэффициенты дают возможность оценить степень взаимосвязи между факторами, а также между результативным показателем и каждым фактором. Коэффициенты парной корреляции включены в корреляционную матрицу. На основе количественных критериев установлена степень тесноты связи между показателями, учитывающая как величину коэффициента, так и его знак.

Корреляционный анализ указывает на наличие связи между отдельными показателями. Однако он не дает представления о возможных влияниях изменения комплекса факторов на показатели, определяющие экономические процессы хозяйствующего субъекта. Конкретную аналитическую зависимость результативного показателя от одного или нескольких признаков-факторов позволяет установить регрессионный анализ. В связи с этим методами множественной регрессии рассчитывались параметры аналитических прогнозных моделей, что позволило составить функциональные зависимости результативного показателя (y) от влияющих факторов (x_1, x_2, \dots, x_m).

На основе такого подхода установлен вид функциональной зависимости для показателей: а) Y_d – доходы; б) Y_p – эксплуатационные расходы. В качестве независимых переменных – аргументов функции – выступали следующие показатели: X_1 – год; X_2 – количество отправленных пассажиров.

Адекватность эконометрических моделей проверялась путем расчета коэффициентов множественной корреляции R и детерминации R^2 . При этом учитывался уровень надежности 95 %. Самым информативным является коэффициент множественной корреляции, так как чем его величина ближе к единице, тем меньше роль неучтенных факторов и тем больше оснований считать, что параметры регрессионной модели отражают степень эффективности включенных в нее факторов. Он характеризует качество предсказания, определяя тесноту взаимосвязи результативного показателя от всех влияющих на него факторов. Величина коэффициента R^2 показывает, в какой мере вариация результативного признака обусловлена влиянием признаков-факторов, включенных в уравнение.

Оценка прогнозных свойств модели рассчитывалась по отклонению фактических значений показателя от прогнозной его величины по формуле:

$$\Delta X = \left| \frac{X_\phi - X_{II}}{X_\phi} \right| \times 100\%,$$

где X_{II} – прогнозная величина показателя;

X_ϕ – фактическая величина показателя.

Формирование моделей проводилось как для всей совокупности исходных данных по периодам наблюдения, так и для исходных данных, из которых были исключены наблюдения с аномальными значениями, ошибка прогноза по которым выходила за пределы 20 %.

Попытки построить прогнозные модели для выбранных показателей на основе совокупности данных по всем хозяйствующим субъектам пригородного сообщения железной дороги не позволили получить уравнения с хорошими прогнозными свойствами. В то же время разделение исходных данных по хозяйствующим субъектам, относящимся к разным отделениям дороги, обеспечили формирование достаточно адекватных моделей. В результате регрессионного анализа получены экономико-математические модели, представленные в таблице 1.

Построенные уравнения регрессии были использованы в процессе прогнозирования. Для этого с целью получения точечного прогноза в уравнение регрессии подставлялись значения факторных признаков, в результате чего определены прогнозные значения функции отклика Y .

Таблица 1
Экономико-математические модели для прогнозирования доходов и эксплуатационных расходов

Отделение дороги	Прогнозируемый показатель	Прогнозная модель	Показатель адекватности модели	
			R	R ²
Ростовское	Доходы	$Y_d = -1036,31 + 1582,801X_1 - 2,997X_2$	0,92	0,85
	Эксплуатационные расходы	$Y_p = -4503,5 + 8515,651X_1 - 0,510X_2$	0,93	0,87
Краснодарское	Доходы	$Y_d = -19491,3 + 1715,938X_1 + 28,685X_2$	0,94	0,88
	Эксплуатационные расходы	$Y_p = -7915,2 + 3444,043X_1 + 1,584X_2$	0,96	0,93
Минераловодское	Доходы	$Y_d = -4255,81 + 598,827X_1 + 10,649X_2$	0,93	0,86
	Эксплуатационные расходы	$Y_p = -28595,1 + 4903,392X_1 + 37,924X_2$	0,97	0,93

Как известно, надежность и точность прогноза зависит от того, насколько близкими к действительности окажутся полученные по модели будущие величины уровня исследуемого показателя. Результаты сопоставления прогнозных и фактических значений показывают, насколько точно удалось охарактеризовать выявленную в прошлом закономерность. Для разработанных моделей ошибка прогноза, определенная по вышеприведенным формулам, по большинству наблюдений не выходит за пределы 20 %.

Таким образом, полученные эконометрические модели в результате корреляционно-регрессионного анализа имеют достаточно хорошие качественные характеристики и потому дают основание для прогнозирования результатов управленческих решений хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта, что в конечном итоге обеспечит повышение их конкурентоспособности.

Полеская О.П.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИНДУСТРИИ

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Туризм как социально-экономическая категория является общепризнанным сектором мировой экономики, лидером международной торговли услугами.

На второй Всемирной Встрече на высшем уровне «Планета Земля» в Йоханнесбурге, 2002 г., туризм был официально включен в процесс достижения устойчивости развития мировой экономики, как сектор, вносящий ощутимый вклад в претворение в жизнь Декларации Генеральной Ассамблеи

ООН «Цели развития тысячелетия», Всемирную программу действий: устойчивое развитие – устранение бедности.

В настоящее время большинство стран мира, в том числе и Российская Федерация, признают туризм отраслью национальной экономики.

Позитивную роль туризма в процессе модернизации экономики можно обосновать следующими аргументами:

- туризм - это источник валюты, что имеет особое значение для стран со значительным внешним долгом и отрицательным сальдо платежного баланса;
- туризм - это генератор дополнительных доходов населения, органов местного самоуправления и целых регионов;
- туризм - это генератор большого количества рабочих мест, прямо или косвенно связанных с удовлетворением туристских потребностей;
- туризм - это инструмент выравнивания региональных диспаритетов развития, в частности, его можно назвать инструментом экономической активизации структурно слабых регионов, периферийных и приграничных районов, горных местностей, областей с высоким уровнем безработицы и т.п.

Быстро развивающийся российский туристский рынок становится фактором преобразования всей российской экономики. Эти изменения заключаются в обновлении всей хозяйственной структуры в направлении увеличения доли валового внутреннего продукта (ВВП), приходящейся на так называемый третий сектор, т.е. на услуги. Результаты этих преобразований уже заметны: доля сектора услуг в ВВП уже превышает 58 %, тогда как сельское хозяйство дает только 7 %, а промышленность – около 34 %. Занятость населения в секторе услуг несколько меньше – 56,3 %, против 13 % в сельском хозяйстве и 30,7 % в промышленности [3].

Благодаря развитию бизнеса по оказанию туристских услуг соответствующий сектор экономики будет расти и дальше, что способствует достижению поставленной стратегической цели – приблизить структуру российской экономики к хозяйственной структуре наиболее развитых стран мира. Тенденции, которые развиваются в туристской отрасли в последние годы, свидетельствуют о том, что дальнейшее развитие туризма будет осуществляться путем широкого внедрения инноваций. Значительное влияние будет оказывать дальнейший технический прогресс, появление и внедрение базовых и уникальных инноваций (нанотехнологии, биотехнологии и др.), широкое использование знаний. Этому будет способствовать и борьба за устойчивое развитие мировой цивилизации, в том числе и туризма.

Необходимыми условиями успешного роста индустрии туризма являются гарантии сохранения состояния стабильности в будущем. В настоящее время успешное развитие туристского региона, как и общества в целом, невозможно вне концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие туризма – это способность туризма в течение длительного периода времени сохранять свои количественные и качественные показатели, т.е. оправдывать ожидания резидентов и туристов, как в короткий, так и продолжительный период, не нанося ущерба окружающей среде той территории, которая заинтересована в этом явлении [5, 6].

Документ «Повестка дня на XXI век для отрасли путешествий и туризма» констатирует, что имеются многочисленные свидетельства о чрезмерном наплыве туристов, об утере курортами их былой славы, уничтожении местной культуры, транспортных проблемах и о растущем сопротивлении местного населения развитию туризма. Отрасль туризма и путешествий обладает потенциалом для существенного улучшения экологической и социально-экономической ситуации во всех центрах и странах, в которых эта отрасль действует, используя для этого культуру устойчивого развития туризма. Она заключается в том, чтобы заменить культуру интенсивного потребления культурой разумного роста; уравновесить экономические и экологические факторы развития; найти общие интересы туристов и местного населения; распределять полученную выгоду среди всех членов общества, и в первую очередь среди наиболее бедных категорий населения [1, 2].

В документе намечена конкретная программа действий государственных органов, отвечающих за состояние туризма, и туристских компаний по созданию условий для устойчивого развития туризма. Рекомендуется выделить девять приоритетных сфер деятельности органов государственного управления: оценка существующей нормативной, экономической и добровольной структуры с точки

зрения устойчивого развития туризма; оценка экономической, социальной, культурной и экологической деятельности организации; обучение, образование и просвещение общественности; планирование устойчивого развития туризма; содействие обмену информацией, навыками и технологиями, связанными с устойчивым развитием туризма, между развитыми и развивающимися странами; обеспечение участия всех общественных секторов; разработка новой туристской продукции, основанной на принципе устойчивости; оценка прогресса на пути к устойчивому развитию туризма; сотрудничество в целях устойчивого развития.

Задачами туристских компаний являются: выработка систем и процедур внесения в менеджмент идей устойчивости и определение направлений деятельности для реализации принципов устойчивого развития туризма. Анализ и использование экономических, социальных, культурных критериев и охраны окружающей среды должно являться составной частью всех управленческих решений, им должно отдаваться предпочтение перед включением новых элементов в существующие программы. Вся деятельность компании от маркетинга до продаж должна находиться под влиянием программ охраны, сохранения и восстановления окружающей среды.

В последние годы наблюдается постепенный, но все более масштабный переход к применению туристскими компаниями и предприятиями, особенно средствами размещения, специальных методов, обеспечивающих рациональное использование экологических ресурсов. Все более широко применяются и становятся все более популярными основанные на принципе добровольности системы сертификации, экологическая маркировка, награды за деятельность по охране окружающей среды, кодексы поведения.

Принципы устойчивости относятся к охране окружающей среды, экономическим, и социально-культурным аспектам развития туризма и между этими тремя аспектами должен быть установлен соответствующий баланс, чтобы гарантировать долговременную устойчивость туризма. Устойчивый туризм должен также поддерживать высокий уровень удовлетворения потребностей туристов, используя многоплановый опыт туристов, повышая их осведомленность об устойчивости результатов и продвигая практическую деятельность по устойчивому туризму среди них [1].

Таким образом, устойчивое развитие туризма должно: 1) обеспечить оптимальное использование ресурсов окружающей среды, которые составляют ключевой элемент развития туризма, поддерживая основные экологические процессы и помогая сохранять природное наследие и биологическое разнообразие; 2) уважать своеобразные социально-культурные особенности принимающих сообществ, сохраняя присущее им созданное и сложившееся культурное наследие и традиционные обычаи и вносить вклад во взаимопонимание различных культур и терпимость к их восприятию; 3) обеспечивать жизнеспособность долгосрочных экономических процессов, учитывая их выгоду для всех заинтересованных кругов, которые их беспристрастно распространяли, включая постоянную занятость и возможности поступающих доходов и социальных услуг для принимающих сообществ и вклад в сокращение масштабов нищеты.

Процессу сохранения устойчивого развития туризма может в значительной степени содействовать разработка и внедрение инноваций. Устойчивое развитие и инновационные процессы в туристской деятельности взаимосвязаны. Вместо традиционного туризма появляются его новые формы, включая более инновационные, такие как экологический туризм.

Главная проблема заключается в формулировании ответа на вопрос: какую экологическую пользу может принести туризм? Этот вопрос может показаться, как минимум, неуместным в свете результатов анализа реальных и потенциальных угроз окружающей среде, исходящих от туризма, и в свете размеров экологического ущерба, наносимого туризмом уже сейчас. Однако исследования показывают, что развитие туризма приносит окружающей среде как прямую, так и косвенную пользу. К прямой пользе следует отнести: объемы природоохранных туристских инвестиций; лесонасаждения, повышающие естественную туристскую привлекательность; охрана и разведение диких животных, необходимых для охоты приезжих гостей; восстановление (реставрация) памятников природы и опека над ними в целях их сохранения в качестве туристских достопримечательностей. Косвенное позитивное воздействие оказывается в результате стимулирования туризмом перерабатывающей промышленности - менее ресурсоемкой, чем сырьевые отрасли индустрии. Благодаря стимулирующей роли туризма не только возрастает доля третьего сектора в народном хозяйстве, но и происходят про-

экологические изменения структуры всей промышленности. Такое понимание характера косвенных воздействий наиболее важно для осознания роли туризма как фактора проэкологических преобразований экономической структуры, полезных для окружающей среды. Необходимо отметить пользу применения в туризме проэкологических процедур. Экологический менеджмент в туризме имеет свою уникальную специфику, с одной стороны, связанную с природными условиями, а с другой стороны - со свойствами туристского продукта, который представляет собой услугу. Форма экологического управления в туризме - это показатели, определяющие пределы использования природной среды в туристских целях. Эти показатели основаны на понятии *carrying capacity*, означающем максимально допустимую для окружающей среды нагрузку со стороны туристского движения, инфраструктуры и туристских инвестиций. В комплекс этих показателей входят:

- естественная туристская емкость территории, выражающая соотношение между размером туристского движения и возможностями местности принять конкретное количество туристов с тем, чтобы не повредить природные ценности и не снизить туристскую привлекательность этой территории;

- экологическая емкость, комплексное значение которой отражает инвестиционные, планировочные, строительные и эксплуатационные аспекты туристской индустрии; затрагивающие природную окружающую среду. Значение этого показателя рассчитывается и контролируется, для того чтобы потребление природных ресурсов хозяйствующими субъектами не уменьшало туристскую аттрактивность местности;

- хозяйственная емкость территории, которая учитывает конкурентные отношения между туризмом и другими видами хозяйственной деятельности в вопросе использования территории, а также отношения кооперации между ними. Основа этого показателя - сравнение окупаемости туризма и других видов хозяйственной деятельности на данной территории путем расчета прибылей и убытков в экологическом, экономическом и социальном измерениях;

- эффективная емкость, отражающая достаточность имеющихся в данной местности элементов технико-экономической инфраструктуры для удовлетворения потребностей местного населения и приезжающих гостей;

- социопсихологическая емкость, которая с точки зрения обременительности различных видов активности приезжих гостей;

- ощущение дискомфорта и снижения качества жизни, возникающее в результате чрезмерного оснащения местности туристскими объектами и системами;

- физическая емкость, отражающая пределы открытости местности с точки зрения имеющихся в распоряжении природных ресурсов.

На основании изложенного можно утверждать, что применение этих показателей и составляет сущность и методическую значимость экологического управления туристским предприятием. Представляется, что этот метод может в определенной степени рассматриваться как прообраз будущих проэкологических процедур управления качеством.

Все занятые в туризме хозяйствующие субъекты (бюро путешествий, перевозчики, отели, туроператоры и т.п.) осуществляют свою деятельность в определенных организационно-правовых формах. Допустимые пределы такой деятельности устанавливаются рынком. Этот рынок представляет собой компонент общественной системы, которая в свою очередь считается частью экосистемы. Для организатора путешествия это означает, что его развитие в первую очередь зависит от взаимоотношений с окружающей природной средой, однако не менее важное значение имеет общественное одобрение его деятельности, а также соблюдение сложившихся рыночных условий и правил рыночной игры. Управление предприятием предполагает учет всех трех компонентов окружения, в котором приходится принимать решения. Можно выделить, как минимум, три причины, по которым туристский хозяйствующий субъект должен стремиться к внедрению системы экологического управления: шансы на более успешные продажи; снижение затрат; улучшение рыночной позиции.

Дорога, ведущая к комплексной реализации экологического управления, представляется следующим образом: «экостандарт» - предприятие в минимальной степени приспособляется к обязательным для соблюдения экологическим стандартам; «экоакции» - предприятие по собственной инициативе предпринимает некоторые действия, дружественные по отношению к окружающей среде; иногда эти действия оказываются мнимыми и направленными лишь на улучшение репутации в глазах

клиентов относительно конкурентов; «экоспециализация» - предприятие (благодаря своей экологической осведомленности и пониманию рыночных условий) применяет экологические критерии для оценки качества своих продуктов, что позволяет ему повысить доверие клиентов и расширить свою долю рынка. Проводимые преобразования заключаются в кардинальной перестройке системы ценностей и принципиально изменяют культуру предприятия.

Представители этой последней группы предприятий занимают лидирующие позиции. Процессы изменений происходят в результате как горизонтальной, так и вертикальной интеграции. Изменения затрагивают все уровни управления: нормативный (миссия предприятия), стратегический (программа действий) и оперативный (принятие решений и организация их выполнения). Эти изменения носят инновационный характер, с учетом применения экологических, экономических и социальных критериев их следует признать безусловно прогрессивными. Устойчивое и инновационное развитие туризма нуждается в компетентном участии всех заинтересованных кругов, имеющих отношение к этому делу, в решительном политическом руководстве для того, чтобы обеспечить широкое участие и достижение консенсуса. Достижение устойчивого развития туризма является непрерывным процессом, требующим постоянного мониторинга воздействия на окружающую среду, вводя, в случае если это необходимо, соответствующие предупредительные или корректирующие меры. Если учесть исторические факты, становится ясным, что туристская отрасль всегда была открытой для внедрения различных новшеств и настроена на инновационность. Сейчас настало время для активного инновационного развития. Следует прислушаться к мнению председателя совета директоров IBM С. Дж. Палмизано: «Прцветания в современном мире можно добиться только через инновации – в технологиях, стратегии, бизнес-моделях» [5]. Иного пути у туризма нет.

1. Документы и материалы Всемирной туристской организации.
2. Документы Всемирного совета по путешествиям и туризму.
3. Енджейчик Ирена. Современный туристский бизнес. Экостратегии в управлении фирмой: Пер. с польск. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Колбовский Е.Ю. Экологический туризм и экология туризма: учеб. пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2006.
5. Новиков В.С. Характерные черты туризма XXI века – устойчивое и инновационное развитие. Сборник научных статей (10 выпуск) / Московской академии туристского и ресторанного бизнеса при правительстве Москвы. М., 2006.
6. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Управление индустрией туризма России в современных условиях: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2007.

Иванникова Н.И.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Орловский государственный технический университет

Продовольственная безопасность для Российской Федерации является одной из центральных проблем в системе национальной безопасности, поскольку без надежного снабжения продовольствием ни одна страна не в состоянии избежать зависимости от других государств.

В разработке проблем безопасности вообще и продовольственной, в частности, принципиальным является вопрос определения границ безопасного развития общества. Это объясняется тем, что развитие международных отношений определяется борьбой, конкуренцией, соперничеством, при которых усиление одних субъектов идет за счет других. В этой связи становится ясно, что ослабление безопасности государство может быть допустимо лишь до какого-то предела.

Пороговые значения показателей, характеризующих продовольственную безопасность страны, определяются геополитической обстановкой, общим уровнем ее экономического развития и состоянием агропродовольственного комплекса. Для оценки состояния продовольственной безопасности следует учитывать следующие составляющие: уровень развития и устойчивости сельскохозяйствен-

ного производства; доходы и качество питания населения; степень обеспеченности продовольствием отечественного производства; масштабы импорта; степень открытости продовольственных рынков, механизм противодействия импортной интервенции; объемы продовольственных запасов; производственный потенциал сельского хозяйства; степень экологизации отрасли, качество аграрной продукции и продуктов питания; соответствие требований продовольственной безопасности правовому законодательству, системе нормативных актов, направлениям аграрной политики государства; угрозу продовольственной безопасности.

Вопросы порогового значения уровня продовольственной безопасности неоднозначны в своих значениях и напрямую связаны с геополитической обстановкой. По нашему мнению, пороговые значения продовольственной безопасности - динамичны и могут быть выражены следующей номинальной кривой, представленной на рисунке 1, которая показывает, что ухудшение геополитической ситуации в стране прямо пропорционально связано с ростом пороговых значений продовольственной безопасности и наоборот.

Тем не менее, существует предельно критическое значение, принятое в мировой практике как доля импортных продуктов питания, которая не должна быть ниже 30 %. Данный показатель представлен международной Федерацией агропроизводителей и используется в качестве индикатора в системе безопасности многих стран [8].

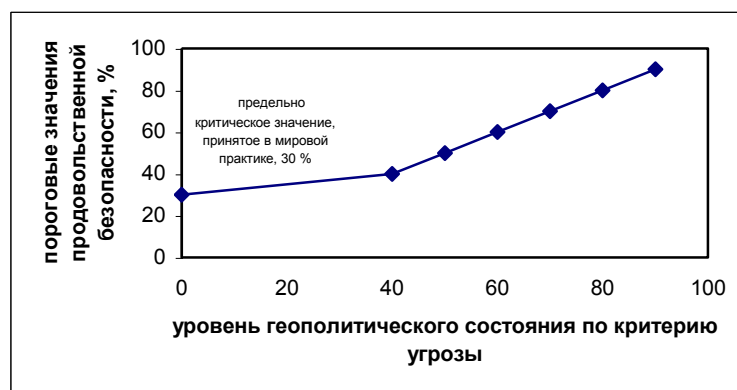


Рис. 1. Номинальная кривая продовольственной безопасности.

Очевидно, что обеспечение продовольственной безопасности должно быть приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов. В сфере продовольственной безопасности скрещиваются узловые проблемы проведения агропромышленной и экономической реформ, реальные тенденции развития производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, отечественного рынка, степени его зависимости от мирового рынка продовольствия, социального положения и платежеспособности потребителей в различных регионах России [1].

Большое значение имеет выбор научной концепции продовольственной безопасности. Выбор того или иного направления в решении проблемы продовольственной безопасности зависит от «экономической силы» и самостоятельности государства, его веса на мировой арене, возможности успешной конкуренции, а следовательно, от выбора наступательной или оборонительной стратегии.

Проблема продовольственной безопасности имеет много аспектов. Прежде всего, это глобальный мировой продовольственный кризис связанный с изменениями в развитии продовольственного хозяйства отдельных регионов, ростом мировых цен на продовольствие и с сохранением групп населения, живущих в условиях недостаточного питания, либо вообще голодающих. Причины сложившихся мировых диспропорций носят, прежде всего, не технический или технологический, а социально-экономический характер.

Продовольственная безопасность включает в себя не только международные, но и внутренние - национально-политические и социально-экономические аспекты. Даже в странах с высоким жизненным уровнем имеются значительные группы населения с устойчиво низким уровнем потребления продовольствия вследствие застойной безработицы, отсутствия необходимого образования, неспособности адаптироваться к условиям постиндустриальной цивилизации. Обеспечение оптимального уровня продовольственной безопасности затрагивает разносторонние аспекты жизнедеятельности сотен миллионов людей, значительных социальных слоев населения, а также воспроизводства будущего поколения нашего государства.

По мнению экспертов Международной организации по продовольствию при ООН основным показателем состояния продовольственной безопасности государства является размер продовольственных запасов на душу населения. Безопасным считается запас, соответствующий 60 дням потребления или примерно 17–20 % его годового потребления [4].

По оценкам Национального фонда защиты потребителей в последние годы значительная доля продовольствия на внутреннем рынке РФ была импортной. В частности на рынке молока и молочных продуктов 43 % составляли российские и 57 % - импортные изделия.

Решение продовольственной проблемы - задача государства. По мнению специалистов фонда это означает, что государство призвано разработать и реализовать социальные, политические, экономические, научно-технические, организационные, информационные и иные меры по обеспечению всеобщей доступности жизненно важных продуктов питания, предупреждению чрезвычайных продовольственных ситуаций, а также по поддержанию готовности населения к преодолению таких ситуаций [2].

За годы так называемой аграрной реформы в РФ произошел такой резкий спад сельскохозяйственного производства, который не наблюдался в России с 1946 г. Продолжается интенсивный убой крупного рогатого скота, свиней, овец, и их поголовье катастрофически уменьшается. От бывшей могучей системы птицепрома остались мелкие островки. По численности коров Россия отброшена сейчас к 1966 г., овец - к 1950 г. Продуктивность молочных животных стала ниже, чем была 20-30 лет назад. В пищевой промышленности выработка цельных продуктов снизилась в 2,5 раза, и потому россияне не могли не порадоваться некоторому оживлению на внутреннем рынке пищевых продуктов в последние годы.

Эти факты и статистика свидетельствуют о том, что если в ближайшее время не будут приняты кардинальные меры, то Россия надолго попадет в продовольственную зависимость от западноевропейских стран и США.

Куриное мясо, фарш и другие мясные полуфабрикаты стали поступать к нам теперь из Польши, Венгрии и других стран через Белоруссию, Молдавию, Украину. Успешно продолжает работать на российском рынке громадная американская корпорация «Тайсон». Если верить ее пресс-релизу, то 60 % куриного мяса на российский рынок поставляется именно этой фирмой.

Десятки представителей крупных зарубежных корпораций, предприятий, фирм, которые на емком рынке занимаются производством и сбытом пищевых продуктов, объединяются в крупные фонды. Большинство из них намерено расширять поставки своей продукции. Ведется работа с теми, кто стремится в качестве партнера привнести высокое качество, широкий ассортимент, современные технологии, привить россиянам потребительскую культуру. Фонд видит в подобных партнерах союзников по формированию нового типа потребительского поведения россиян, в основе которого лежит реализация всех прав и забота об интересах потребителей. Оказывается помощь в создании совместных предприятий по переработке мяса, молока, масло-семян, выпуску новых пищевых продуктов из российского сырья.

Позиция экспертов такова: пусть на российском рынке будет больше продуктов хороших и разных. Главное - это их высокое качество и доступная цена. Однако сегодня оба эти фактора действуют зачастую со знаком минус для потребителя. В последнее время, например, обострилась проблема биологической безопасности пищевых продуктов, т.е. фактически неконтролируемое использование

в России так называемых передовых биотехнологий, а также разного рода пищевых добавок в мясной, молочной, хлебобулочной, пивобезалкогольной, кондитерской промышленности. Речь идет о разнообразных импортных стабилизаторах, консервантах, эмульгаторах, наполнителях, красителях, ароматизаторах и прочих малопонятных добавках, при использовании которых производитель не всегда затрудняет себя тем, чтобы обозначить тот или иной соответствующий индекс, утвержденный ЕС, или дать соответствующую информацию на этикетке. На российском рынке продаются десятки наименований пищевых продуктов зарубежного производства, обозначенных так называемым индексом E, за которым стоят компоненты, запрещенные к использованию в производстве и реализации в развитых европейских странах. Здесь явно должен быть усилен контроль со стороны государства[5].

На сегодняшний день отраслевая структура производства промышленной продукции в России представлена многими подотраслями. Каждой из них принадлежит определенная доля в общем объеме промышленности: электроэнергетика (12,1 %), топливная (19,2 %), черная металлургия (9,5 %), цветная металлургия (7,2 %), химическая и нефтехимическая (6,2 %), машиностроение и металлообработка (20,2 %), лесная и деревообрабатывающая (4,2 %), промышленность строительных материалов (3,1 %), стекольная (0,5 %), легкая (1,4 %), пищевая (13,6 %), мукомольно-крупяная (1,2 %). Наиболее значимыми областями, занимающими большую долю в промышленности, являются: машиностроение и металлообработка - на первом месте, топливная – на втором, пищевая – на третьем [6].

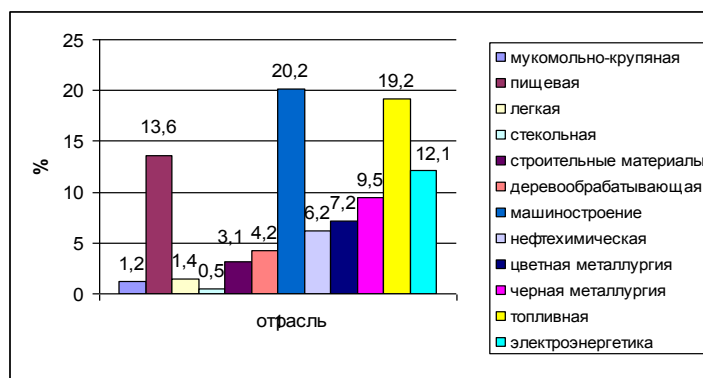


Рис. 2. Отраслевая структура производства промышленной продукции России в 2007 г., %.

В России ведется активная политика, касающаяся внешнеэкономической деятельности. Товарная структура экспорта и импорта в Российской Федерации ориентирована на основные три направления: продовольственные товары и сырье; продукция топливно-энергетического комплекса; продукция нефтехимического комплекса.

При рассмотрении экспорта, осуществляемого Российской Федерацией, наиболее важное значение имеет продукция топливно-энергетического комплекса – 86 % от общего объема экспорта, на втором месте продукция нефтехимического комплекса – 9,95 %.



Рис. 3. Товарная структура экспорта РФ в 2007 г., %.

В импорте России ведущее место занимают продовольственные товары и сырье – 52 % от общего объема импорта.

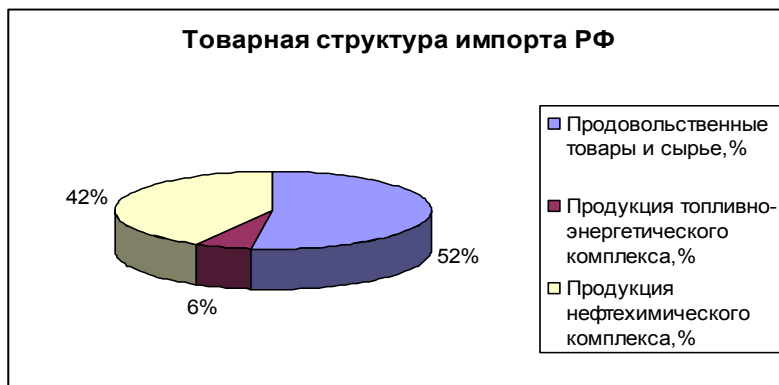


Рис. 4. Товарная структура импорта в РФ в 2007 г., %.

Из представленных данных на рисунках 3-4 можно сделать вывод о том, что пищевая промышленность на сегодняшний день находится в зависимости от иностранных поставщиков, поэтому государственная политика должна быть ориентирована на развитие данной отрасли. Причем статистика последних лет отчетливо показывает на складывающуюся тенденцию по увеличению потребления населением основных групп продовольственных товаров (таблица 1), что позволяет сформулировать вывод о том, что развитие отечественной пищевой промышленности является приоритетным направлением государственной политики

Таблица 1
Потребление основных продуктов питания в России на душу населения в год, кг.

Продукт	1997	2003	2004	2005	2006	2007
мясопродукты	50	45	45	47	50	52
молочные продукты	229	215	216	221	229	231
сахар	33	35	35	36	36	36
растительное масло	8,4	9,3	10	10,5	10,6	11
хлебопродукты	79	83	86	89	91	94

В товарных группах «мясопродукты», «молочные продукты» в 2003 г. произошло снижение в потребности по сравнению с 1997 г., но в последующие года наблюдается динамичный рост. По группам «сахар», «хлебная продукция», «растительное масло» виден постоянный рост в спросе.

Проблема обеспечения россиян отечественными продуктами питания может быть решена при достижении определенных показателей. Согласно экспертным оценкам, необходимо производить ежегодно: зерна - 135 млн. тонн, семян подсолнечника - 3,8 млн., сахарной свеклы - 45,5 млн. тонн, овощей – 16-19 млн. тонн. Отечественные производители должны поставлять ежегодно скота и птицы в живом весе 24-30 млн. тонн (исходя из средней нормы 100 кг. потребляемого мяса на человека в год), молока – 60-65 млн. тонн, яиц – 52-55 млрд. штук.

Рынок молока и молочных изделий на первый взгляд кажется благополучным, медицинская норма потребления молочных продуктов - 390 кг. на человека в год. И если в 1990 г. в России их потреблялось 385 кг., то в настоящее время – 266-270 кг.

Для того чтобы достигнуть указанных выше показателей, перерабатывающим предприятиям агропромышленного комплекса страны необходимо производить мяса, включая субпродукты первой категории – 4-4,5 млн., сахарного песка из сахарной свеклы - 4 млн., растительного масла - 1,2 млн., маргарина - около 1 млн., рыбной продукции - примерно 450 тыс. тонн. Для достижения этих показателей необходимо оснастить сельское хозяйство современной техникой. Вот те основные условия и

показатели производства базовых продуктов, которые необходимы нам, чтобы обеспечить продовольственную безопасность страны за счет собственного агропромышленного комплекса [7].

Следует подчеркнуть, что продовольственная безопасность государства может быть обеспечена лишь тогда, когда ее гарантом выступает закон. Комплекс подобных законодательных актов федерального и регионального уровня и должен стать той системой, в которой государство гарантирует гражданам необходимые для жизнедеятельности доступность, количество и качество пищевых продуктов.

1. Действующее международное право. Т. 2. М.: Международные отношения. 2002. С. 104.
2. Кучуков Р. Россия и мировой продовольственный рынок // Экономист. 2006. № 9. С. 94.
3. Сергеев В.Н. Проблема развития пищевой промышленности / В.Н. Сергеев // Экономика сельского хозяйства России. 2003. № 1. С. 8.
4. Тиняков С.С. Потребление продовольствия в России // Экономика сельского хозяйства в России. 2006. № 11. С. 12.
5. Усладова Т.К. Сырье, товар, продукт. Продовольственная газета. 2007. № 9. С. 4.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. М., 2007.
7. Кучина Я.И., Голыбина А.К. Повышение уровня продовольственной безопасности страны [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.smartcat.ru/1/91_25_1.shtml
8. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2001. С. 46.

Лукин В.П., Елисеева И.В., Агабекян А.В.
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
СИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО
РЫНКА И ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Орловский государственный технический университет

Эффективное использование энергетических ресурсов, энергии и энергоносителей представляют собой глобальную проблему, постоянно заботящую мировую общественность. Быстрый рост численности населения планеты (в 2,4 раза за вторую половину XX в.) и значительное увеличение среднедушевого потребления энергоресурсов привели к беспрецедентному за всю историю увеличению потребления энергии. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), суммарный объем потребления первичных топливно-энергетических ресурсов в мире увеличился за период с 1973 по 2003 г. на 75 %. Если говорить об отраслевой структуре мирового энергопотребления, то в настоящее время 36 % всех энергоресурсов используется в сфере производства электроэнергии и теплоты, 21 % приходится на промышленность, около 18 % на транспорт, а оставшиеся 25 % потребляются сферой услуг, жилым сектором и сельским хозяйством [1; С. 13]. В перспективе до 2020 г., согласно прогнозу МЭА, потребление топлива в мире возрастет против 1997 г. на 58 %, в том числе в развитых странах – на 25 % и в развивающихся - на 96 % [2; С. 252].

Распределение энергопотребления по странам и континентам неравномерно. По данным Всемирного банка, среднедушевое потребление энергии в 2000 г. в среднем по миру составило 1,62 тонн и колебалось от 8,32 тонн в нефтяном эквиваленте в США, 7,85 тонн в Канаде, 6,41 тонн в Финляндии, 5,74 тонн в Австралии до 0,14 тонн в Бангладеш, 0,2 тонн в Йемене [2; С. 249]. По континентам картина следующая. Если в Азии и в Африке потребление первичных энергоресурсов на душу населения оставляет 0,61 и 0,66 тонн э./чел. соответственно, то в промышленно развитых странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития – группа наиболее экономически развитых государств Северной Америки, Европы и Азии со сформированной рыночной экономикой) эта величина почти на порядок выше (4,67 тонн э./чел.). Еще более разительны различия в удельном электропотреблении между развитыми и развивающимися регионами. Если в странах-членах ОЭСР на одно-

го жителя приходится более 8000 кВтч электроэнергии в год, то в Азии и Африке годовое потребление электроэнергии на душу населения составляет от 500 до 600 кВтч/год [1; С. 17].

Быстрый рост энергетических потребностей, особенно в развивающихся странах, наталкивается на ряд естественных ограничений.

Во-первых, основные запасы ископаемого топлива весьма неравномерно распределены по странам и цивилизациям. Об этом свидетельствуют расчеты обеспеченности разведанными запасами нефти и газа 12 локальных цивилизаций четвертого поколения. Лучше всех ими обеспечена мусульманская цивилизация (72 % нефти и 46 % газа), евразийская (5 % нефти и 32 % газа) и латиноамериканская (13 % нефти и 5 % газа); на долю этих трех цивилизаций приходится 90 % мировых запасов нефти и 83 % природного газа – при доле в населении мира 29 % [1; С. 250].

Во-вторых, основными потребителями энергоресурсов стали развитые страны и цивилизации, в которых сосредоточена небольшая часть населения Земли (около 15 %). В то же время многие страны задыхаются от нехватки энергоресурсов, четверть населения Земли не имеет доступа к электроэнергии. На Саммите по устойчивому развитию в Йоханнесбурге отмечалось, что примерно 1,7–2 млрд. людей в мире (преимущественно в сельских местностях) не имеют доступа к электричеству; миллиард беднейшего населения использует только 0,2 тонн топлива на душу (в нефтяном эквиваленте), тогда как миллиард богатого (с доходом более 20 тыс. долл. на душу населения) использует в 25 раз больше энергии на душу [1; С. 251].

В-третьих, если рассматривать структуру потребления энергоресурсов, то доля промышленно развитых стран-членов ОЭСР в объеме мирового энергопотребления снизилась с 62,4 % в 1973 г. до 50,9 % в 2003 г., страны Азии (в особенности Китай и Индия) значительно расширили свое присутствие в качестве крупнейших регионов-энергопотребителей. Сегодня на их долю приходится уже более четверти общемирового энергопотребления. [1; С. 13] МЭА прогнозируется, что примерно две трети прироста энергопотребления в мире в ближайшие два с половиной десятилетия будет приходиться на развивающиеся страны (на страны ОЭСР – 26 % и на страны с переходной экономикой – 8 %). Хотя следует отметить, что при численности населения, составляющей по данным за 2003 г. 73,3 % от общей численности населения планеты, развивающиеся регионы, к которым относятся Африка, Азия, Китай (выделяемый МЭА в отдельный регион) и Латинская Америка, производят лишь 35,3 % общемирового ВВП. В результате доля промышленно развитых стран в глобальном энергопотреблении снизится к 2030 г. до 43 %, тогда как группа развивающихся стран с 48 % превратится в крупнейшего энергопотребителя [1; С. 17]. Рост экономики и численности населения в развивающихся странах, процессы индустриализации и урбанизации, характерные в последние годы для многих из этих стран, рост обеспеченности населения автомобильным транспортом и бытовыми электроприборами и т.д. являются и будут являться движущими силами повышения спроса на энергоресурсы.

Указанные естественные ограничения в развитии энергетических потребностей обусловили следующую ситуацию на мировом энергетическом рынке: увеличение разрыва между объемами потребления и объемами производства нефти и газа в экономически развитых странах (так, к 2020 г. от 60 до 70 % газоснабжения Европы будет обеспечиваться за счет импорта); резкий рост энергопотребления в развивающихся странах на фоне низкой эффективности использования энергии; недостаток нефтеперерабатывающих и транспортных мощностей и ограниченность дополнительных мощностей по добыче нефти; недостаточная транспарентность мировой торговли нефтью; рост инвестиционных потребностей мировой энергетики.

Из-за неравномерности размещения невозобновляемых энергоресурсов в недрах Земли и несовпадения географических центров добычи и потребления будет возрастать импорт энергии в основные центры спроса на нее. Будет расти международная торговля энергией, будет усиливаться ее трансграничный характер. Будет развиваться энергетическая инфраструктура, имеющая в основном сетевой и стационарный характер. Связывание воедино производителей и потребителей энергии общей (обычно стационарной) инфраструктурой увеличивает их взаимозависимость.

На стороне спроса будут развиваться энергосберегающие технологии, обеспечивающие относительное сокращение потребностей в энергии и уменьшение негативного воздействия на окружающую среду. На протяжении вот уже более тридцати последних лет энергосбережение является приоритетным направлением государственной энергетической политики многих стран мира. Опыт внедрения энергосберегающих мероприятий и технологий показывает, что рациональное использование и экономное расходование ресурсов органического топлива (уголь, нефть, природный газ), повышение эффективности конечного потребления энергии во всех секторах экономики, развитие возобновляемых источников энергии (биомассы, гидроэлектроэнергии, солнечной энергии, энергии ветра и геотермальной энергии и других источников) - все это, вместе взятое, может обеспечить потребности человечества в энергии и, следовательно, его устойчивое развитие в глобальном масштабе.

Растущий спрос на энергию, стимулируемый научно-техническим прогрессом, является объективным условием увеличения инвестиционных вложений в развитие, как энергетического рынка, так и эффективной системы энергосбережения. Подтверждением этому могут служить следующие цифры. Только на создание новых генерирующих мощностей в условиях растущего мирового спроса на первичные энергоресурсы потребуются инвестиции в размере почти 4,2 трлн. долл. [2; С. 573]. Есть и другие оценки. Так, в прогнозе развития мировой энергетики, подготовленном Международным энергетическим агентством (МЭА) в 2004 г., суммарный объем инвестиций в развитие глобальной энергетической системы на период с 2002 по 2030 гг. предусматривался в размере около 17 трлн. долл. Всего лишь через два года эта организация существенно уточнила свой прогноз в сторону увеличения, объявив, что он более, чем 20 трлн. долл. [1; С. 31].

В России в рамках проекта Федеральной целевой программы «Повышение эффективности энергопотребления в Российской Федерации» (на 2008-2010 гг. и перспективу до 2015 г.) предполагается выделить инвестиций в энергосбережение в 2008-2015 гг. в объеме 70 млрд. рублей, в том числе из федерального бюджета – 26,4 млрд. рублей, из региональных бюджетов – 21,1 млрд. рублей, из внебюджетных источников – 22,5 млрд. рублей. Ожидается, что в результате реализации программы энергопотребление на единицу ВВП сократится в 2008-2015 гг. на 10,4 % по сравнению с 2006 г. [3].

Принятие мер, как на национальном, так и на международном уровнях, способствующих привлечению инвестиций во все звенья глобальной производственно-сбытовой энергетической цепи необходимо в целях дальнейшего энергосбережения за счет мер воздействия на спрос, а также внедрения передовых энергоэффективных технологий; внедрения более экологичных и эффективных технологий и методов; поощрения более широкого использования возобновляемых источников энергии; наращивания объема доказанных запасов углеводородов темпами, опережающими их истощение, и повышения отдачи месторождений; создания, увеличения и повышения эффективности мощностей в нефте- и газопереработке и нефтехимии; создания или модернизации инфраструктуры для транспортировки и хранения энергоносителей; развития эффективных генерирующих мощностей в электроэнергетике; расширения и повышения эффективности, безопасности и надежности электропередающих мощностей и энергосетей, а также возможности их соединения в единую сеть с системами других государств когда это целесообразно.

Для обеспечения надежных и устойчивых энергетических потоков в условиях высоких и возрастающих инвестиционных рисков необходимо справедливое распределение рисков между сторонами, задействованными в цепочке поставок энергоресурсов. Снижению таких рисков может способствовать экономически обоснованная диверсификация видов контрактов, включая базирующиеся на рыночных принципах долгосрочные и спотовые контракты, а также своевременное принятие решений и соблюдение контрактных соглашений и обеспечение их выполнения.

Инвестиции, основанные на диверсификации энергоснабжения, являются главнейшим средством (инструментом) вложения средств в энергетику и энергосбережение. Как подчеркивает А. Конопляник, термин «диверсификация» «...трактуется в широком смысле и отражает баланс интересов игроков, представляющих все звенья энергетической цепочки. То есть не только как диверсификация

маршрутов поставки энергоресурсов от сегодняшних поставщиков к их исторически сложившимся рынкам (концепция множественности трубопроводов). И не только как диверсификация источников поставок энергоресурсов для существующих потребителей (концепция множественности поставщиков), но и как диверсификация рынков и маршрутов доступа к ним для поставщиков»[4]. Такая многогранная диверсификация (усиление взаимосвязей поставщиков, транзитеров и потребителей, вплоть до взаимопроникновения в бизнесы друг друга, по всей протяженности энергетической цепочки) будет делать энергетический мир еще более взаимозависимым, а значит, все более энергобезопасным. Диверсификация в энергетической сфере потребует формирования новой энергетической (а зачастую и общеэкономической) инфраструктуры, а значит, связана с инвестициями, причем, как правило, с крупномасштабными. Любые, особенно крупномасштабные, инвестиции нацелены на установление устойчивых долгосрочных отношений к взаимной выгоде поставщиков и потребителей. Установление сбалансированных отношений, основанных на ясных, предсказуемых и законодательно обеспеченных правилах.

Такие правила необходимы для снижения рисков (а значит, для стимулирования) не только самих инвестиций, причем во все звенья трансграничной энергетической цепочки – от поисков, разведки и добычи до конечного потребления энергоносителей. Они необходимы для снижения рисков трансграничных потоков энергоносителей (произведенной энергии) – от поставщиков к потребителям. А также для снижения финансовых рисков, связанных с идущими в обратном направлении, от потребителей к поставщикам, потоками доходов от реализации этих энергоносителей. Только в случае снижения рисков и обеспечения прозрачности, предсказуемости, надежности всех трех видов потоков, связанных с энергетическим бизнесом, можно говорить о сбалансированном подходе к вопросам обеспечения энергетической безопасности.

Созданию благоприятного инвестиционного климата и снижению инвестиционного риска может способствовать многосторонний международно-правовой Договор к Энергетической хартии (ДЭХ) – договор, нацеленный на бизнес-результаты, объединяющий пятьдесят одно государство Евразии.

ДЭХ и связанные с ним инструменты устанавливают согласованные всеми его членами юридически обязательные правила игры в энергетической сфере на территории входящих в него государств. Он охватывает вопросы инвестиций, торговли (на основе положений ВТО) и транзита, энергоэффективности, разрешения споров. ДЭХ является единственным многосторонним инвестиционным договором, нацеленным на снижение некоммерческих инвестиционных рисков во всех звеньях трансграничных энергетических цепочек. Снижение рисков ведет к сокращению финансовых издержек реализации проектов (стоимости привлечения заемных средств). Снижение стоимости долгового финансирования с определенным временным лагом (лагом запаздывания) ведет к увеличению притока прямых производственных инвестиций как с отечественного, так и с международного рынков капитала, причем по двум направлениям: за счет собственно увеличения притока инвестиций и за счет уменьшения их оттока из страны (сокращения «бегства капитала»). Производственные инвестиции (капитал) являются носителями достижений научно-технического прогресса и инноваций, которые обеспечивают снижение технических издержек реализации проектов. Сокращение финансовых и технических издержек ведет к росту налогооблагаемой прибыли и (при адекватной налоговой системе в стране) увеличению внутренней нормы рентабельности проектов, повышению конкурентоспособности произведенной продукции (добытой, переработанной, преобразованной и т.п. энергии), увеличению объема продаж, рыночной доли, доходов компании. Таким образом, ДЭХ оказывает мультипликативный правовой эффект на снижение рисков с соответствующими результатами в части снижения издержек и роста доходов и прибыли компаний стран - членов ДЭХ на территории стран - членов ДЭХ.

В рамках ДЭХ подписан Протокол к Энергетической Хартии по вопросам энергетической эффективности и соответствующим экологическим аспектам. Он является имеющим юридическую силу документом и требует, чтобы подписавшие его стороны формулировали стратегию и политические цели

энергоэффективности, разрабатывали конкретные программы для поощрения эффективного использования энергии и сокращения наносящей экологический ущерб практики в энергетическом секторе.

Рассмотренные основные проблемы энергоэффективности и инвестирования проектов энергосбережения основаны на обобщении мирового опыта и могут служить основой для разработки концепции долгосрочной программы энергосбережения и рационального энергопользования.

1. Глобальная энергетическая безопасность / Центр устойчивого энергетического развития. М., 2006.
2. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2005.
3. Энергоэффективность, малая и возобновляемая энергетика (финансовые и технологические аспекты развития) / Центр устойчивого энергетического развития. М., 2007.
4. Конопляник А. Энергетическая хартия обеспечит баланс интересов // Политический журнал. 2007. № 3-4.

Федотов В.Н. НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ПАРКА ОБОРУДОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Орловская региональная академия государственной службы

В своем выступлении на заседании Государственного совета 08.02.2008 г. Президент России поставил задачу к 2020 г. принципиально сменить модель экономического развития страны с сырьевой на инновационную. Реализация инновационного сценария позволит решить задачу радикального повышения эффективности экономики, производительности труда и жизненного уровня населения страны.

Достижение поставленных целей требует ускоренного обновления всего производственного аппарата и выпускаемой продукции за счет использования современных систем и комплексов машин, оборудования и приборов, обеспечивающих революционные перемены в технологии и организации производства, многократное повышение производительности труда, снижение материало- и энергоемкости, повышение конкурентоспособности предприятий и их продукции.

Все это требует учета объективных закономерностей развития парка оборудования предприятий. Рассмотрим важнейшие из таких закономерностей.

Одной из наиболее устойчивых закономерностей развития технической базы производства является цикличность. Цикличность развития присуща процессам формирования сложных систем в экономике. Обычно цикличность развития выделяют по уровням: конкретным видам выпускаемой продукции конечного или производственного потребления от разработки до снятия как вида; конкретный вид новой техники от разработки технического задания до снятия с эксплуатации у потребителя определенной доли всего объема ее выпуска; конкретные предприятия, объединения, организации за определенный период их существования или от проекта до ликвидации; основные производственные фонды как большая система на уровне отрасли или крупного предприятия; общественного производства на уровне всей страны или в разрезе отдельных отраслей мировой экономики.

Цикл характеризуется периодом эволюционного развития завершающимся скачкообразным повышением технического уровня в результате проведения отдельно планируемого мероприятия обновления (реконструкции, технического перевооружения или расширения). На периодичность повторения цикла и выраженность его отдельных фаз значительное влияние оказывает структура парка. Предприятия, имеющие парк с высоким удельным весом одномодельного оборудования, имеют возможность осуществлять его развитие преимущественно эволюционным путем.

Скачкообразный характер развития наиболее ярко проявляется на небольших предприятиях, производство которых построено на основе гибких технологий с автоматическим циклом обработки.

Как показал опыт Японии и США, обновление парка оборудования таких предприятий требует его полной и единовременной замены. Взаимосвязи отдельных элементов в парке могут достичь уровня, при котором текущее обновление неэффективно в результате больших потерь и в силу невозможности использования преимуществ новых, более прогрессивных элементов в рамках морально устаревшей системы взаимосвязанных машин. Сглаживание цикла развития парка в указанных условиях возможно только на основе широкого применения модульного принципа построения, как отдельных машин, так и технических систем в целом.

Приведенные выше соображения действительны не только для парка предприятия в целом, но и для отдельных групп оборудования. Характерные для них циклы развития требуют согласования с циклом развития парка как единого объекта. Исходя из этого, в процессе анализа парка оборудования, следует выделить группы машин, подлежащих текущему обновлению на основе эволюционного развития, допускающих замену отдельных объектов без нарушения общей структуры и при удовлетворительной загрузке новой техники, требующих комплексной замены при их износе.

Одной из важных закономерностей развития парка оборудования на современном этапе является деление крупных систем машин на подсистемы. Отделение новых самостоятельно развивающихся систем машин, обладающих новыми свойствами, происходит в результате значительного усиления и перегруппировки внутренних связей исходной системы. В связи с этим необходим дифференцированный подход к обновлению отдельных групп машин в парке предприятия.

Наличие в парке больших групп одномодельного или близкого по назначению универсального оборудования позволяет маневрировать мощностями, постепенно обновляя парк. При этом существует реальная возможность осуществить достаточно полную загрузку вводимых объектов. Стабильность номенклатуры продукции в условиях меняющегося ассортимента обеспечивает эффективность применения сложившейся - видовой структуры этой группы машин. Совершенствование данной части парка оборудования может производиться путем постепенной замены устаревших и изношенных машин. Замена машин внутри системы, имеющей жесткие внутренние взаимосвязи элементов, как правило, малоэффективна. Следовательно, необходимо в первую очередь учитывать продолжительность жизненного цикла системы, а затем планировать обновление других групп машин, для которых осуществимо более гибкое регулирование процесса.

Рассматривая взаимосвязи отдельных групп в парке машин и элементов в группе, необходимо анализировать и качественную сторону процессов обновления. Иногда устранение устойчивых диспропорций в загрузке отдельных групп машин возможно при повышении уровня гибкости системы и входящих в нее элементов. При этом систему можно рассматривать на различных уровнях: группу машин, группу предприятий и народное хозяйство в целом. Так, на уровне народного хозяйства система крупных предприятий оказывается в современных условиях менее гибкой, нежели аналогичная система из мелких и средних предприятий. Крупное предприятие хуже управляется и обуславливает возможность возникновения монополизма в Производстве отдельных видов продукции. Очевидно, что наличие мощных головных предприятий, необходимо, однако нельзя забывать и о малых формах. Если раньше небольшие размеры предприятия ограничивали возможность применения передовой высокопроизводительной техники, то с внедрением в практику гибких производственных систем положение изменилось. Об этом свидетельствует активизация деятельности малых фирм за рубежом.

В Австрии 98 % всех торгово-промышленных предприятия имеют до 50 рабочих мест. В обрабатывающей промышленности предприятия с численностью промышленно-производственного персонала до 100 чел. составляют 92 %. Во Франции численность крупных предприятий за 12 лет (1974-1986 г.) уменьшилась с 1600 до 1000. Аналогичные процессы протекают в Венгрии, Чехии и других индустриально развитых странах.

Приведенные примеры иллюстрируют третью закономерность развития технической базы в народном хозяйстве: повышение значения небольших предприятий в регулировании общественного производства на основе роста технического уровня.

Централизация производства позволяет снижать себестоимость выпускаемой продукции за счет применения специального оборудования в массовом производстве, экономии на условно-постоянных расходах и др. В этом направлении развивалась промышленность США, Японии, ФРГ и других развитых капиталистических государств в 50-х гг. В нашей стране принятый курс сохраняется по настоящее время. Видимо, в современных условиях такое направление развития технической базы следует изменить. Переходя к реконструкции и техническому перевооружению малых предприятий, необходимо уже сейчас закладывать основы более гибкой структуры. Станочный парк таких предприятий должен формироваться как гибкая система, ориентированная на серийное производство. Такое предприятие станет конкурентоспособным не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, его мощности могут быть быстрее введены в строй и дать отдачу, оно будет полнее удовлетворять конкретные потребности определенного заказчика.

В то же время следует учитывать, что себестоимость продукции в значительной мере зависит от уровня унификации, единообразия элементной базы. В соответствии с ориентацией на модульный подход к автоматизации и механизации производственных процессов в РФ, одновременно с индивидуализацией производства должна происходить унификация элементной базы средств производства.

Поэтому в качестве четвертой закономерности развития парка машин на современном этапе следует выделить увеличение единообразия элементной базы парка действующего технологического оборудования при возрастании разнообразия выполняемых функций. Конкретное выражение рассматриваемая закономерность находит, с одной стороны в роботизации производства и расширении применения гибких производственных систем, а с другой — в переходе к модульной структуре парка машин как к системе. Реализация проектов роботизации производства, внедрения гибких систем на современном этапе показала, что в РФ и за рубежом их эффективность зависит от соблюдения ряда требований к формированию парка. В первую очередь необходимо учитывать ускорение смены номенклатуры выпускаемой машиностроением продукции. Так, число впервые освоенных в СССР новых видов промышленной продукции составляло в 1981-1985 гг. 19 253, при этом только в 1986 г. - 4069. Средний срок эксплуатации техники сократился за последние 20 лет в 3 раза, а доля производства новых видов машин и оборудования к 1990 г. составила около 13 %. Такую сменяемость продукции должно обеспечивать или сменяемое, или организованное по гибкой технологии оборудование.

Определенным уровнем гибкости должно обладать, несмотря на высокий уровень специализации, и массовое производство. В общем объеме продукции машиностроения на долю массового и крупносерийного производства приходится 23-25 %. Модульный принцип построения сложных производственных систем может обеспечить переход на новую или модифицированную продукцию без коренной перестройки массового производства. Указанные тенденции характерны для машиностроения всех промышленно развитых стран. В мировом машиностроении около 77 % всей продукции составляют детали партиями около 50 шт. В металлообработке в целом около 80 % изделий выпускается партиями 10-50 шт. Это значит, что вопросы сокращения вспомогательного времени, времени переналадок приобретают все большее значение. В то же время практика показала, что гибкие автоматизированные системы, производимые на основе малоунифицированной элементной базы, дороги, ненадежны, сложны в эксплуатации и обслуживании. Анализируя перспективы развития сложных систем, необходимо выделить пятую закономерность — ускорение морального износа 2-го рода отдельных машин и механизмов при снижении его темпов применительно к системам машин, т.е. объединение машин в систему, вызывает замедление морального износа 2-го рода входящих в нее элементов. Включение отдельной машины в систему превращает ее из отдельного объекта в часть более крупного, полнее отвечающего конкретным производственным условиям, и следовательно, имеющего меньший уровень морального износа 2-го рода. Такой укрупненный объект может обновляться по частям, не теряя своей целостности, что удлиняет срок службы всей системы машин по критерию физического износа. Однако укрупнение объекта ведет к повышению его стоимости. При наступлении полного износа системы усиливается ступенчатость в развитии предприятия в целом.

Таким образом, учет рассмотренных закономерностей при обновлении парка оборудования позволяет руководителям предприятий принимать обоснованные решения по замене используемого оборудования новым и получить при оптимальных затратах наибольший экономический эффект.

III. ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Богма Н.Е.

СОЗДАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН АГРО-ИННОВАЦИОННОГО ТИПА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ АПК И РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Орловский государственный технический университет

В настоящее время поступательное социально-экономическое развитие, а также конкурентоспособность страны и её регионов на внутреннем и внешнем рынках обеспечивается, прежде всего, наличием развитой среды «генерации знаний», основанной на значительном секторе фундаментальных исследований в сочетании с эффективной системой образования, развитой национальной инновационной системой.

На современном этапе развития рыночной экономики в России все большее распространение и одобрение как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов и предприятий получает такой инструмент повышения инновационной активности и социально-экономического потенциала региона как создание на территории субъектов федерации особых экономических зон различных типов.

Федеральным законодательством предусмотрена возможность функционирования промышленно-производственных, технико-внедренческих и туристско-рекреационных зон (в проекте портовые и игорные зоны), характерной чертой которых является ряд налоговых, таможенных и административных преференций, наличие которых играет решающую роль в борьбе за привлечение на конкретную территорию отечественных и зарубежных инвестиционных ресурсов.

Законодательством установлены определенные требования к регионам, на территории которых предполагается создание подобных зон. В перечень указанных условий включены:

- финансовые возможности региона;
- наличие и доступность транспортной инфраструктуры (автомобильное и железнодорожное сообщение, аэропорты);
- обеспеченность муниципального образования, на котором расположен участок, образовательными учреждениями;
- наличие в регионе квалифицированных трудовых ресурсов;
- уровень развития технико-внедренческой деятельности на территории муниципального образования;
- развитость объектов инновационной инфраструктуры на территории муниципального образования.

Эти требования являются, безусловно, обоснованными и их соблюдение необходимо для получения ожидаемых положительных результатов функционирования механизма особой экономической зоны.

Однако с учетом различий в уровне социально-экономического развития регионов России, обусловленных природно-климатическими, географическими условиями, размещением объектов промышленного производства и сферы услуг и сложившейся специализацией деятельности, ограниченный законом перечень типов особых экономических зон представляется недостаточным, не позволяющим ряду субъектов максимально выгодно использовать имеющиеся на своей территории ресурсы и возможности.

Так, Центральная часть России и прилегающие к ней южные территории занимают большую площадь, имеют самую высокую в стране концентрацию человеческих и материальных ресурсов при отсутствии минерально-сырьевых полезных ископаемых, приносящих в настоящее время максимальные доходы. Одним из главных богатств этого пространства являются плодороднейшие черноземные почвы, благодаря чему здесь большую долю занимает сельское хозяйство.

Именно такие территории можно и необходимо использовать как площадки для создания особых экономических зон агро-инновационного типа, являющихся по своей сути пограничными между промышленно-производственными и технико-внедренческими. Такие особые экономические зоны могут успешно реализовать производственный потенциал, заложенный в зонах первого типа, на основе использования научных разработок, предложенных в рамках зон второго типа. В данном случае промежуток времени от проведения научных исследований до внедрения их результатов и получения ожидаемого эффекта сводится к минимуму вследствие территориальной и структурной близости научных лабораторий и площадок непосредственного сельскохозяйственного производства. При этом не потребуются крупных вложений в капитальное строительство производственных объектов, так как ими являются уже культивируемые и обрабатываемы поля и сады.

Эффективность внедрения в технологические процессы АПК достижений науки в области растениеводства, животноводства, а также сбора и переработки сельхозпродукции в современном высокотехнологичном мире, при увеличении потребности в продукции сельхозпроизводителей является необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности страны.

В связи с этим, в федеральное законодательство, регламентирующее создание особых экономических зон, целесообразно внести дополнения, устанавливающие возможность создания на территории Российской Федерации особых экономических зон агро-инновационного типа с присущими особой зоне льготами и снятием ограничений в размерах зоны. Следует подчеркнуть, что поправки должны касаться также пункта, запрещающего включать в особые экономические зоны территорию нескольких муниципальных образований. Данная поправка связана со спецификой ведения сельского хозяйства, для которого требуются большие площади.

Возможность реализации такого проекта можно продемонстрировать на примере Орловской области. Статистические данные развития региона показывают, что ведущее место в экономике области занимает агропромышленный комплекс, представленный в основном сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями, т.е. II и III сферами АПК.

На регион приходится 6,5 % сельскохозяйственных угодий Центрального федерального округа. В сельской местности Орловского региона проживает порядка 4 % жителей округа. В Орловской области осуществляется 11,33 % валового сбора зерна ЦФО; 2,34 % производства сахарной свеклы и 6,5 % производства картофеля. На долю области приходится 5,6 % производства скота и птицы на убой в центральном округе; 4,58 % валового надоя молока и всего 3,08 % производства яиц. Таким образом, Орловская область занимает одно из ведущих мест в ЦФО по производству сельскохозяйственной продукции, а также характеризуется существенной долей продукции агропромышленного комплекса в валовом региональном продукте [3].

Наряду с отлаженным механизмом непосредственного производства сельскохозяйственной продукции Орловская область обладает мощным, уникальным по качественному и количественному наполнению научным потенциалом, который может способствовать эффективному развитию этого производства. Среди ведущих научных сельскохозяйственных институтов, расположенных на территории Орловской области, особо выделяется Государственный научный центр – Всероссийский научно-исследовательский институт зернобобовых и крупяных культур (ВНИИЗБК), включая старейшую в России Шатиловскую научную станцию, который является головным научно-методическим центром, координирующим деятельность научно-исследовательских учреждений по вопросам селекции, семеноводства и технологии возделывания зернобобовых культур, гречихи и проса в России и СНГ; Всероссийский научно – исследовательский институт селекции плодовых культур (ВНИИСПК) – один из ведущих селекционных центров России и стран ближнего зарубежья, располагающий богатейшими гибридным и сортовым фондами плодовых и ягодных растений, являющийся координатором исследований по селекции плодовых и ягодных культур в России; Федеральное государственное унитарное предприятие «Гипронисельпром» (ФГУП «Гипронисельпром»).

Кроме того, научно-образовательный ресурс региона в целом и агропромышленного комплекса, в частности, представлен Орловским Государственным Аграрным Университетом (ОрелГАУ), получившим статус инновационного вуза, а также Орловским государственным техническим университетом (ОрелГТУ).

Таким образом, имеющиеся производственная и научная базы создают реальную основу для обеспечения оперативного и масштабного внедрения научных разработок в деятельность предприятий АПК, что будет способствовать инновационному развитию Орловской области. Локомотивом такого развития может стать полученный по итогам соответствующих конкурсов и отборов статус особой экономической зоны агро-инновационного типа, дающий материальную возможность и дополнительные стимулы перехода существующих и вновь создаваемых предприятий к производству и переработке высокоурожайной и обогащенной полезными веществами и свойствами сельскохозяйственной продукции, включая продовольствие, обладающее профилактическими и лечебными свойствами, пользующейся спросом как на территории региона и страны, так и на зарубежных рынках.

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изменениями от 3 июня, 18 декабря 2006 г.) // СПС «Гарант».
2. Закон Орловской области от 9 марта 2006 г. № 586-ОЗ.
3. «О концепции промышленной, научно-технической и инновационной политики Орловской области на период до 2010 года» (принят областным Советом народных депутатов 27 февраля 2006 г.)
4. Орловская область 1990, 1995, 2000-2004 гг. Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. Орел, 2005. 362 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2005. Статистический сборник Росстат. М., 2006. 819 с.

Белоусова С.Н., Харченко Е.В.
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА
И СТРАТЕГИИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Курский государственный технический университет

Инвестиционный имидж региона исторически формируется под влиянием многих факторов и отражает наиболее характерные черты инвестиционного климата территории. В контексте инвестиционной политики на местном уровне имидж региона в первую очередь, следует рассматривать, как ресурс для развития. Курская область относится к числу инвестиционно привлекательных регионов, что традиционно характеризуется достаточно высокими международными оценками.

Создание инвестиционного имиджа играет важную роль в привлечении российского и иностранного капитала в регион. В этой связи региону необходимо продолжить работу по налаживанию сотрудничества с Российским Рейтинговым Агентством «РА Эксперт» и другими международными рейтинговыми агентствами с целью выработки мер по повышению рейтинга инвестиционной привлекательности региона на основании выявления «критических» показателей инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Согласно рейтингу рейтингового агентства «Эксперт» Курская область в настоящее время относится к числу регионов России с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным инвестиционным риском (группа 3в1). В 2004-2006 гг. в рейтинге инвестиционной привлекательности «Эксперт РА» Курской области ранг инвестиционного потенциала среди субъектов Федерации не изменился, оставшись на 36 месте по уровню инвестиционного риска ранг Курской области увеличился с 42 на 43 место. В ходе оценки составляющих инвестиционного риска и потенциала рейтинговым агентством «Эксперт» используется около двух сотен исходных количественных и качественных характеристик.

На рисунке 1 показаны ранги составляющих потенциала и риска в 2006-2007 гг. в Курской области. Ранжирование происходит от наиболее высокого к наиболее низкому значению. Как видно из рисунка 1 в настоящее время экономические и социальные процессы в Курской области благоприятствуют улучшению инвестиционного климата региона. Рассмотрим подробнее наиболее существенные составляющие, по которым Курская область занимает наивысшие ранги, а затем низкие (согласно рисунку 1, построенному по данным агентства «Эксперт РА»).

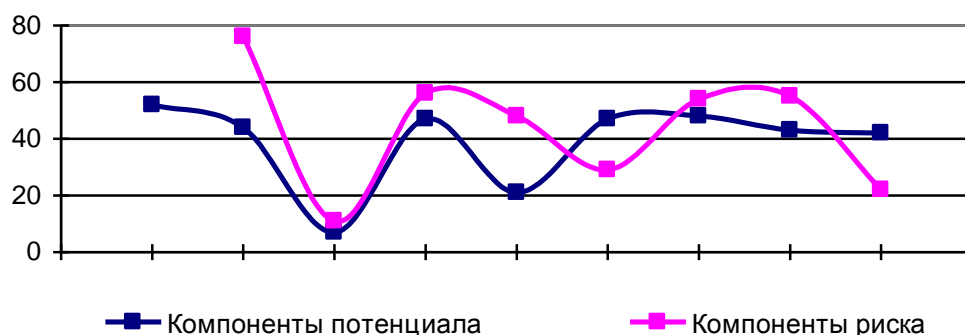


Рис.1 Ранги составляющих инвестиционного потенциала и риска в 2006-2007 гг. в Курской области

Трудовой потенциал отражает обеспеченность трудовыми ресурсами и их образовательный уровень. Рост трудового потенциала может быть достигнут путем увеличения числа лиц с высшим и средним профессиональным образованием в численности населения трудоспособного и старше трудоспособного возраста, а так же путем увеличения числа лиц с высшим и средним профессиональным образованием в численности занятых в народном хозяйстве.

Инновационный потенциал отражает уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе. Для увеличения инновационного потенциала необходимо повышать следующие показатели: число создаваемых образцов новых машин; численность исследователей; число организаций, выполняющих научные разработки; число промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью; внутренние текущие затраты на исследования; объем инвестиций в науку.

Потребительский потенциал отражает совокупную покупательную способность населения региона. Путем увеличения соотношения доходов населения, стоимости основных продуктов питания и суммы вкладов населения в Сбербанке может быть повышен инфраструктурный потенциал Курской области.

Институциональный потенциал отражает степень развития ведущих институтов рыночной экономики, т. е. наличие организационных структур, обеспечивающих благоприятные условия для деловой активности инвесторов. Уровень институционального потенциала повышается за счет увеличения числа коммерческих банков и их филиалов, числа малых предприятий, числа предприятий с иностранными инвестициями, числа страховых компаний.

Финансовый потенциал отражает объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона. Его увеличение возможно за счет повышения поступлений по налоговым платежам и другим доходам и увеличения прибыли предприятий и организаций.

Производственный потенциал отражает совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе. Путем увеличения валового регионального продукта и численности занятых в экономике, а также численности предприятий и организаций может быть повышен производственный потенциал Курской области.

Законодательный риск отражает юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства. При расчете этого риска

учитывались как федеральные, так и региональные законы и нормативные акты, а также документы, непосредственно регулирующие инвестиционную деятельность или затрагивающие ее косвенно.

Действующее региональное законодательство содержит:

Закон Курской области «Об инвестиционной деятельности на территории Курской области»;
Закон РФ от 04.12.2004 № 60 «О бюджете Курской области на 2005 г.» (с изм. от 23.12.2004)

Также разрабатывается новое региональное законодательство:

Проект постановления Правительства Курской области «О дополнительных мерах по государственной поддержке предприятий (организаций) Курской области, реализующих инвестиционные проекты»

Проект закона Курской области «Об иностранных инвестициях на территории Курской области

Проект постановления Правительства Курской области «О дополнительных мерах по повышению инвестиционной привлекательности ведущих предприятий Курской области».

Все это способствует уменьшению законодательного риска.

Политический риск отражает распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти. Он, в частности, говорит о возможности власти контролировать ситуацию, о преимуществах политики, в том числе экономической, реализуемой в регионе. Уменьшение этого риска возможно за счет увеличения авторитетности региональной власти по результатам местных выборов.

Социальный риск отражает уровень социальной напряженности. Для инвестора уровень социального риска – это вероятность социальных конфликтов, а также возможность развития кадрового потенциала. Снижение социального риска в регионе возможно за счет уменьшения уровня безработицы в текущем году, уровня среднегодовой задолженности по выплате заработной платы и увеличения реальных доходов населения.

Финансовый риск отражает степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий. В целом для уменьшения финансового риска необходимо уменьшать дефицит бюджета субъекта Федерации и сумму просроченной кредиторской задолженности.

Наиболее значимым, с позиции инвесторов, является инфраструктурный, производственный, трудовой и потребительский потенциал. В то же время к наиболее значимым рискам инвесторы относят законодательный, финансовый и политический риски.

При условии реализации проектов, программ и мероприятий, предусмотренных стратегией развития Курской области до 2020 г., представляется возможным выйти на траекторию устойчивого экономического роста и достичь повышения составляющих инвестиционной привлекательности: инвестиционного потенциала и риска (табл. 1).

Таблица 1
Прогнозные значения инвестиционного потенциала и риска в Курской области в ходе реализации Стратегии

Виды инвестиционного потенциала и риска	Ранги инвестиционного потенциала и риска в Курской области		
	2006	2015	2020
Составляющие инвестиционного потенциала			
туристический	52	45	32
природно-ресурсный	21	14	9
производственный	42	33	28
трудовой	44	32	22
инновационный	47	37	29
институциональный	48	39	28
инфраструктурный	7	5	3
финансовый	43	36	24
потребительский	47	38	29

Виды инвестиционного потенциала и риска	Ранги инвестиционного потенциала и риска в Курской области		
	2006	2015	2020
Составляющие инвестиционного риска			
экономический	11	7	4
финансовый	55	44	37
политический	48	43	39
социальный	54	47	39
экологический	29	25	21
криминальный	22	18	14
законодательный	76	58	43
управленческий	56	49	42

При реализации предусмотренных в настоящей Стратегии мероприятий будут изменяться ранги составляющих инвестиционного риска и потенциала, и к 2020 г. будет создан положительный инвестиционный имидж Курской области (рис. 2). Как видно из рисунка 2 реализация Стратегии позволит «смягчить» инвестиционный профиль Курской области и позволит региону перейти в группу 2А1.

Стратегическими приоритетами региональной инвестиционной политики на долгосрочную перспективу (до 2020 г) будут:

- содействие модернизации производства и его структурной перестройке;
- повышение конкурентоспособности промышленности;
- ускоренное инвестиционное развитие важнейших секторов экономики (пропульсивных отраслей);
- развитие инновационных отраслей и производств.

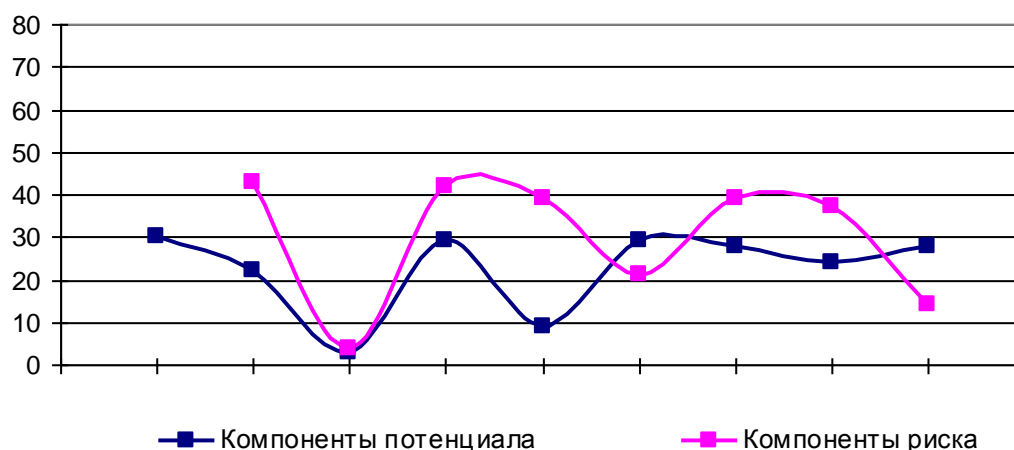


Рис.2. Прогнозные ранги составляющих потенциала и риска в 2020 г. в Курской области после реализации Стратегии

Достижение поставленных целей требует осуществления комплекса мер по созданию положительного инвестиционного имиджа, повышения рейтинга инвестиционной привлекательности Курской области и формированию законодательных и институциональных условий хозяйственной деятельности инвесторов, адекватных современным требованиям рынка.

Кардинально улучшить ситуацию в области привлечения иностранного и отечественного капитала может только комплекс мероприятий. Региональный механизм государственного регулирования инвестиционных процессов будет включать: меры непосредственного воздействия (финансового, административного), гарантии инвестиций, информационное обеспечение.

Для обеспечения крупномасштабного притока инвестиций в Курскую область, наряду с дальнейшим совершенствованием законодательной базы в области иностранных и отечественных инвестиций, необходимо реально обеспечить гарантии, предоставляемые зарубежным и отечественным

инвесторам в соответствии с действующим законодательством, а также осуществить комплекс мероприятий изложенных ниже.

1. Мероприятия, способные активизировать деятельность органов исполнительной и законодательной власти региона в организации инвестиционной деятельности:

- активизация участия региона в реализации государственных федеральных целевых программ;
- разработка программы инвестирования экономики области, содержащей стратегические направления развития, учитывающей федеральные и региональные приоритеты;
- формирование и совершенствование региональной законодательной базы, благоприятной и стабильной для потенциальных инвесторов;
- оказывать содействие региональным предприятиям в их участии в конкурсах инвестиционных и инновационных проектов за счет финансирования из федерального бюджета развития;
- создание резервного (залогового) фонда, обеспечивающего гарантии инвесторам, а также региональной системы ответственности участников инвестиционных проектов за исполнение своих обязательств;
- расширение практики предоставления на конкурсной основе гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджета Курской области;
- расширение практики установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- активное использование средств бюджета на развитие области для поддержания инвестиционной активности, в частности, посредством компенсации процентной ставки финансирующего банка в случае осуществления социально-значимых для области проектов;
- переоценка собственности области по рыночной стоимости;
- участие в формировании региональных финансово-промышленных групп путем прямого вхождения местных органов власти в органы управления на правах учредителя;
- создание государственных инвестиционных и кредитно-инвестиционных компаний;
- создание системы губернских, муниципальных, а также межрегиональных банков (например, областей и республик ассоциации «Центрально-Черноземная»);
- формирование и развитие рынка областных ценных бумаг путем выпуска государственных ценных бумаг Правительства Курской области под конкретные программы;
- развитие государственного предпринимательства путем покупки акций высокоэффективных акционерных обществ;
- содействие развитию рыночной инфраструктуры, созданию и распространению ее новых институциональных форм, вкладывающих средства в долговременные инвестиционные проекты;
- разработка региональной методики определения экономической и социальной эффективности инвестиций и инноваций;

2. Повышение инвестиционной активности предприятий.

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование капитальных вложений. Вместе с тем, предприятия не спешат вкладывать свои средства в обновление производства, и если они есть, то их, как правило, «проедают». По данным статистики, только половина амортизационных отчислений направляется на инвестирование и лишь каждое двенадцатое предприятие воспользовалось льготой в налогообложении прибыли, используемой на инвестиционные цели. Повышение инвестиционной активности предприятий возможно за счет поддержки конкурентной среды, стимулирования платежного спроса населения, льготного налогообложения, совершенствования государственной амортизационной политики (рисунок 3).

3. Использование банковского капитала как основного ресурса при инвестировании производства.

В современных условиях отсутствуют макроэкономические предпосылки для масштабного привлечения кредитных ресурсов к инвестированию производства. Реально возможным направлени-

ем использования банковского капитала в производственном секторе является участие его в капитале промышленных компаний.

Мероприятия по привлечению финансовых ресурсов к инвестированию производства:

– участие банков в инвестировании реального сектора экономики на основе совершенствования нормативно-правового регулирования образования и функционирования ФПГ, а также методов и норм регулирования банковской деятельности;

– доведение доли денежных безналичных расчетов субъектов рынка через банковскую систему до уровня 100 %;

– развитие системы контрактных сберегательных учреждений (государственных и частных страховых компаний, пенсионных фондов), способных к долгосрочному инвестированию;

– взаимодействие страхового и банковского рынка капиталов;

– создание инвестиционных институтов (инвестиционных, паевых фондов), направляющих сбережения населения на инвестиционные цели (через операции с ценными бумагами).

4. Трансформация сбережений населения в инвестиции.

Для активизации привлечения сбережений населения на инвестиционные цели необходимо совершенствование системы государственных гарантий, введение налоговых льгот, создание государственных региональных структур привлечения частного капитала.

Мероприятия способствующие трансформации сбережений населения в инвестиции:

– развитие добросовестной конкуренции между рыночными институтами, осуществляющими привлечение средств населения;

– создать систему стимулов привлечения средств населения за счет расширения привлекательных источников их спроса и формирования благоприятного налогового климата;

– создание и развитие самокупаемой системы ипотечного финансирования строительства жилья с учетом существующего отечественного опыта;

– поддержка кредитных организаций, ведущих ипотечное кредитование.

5. Информационное обеспечение деятельности инвесторов.

Развитие как отдельных предприятий, так и экономики России в целом невозможно без внедрения информационных технологий, в том числе эффективного информационного обмена, определения миссии и цели предприятий, создания корпоративной философии фирм и снижения социальной напряженности путем налаживания взаимовыгодных отношений с наемными работниками. Перечисленные аспекты – важная составная часть создания инвестиционной привлекательности как отдельных предприятий, так и целых регионов России.

Мероприятия по повышению информационной обеспеченности деятельности инвесторов:

– создание региональных информационных центров, осуществляющих общий экономический, а также инвестиционный мониторинг в области;

– формирование банка данных о потенциальных инвесторах, консалтинговых фирмах, оказывающих посреднические услуги в этой сфере, об альтернативных региональных проектах;

– создание биржи инвестиционных потребностей, сконцентрировав в ней заявки предприятий на получение долгосрочных финансовых ресурсов, с указанием основных параметров проектов (краткие бизнес-планы);

– обеспечение возможности обмена информацией о клиентах, предупреждение преступлений в банковском секторе, повышение уровня гарантий возврата кредитов;

– обеспечение доступности максимально полной и достоверной информации об актуальных инвестиционных проектах потенциальным зарубежным и отечественным инвесторам.

Сложившаяся в Курской области ситуация требует максимального привлечения всех возможных источников инвестиций, что возможно только при комплексном системном подходе с использованием программных мер, направленных на достижение запланированных стратегических целей.

Борисоглебская Л.Н., Чачашвили Э.С.
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА РЕГИОНА

Белгородский государственный университет

Отрасли телекоммуникаций принадлежит особая роль в экономике страны, так как ее важнейшей функцией является обеспечение потребностей общества в передаче информации. В настоящее время в мире появляются и успешно развиваются новые подотрасли телекоммуникационной индустрии, существенно возрастает информационная составляющая экономической активности субъектов рынка и влияние телекоммуникационных технологий на научно-технический, интеллектуальный потенциал и здоровье наций. Создание российской информационно-телекоммуникационной инфраструктуры следует рассматривать как важнейший фактор подъема национальной экономики, роста деловой и интеллектуальной активности общества, повышения качества жизни населения, укрепления авторитета страны в международном сообществе. В связи с этим совершенствование телекоммуникационного сектора экономики становится одним из приоритетных направлений политического и экономического развития России на ближайшую перспективу. [3; С. 156]

На основе анализа состава и взаимосвязей участников телекоммуникационного сектора экономики представлена структурная схема региональной телекоммуникационной системы (рисунок 1).

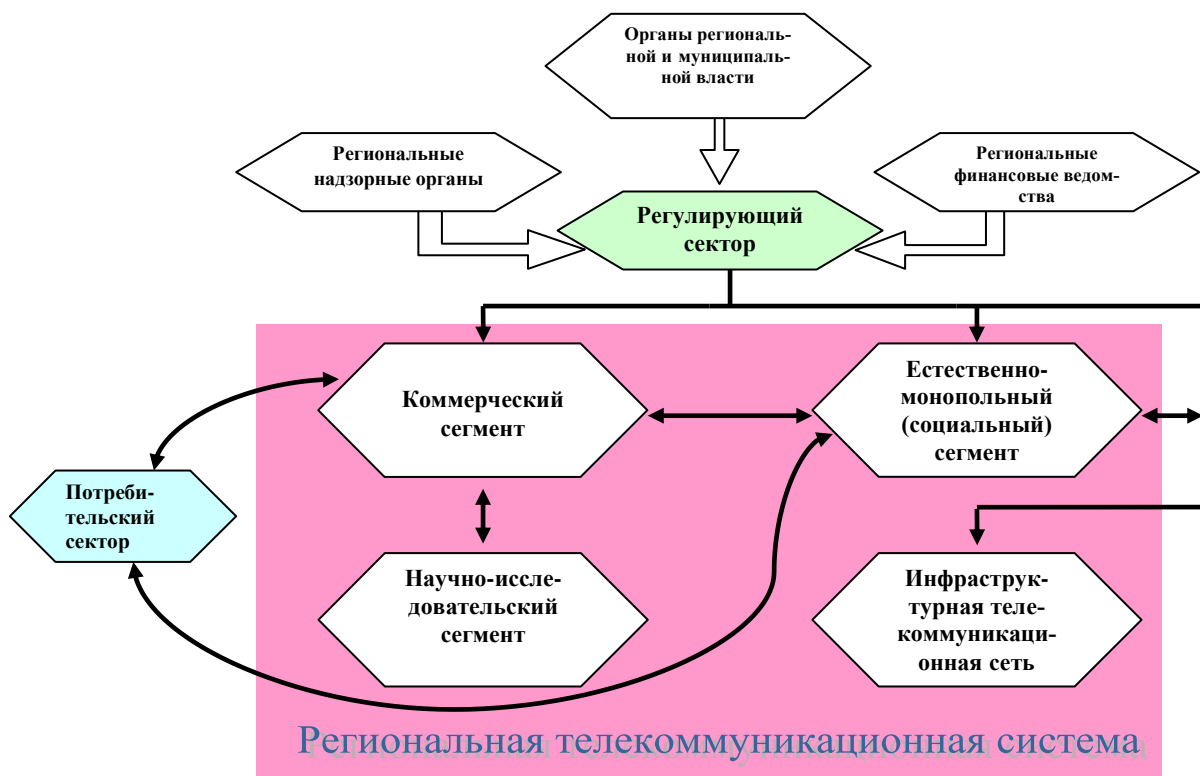


Рис. 1 Региональная телекоммуникационная система

Региональная телекоммуникационная система включает коммерческий, естественно-монопольный (социальный), научно-исследовательский сегменты и инфраструктурную телекоммуникационную сеть. В состав регулирующего телекоммуникационного сектора входят органы региональной и муниципальной власти, региональные надзорные органы и региональные финансовые ведомства. Существенное влияние на региональный рынок телекоммуникаций оказывает потребительский сектор.

Коммерческий сегмент: телекоммуникационные компании, действующие на региональном рынке услуг; тарифы которые не подлежат госрегулированию (провайдеры, компании сотовой и проводной связи и т.д.); производители программного обеспечения; производители технических средств и систем; посредники, в том числе рекламные компании, обеспечивающие основную долю доходов телерадио компаний.

Естественно-монопольный (социальный) сегмент: телекоммуникационные компании, действующие на региональном рынке услуг, тарифы на которые подлежат госрегулированию, а потребители которых определяются законодательно и подлежат обязательному обслуживанию. Согласно ФЗ «О связи» и ФЗ «О естественных монополиях» это оказание услуг общедоступной электросвязи и универсальных услуг (таксофонная связь и Интернет в пунктах коллективного доступа). Социальным этот сегмент можно назвать потому, что предоставление такого рода услуг не определяется рыночными механизмами спроса и предложения, а является элементом социальной политики государства, направленной на поддержку социально незащищенных слоев населения и стимулирование массового использования новейших технологий, тем самым увеличивая спрос на телекоммуникации в потребительском секторе. Законодательное определение потребителей выражается в нормах об обязательном присоединении операторов связи к единой сети электросвязи – инфраструктурной телекоммуникационной сети.

Инфраструктурная телекоммуникационная сеть: средства и линии связи.

Средства связи представляют собой совокупность технических и программных средств, используемых для формирования, приема, обработки, хранения, передачи, доставки информации. К ним относятся телефонные аппараты, таксофоны, телефонные станции, сотовые терминалы, радиопередатчики и радиоприемники, почтово-кассовые терминалы и т.д.

К линиям связи относятся линии передачи, физические цепи и линейно-кабельные сооружения связи. Примерами линий связи являются каналы местной и междугородней телефонной связи, каналы проводной радиосвязи.

Научно-исследовательский сегмент: технопарки; предприятия, разрабатывающие и внедряющие инновационные телекоммуникационные технологии; организации, осуществляющие подготовку и повышение квалификации специалистов отрасли, в том числе ВУЗы.

Потребительский сектор: клиенты, абоненты телекоммуникационных компаний, т.е. непосредственные пользователи телекоммуникаций посредством телекоммуникационных сетей.

Региональные надзорные органы: региональное отделение Россвязьнадзора, в функции которого входит лицензирование деятельности в области телекоммуникаций, распределение радиочастотного ресурса, контроль над соблюдением установленных лицензионных требований и условий, регистрация радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств, выдача разрешений на строительство, реконструкцию и ликвидацию линий связи.

Региональные финансовые ведомства: налоговые органы, кредитные учреждения (банки), региональные отделения венчурных фондов.

Органы региональной и муниципальной власти: региональные учреждения законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти (областная дума, городской совет депутатов, органы правопорядка, арбитражные суды и т.д.).

Проведенный в работе анализ тенденций развития телекоммуникационного рынка региона показал, что доля телекоммуникационных услуг в валовом региональном продукте Белгородской области занимает 1,4 % - 34-е место среди субъектов Российской Федерации и 16-е место среди регионов, входящих в ЦФО. [2; С. 46]

По показателю «выручка от телекоммуникационных услуг на душу населения» Белгородская область занимает еще более низкую позицию (54 место) среди российских регионов[4; С. 28].

Одной из причин такого отставания региона является неразвитая конкурентная среда. За период с 2004 г. по 2006 г. количество телекоммуникационных предприятий, действующих на территории

области, увеличилось всего на 30 и составило 160 предприятий (Рис.2 см. С. 88). При этом наибольшие доли рынка приходятся на несколько крупнейших компаний. Так, например, доля Белгородского филиала ОАО «ЦентрТелеком» на рынке местной фиксированной связи составляет 93 %; на рынке услуг интернет-доступа по выделенному каналу – 65,30 %, по коммутируемому каналу – 80,70 %.

В 2002-2006 гг. производство телекоммуникационных услуг отличалось неравномерной динамикой. На основе анализа статистических данных о структуре доходов от услуг связи можно сделать вывод, что в период 2004–2006 гг. увеличение доходов от сотовой связи (на 7,09 %) привело к снижению доходов от междугородней и местной связи (рис. 3). В настоящее время сегмент сотовой телефонии занимает доминирующее положение в отрасли связи области – 42 % доходов. Такое положение является результатом более конкурентоспособной тарификации услуг сотовой связи. Естественно-монопольное регулирование тарифов на междугороднюю и международную связь не позволяло операторам фиксированной связи снижать стоимость звонков, что привело к значительному снижению доли этих услуг на региональном рынке телекоммуникационных услуг в пользу сотовой телефонии.

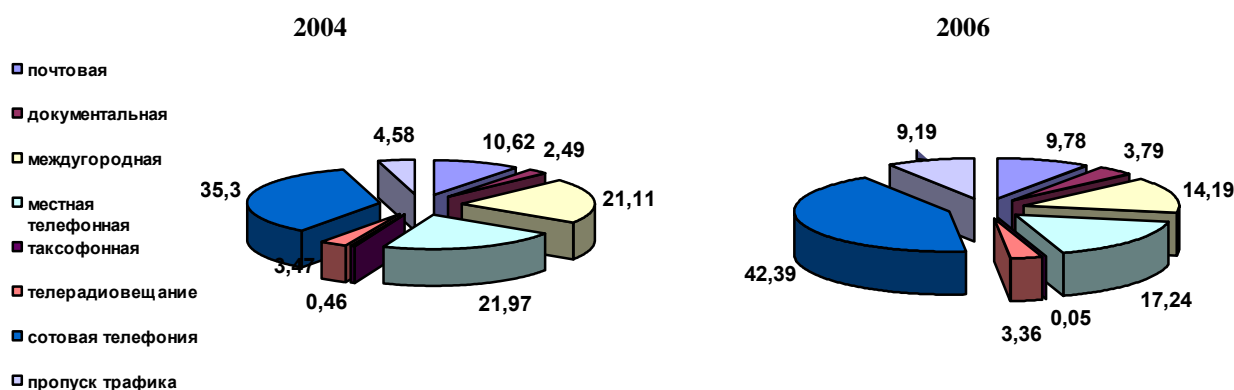
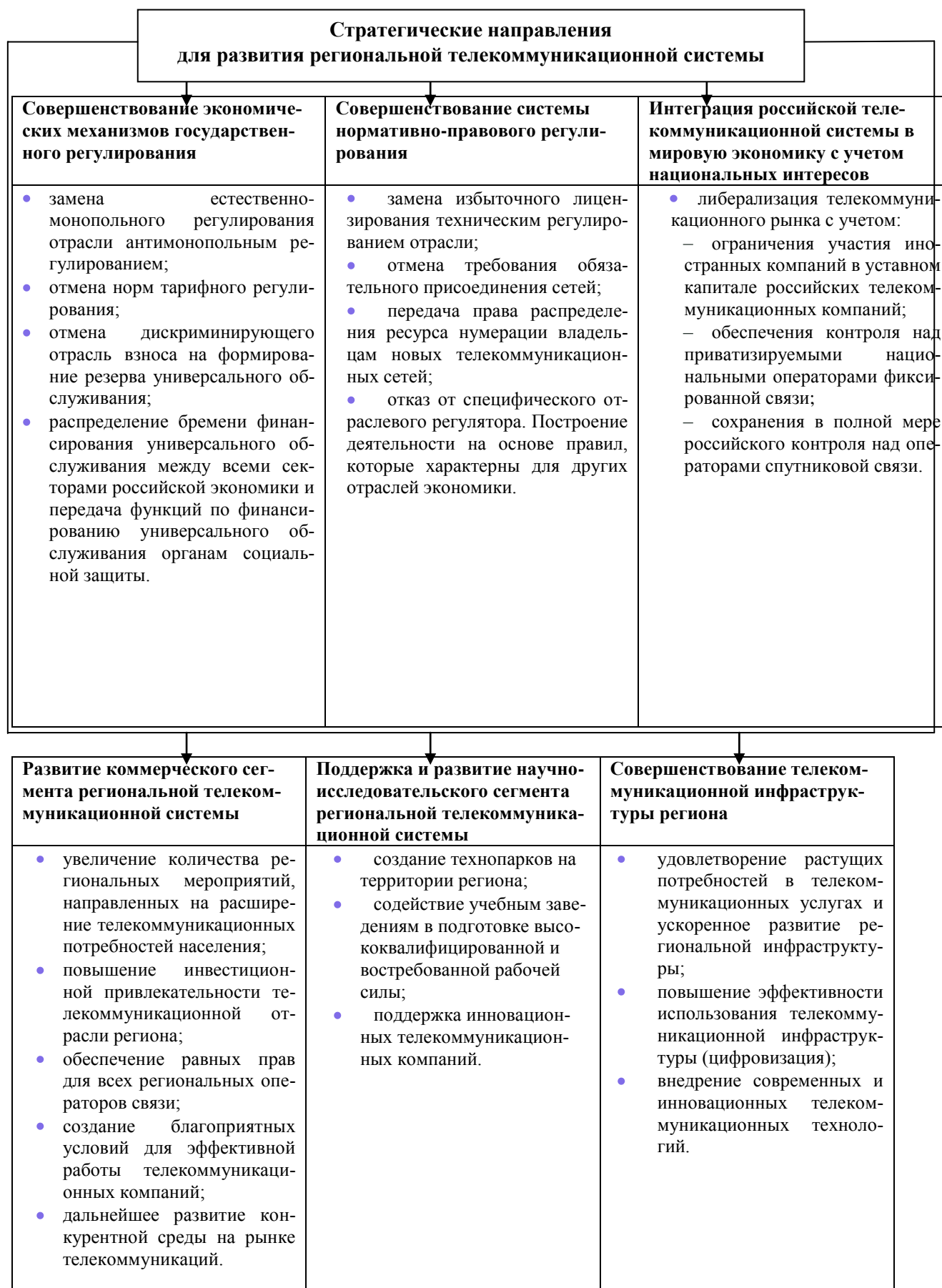


Рис. 3. Структура доходов от услуг связи в Белгородской области (в % к итогу)

Анализ современного состояния телекоммуникационного рынка Белгородской области показал, что в настоящее время и в ближайшей перспективе уровень развития телекоммуникаций региона будет отставать от реальных потребностей российской экономики, тогда как должен – и в этом заключается одна из стратегических задач – начать опережать эти потребности, создавая тем самым стимулы для ускоренного экономического роста.

Поэтому в настоящее время на федеральном и региональном уровнях управления необходимо разрабатывать и реализовывать мероприятия, стимулирующие интенсивное развитие телекоммуникационной системы.

1. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2006: статистический сборник / Белгородский областной комитет государственной статистики. Белгород, 2007. 522 с.
2. Валовой региональный продукт Белгородской области: статистический сборник / Белгородский областной комитет государственной статистики. Белгород, 2006. 88 с.
3. Телекоммуникации и право: вопросы стратегии / Под ред. Ю.М. Батурина. М.: Центр «Право и СМИ», 2000. 324 с. (Журналистика и право; Вып. 26).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели: статистический сборник / Росстат. М., 2007. 817 с.



Борисоглебская Л.Н., Чачашвили Э.С. Анализ тенденций развития и стратегического направления телекоммуникационного рынка региона.

Гришаева Е.Н.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА В ЗАЕМНЫХ РЕСУРСАХ

Орловская региональная академия государственной службы

Для определения потенциальной потребности предприятий в кредитных ресурсах используются два подхода. Один из них построен на учете основных балансовых пропорций, обеспечивающих финансовую устойчивость предприятия. Другой базируется на принципах рациональной политики управления оборотным капиталом и источниками его финансирования [1; С. 23].

Согласно принципу поддержания устойчивости хозяйствующего субъекта мобилизация ресурсов должна проводиться в соответствии с некоторыми закономерностями их размещения в активы. Во-первых, основной капитал (внеоборотные активы) при недостатке собственных средств может восполняться только заемными ресурсами долгосрочного характера. Во-вторых, оборотный капитал пополняется путем наращивания краткосрочных обязательств при соблюдении соответствия между размерами денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности и величиной кредиторской задолженности.

Нижняя граница потенциального спроса на долгосрочные кредиты и займы может быть определена путем сопоставления величины внеоборотных активов (ВА) с размером собственного капитала предприятий (СК).

Если собственных источников достаточно для обеспечения внеоборотных активов (т.е. $СК - ВА > 0$), то предприятие может не проявлять высокую активность с целью мобилизации дополнительных долгосрочных ресурсов. В этом случае условно считается, что нижняя граница спроса на этот вид ресурсов оценивается нулевым значением.

Если же размер собственного капитала предприятий уступает величине внеоборотных активов (т.е. $ВА - СК > 0$), то предприятия должны быстро (что очень сложно) повысить капитализацию своих балансов (т.е. увеличить СК), либо найти другие источники долгосрочного финансирования, а значит выйти на рынок внешнего заимствования. Разница $ВА - СК$ определяет, следовательно, нижнюю границу потенциального спроса на долгосрочные заимствования. Термин «нижняя граница» означает, что меньший объем привлеченных долгосрочных ресурсов не обеспечивает даже минимального уровня устойчивости финансирования фиксированной части активов предприятия (отрасли).

Рассчитаем структуру спроса на долгосрочные заимствования промышленных предприятий Орловской области. Расчет проводился на основе данных территориального органа Росстата (таблица 1).

Таблица 1

Структура спроса на долгосрочные заимствования промышленности Орловской области, в % к размеру активов.

	Потенциальный спрос (рассчитанный по балансовой пропорции)		Текущий спрос (сложившиеся объемы заимствования)		Непредъявленный спрос (строка 3 – строка 4 – строка 5)
	Нижняя граница	Верхняя граница	Банковские кредиты	Небанковские займы	
2004	0	16,89	5,46	2,78	8,65
2005	0	20,65	11,49	2,87	6,29
2006	2,54	20,16	16,03	2,56	1,57

Анализ сводного баланса предприятий промышленности Орловской области за 2006 г. свидетельствует, что в регионе нижняя граница потенциального спроса предприятий на долгосрочные ресурсы оценивается в 2,54 % стоимости активов, поскольку доля капитала и резервов (собственных источников) составляла 47,12 %, а удельный вес внеоборотных активов 49,66 %.

Размер внеоборотных активов превосходит на 2,54 процентных пунктов величину собственного капитала. В 2004 г. и 2005 г. отмечалось превышение собственного капитала над внеоборотными активами, оно составляло 2,13 и 0,8 процентных пунктов соответственно. В связи с этим следует отметить, что уровень капитализации промышленности региона снижается и предприятия региона нуждаются в долгосрочном заимствовании ресурсов с кредитного рынка. «Нижняя граница» потенциального спроса на долгосрочные ресурсы означает, что меньший объем привлеченных долгосрочных ресурсов не обеспечивает даже минимального уровня устойчивости финансирования фиксированной части активов предприятий.

Привлечение устойчивых источников финансирования посредством использования инструментов долгосрочных обязательств позволяет предприятиям (отраслям) поддерживать важнейшую балансовую пропорцию, при которой сумма собственных источников финансирования (СК) и долгосрочных обязательств (ДО) покрывает величину внеоборотных активов: $СК+ДО>ВА$.

Однако, согласно теории и практике финансового менеджмента для бесперебойного финансирования экономического развития предприятия долгосрочных пассивов, относящихся к категории постоянных, должно быть мобилизовано столько, сколько необходимо не только для обеспечения потребности в инвестировании в основной капитал, но и для гарантии стабильного пополнения некоторой части оборотного капитала. Применительно к российской практике каких-то обоснованных рекомендаций по этой балансовой пропорции пока не выработано.

Усредненное значение норматива обязательности финансирования оборотного капитала предприятий долгосрочными источниками принимается в размере 35 %. Использование этого показателя дает возможность оценить верхнюю границу потенциального спроса предприятий (отраслей) на долгосрочные заемные ресурсы. (Термин «верхняя граница» не интерпретируется в данном случае как максимальный, а лишь подчеркивает более высокое значение этого показателя по сравнению с ранее установленной «нижней границей»). Если нижняя граница потенциального спроса выводилась как разница $ВА-СК$, то верхняя будет включать и спрос на финансирование части оборотных активов (ОА), т.е.

$$ВА+0,35*ОА-СК \quad (1)$$

Из таблицы 1 следует, что для крупных и средних предприятий промышленности Орловской области верхняя граница потенциального спроса на «длинные ресурсы», рассчитанная в процентах к стоимости активов, в 2004 г. составила 16,89 % , в 2005 г. – 20,65 %, в 2006 г. – 20,16 %.

Потребность в ресурсах длительного пользования (потенциальный спрос) удовлетворяется двумя основными путями: привлечение банковских кредитов и небанковские заимствования (в других формах и в других институтах). К небанковским относятся ресурсы, полученные от головных компаний и холдингов и от размещения долговых ценных бумаг.

По данным службы государственной статистики по Орловской области предприятия промышленности привлекли в 2006 г. долгосрочные банковские кредиты на сумму, составившую 16,03 % суммарной стоимости их активов, еще 2,56 % было мобилизовано ими из других источников. В результате сложившийся спрос на ресурсы долгосрочного характера оценивался в области на уровне 18,59 % стоимости активов (в 2004 г. этот показатель составил 8,24 %, в 2005 г. – 14,36 %). Верхней границы, соответствующей оптимальным балансовым пропорциям (16,89 % в 2004 г., 20,65 % в 2005 г. и 20,16 % в 2006 г.), сложившийся спрос не достиг. Степень неудовлетворенной потенциальной потребности предприятий в «длинных» заемных ресурсах составила 8,65 % в 2004 г., 6,29 % в 2005 г. и 1,57 % в 2006 г. Однако положительным моментом следует считать существенное сокращение в 2006 г. разницы между сложившимся спросом и верхней границей потенциального спроса, прежде всего связанное с увеличением объемов долгосрочных кредитов и займов, предоставленных сектору нефинансовых корпораций (реальному сектору экономики).

Сложившийся дефицит источников долгосрочного финансирования предприятия вынуждены покрывать за счет постоянно возобновляемых внешних заимствований краткосрочных ресурсов или за счет внутренних резервов (за счет увеличения, например, кредиторской задолженности).

В силу ряда причин (бесплатность, естественность образования и т.п.) кредиторская задолженность доминирует среди источников краткосрочного финансирования. В общей величине пассивов в 2006 г. доля кредиторской задолженности составляла 24 %, а в структуре краткосрочных пассивов – почти 70 %.

Вместе с тем, являясь формально источником финансирования текущих потребностей предприятия, кредиторская задолженность, как правило, реально не обеспечивает его деньгами. Образование этого вида задолженности – естественная и зачастую вынужденная реакция на замораживание денег в дебиторской задолженности и запасах. Чистого притока денежных средств предприятия при задержке расчетов с кредиторами обычно не получают.

Неконтролируемое увеличение кредиторской задолженности чревато срывом в области технической неплатежеспособности, когда текущие активы предприятия в силу своей разной ликвидности не в состоянии обеспечить своевременное погашение срочных обязательств. Иными словами, между величинами текущей дебиторской задолженности (ДЗ), краткосрочных финансовых вложений (КФВ), денежных средств (ДС) и кредиторской задолженности (КЗ) должно выполняться следующее соотношение:

$$ДЗ + КФВ + ДС > КЗ. \quad (2)$$

Все остальные оборотные активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность и прочие) должны финансироваться, следовательно, кредитами и займами долгосрочного и краткосрочного характера, а также источниками собственных средств предприятий.

Следуя этому положению, верхняя граница потенциального спроса реального сектора на краткосрочные заемные ресурсы определяется разницей между всей величиной оборотных активов (ОА) и суммой трех статей, т.е.

$$ОА - (ДЗ + КФВ + ДС) \quad (3)$$

Если у предприятия сформированы долгосрочные пассивы, превышающие величину внеоборотных активов, то этот остаток (СК + ДО – ВА) будет направляться на финансирование части оборотных активов, а значит, размер потенциального спроса на краткосрочные кредиты и займы будет снижен и полученное значение может интерпретироваться как нижняя граница спроса на данный вид ресурсов.[1; С. 27]

Среди крупных и средних предприятий промышленности Орловской области (по нижней границе) потенциальный спрос на краткосрочные кредиты и займы, рассчитанный на основе анализа балансов за 2006 г. оценивается в размере 10,84 % величины активов. В данной отрасли повышенный спрос объясняется высоким удельным весом запасов, включая готовую продукцию (таблица 2).

Таблица 2

Структура спроса на краткосрочные заимствования промышленности Орловской области, в % к размеру активов.

	Потенциальный спрос (рассчитанный по балансовой пропорции)		Текущий спрос (сложившиеся объемы заимствования)		Непредъявленный спрос (строка 3 – строка 4 – строка 5)
	Нижняя граница	Верхняя граница	Банковские кредиты	Небанковские займы	
2004	17,65	28,02	8,86	1,21	17,95
2005	11,99	27,15	12,49	0,33	14,33
2006	10,84	26,90	16,03	0,37	10,50

Как видно из структуры активов, в 2006 г. в отрасли формируется довольно значительный исходный балансовый спрос на заемные средства краткосрочного характера (26,9 %), но за счет долгосрочных источников он снижается до значения - 10,84 % по нижней границе.

Сформировавшийся по балансовым пропорциям активам и пассивам спрос предприятий отрасли на краткосрочные ресурсы характеризуется как потенциальный, потому что он не обязательно в полном объеме предъявляется рынку внешних заимствований. Часть его замещается кредиторской задолженностью.

Значительный потенциальный спрос на краткосрочные ресурсы трансформируется в банковские кредиты (16,03 % величины активов в 2006 г., 12,49 % в 2005 г. и 8,86 % в 2004 г.) и займы из других источников (0,37 % в 2006 г., 0,33 % в 2005 г. и 1,21 % в 2004 г.). Остальная часть балансового спроса на «короткие» деньги (10,5% в 2006 г., 14,33 % в 2005 г. и 17,95 % в 2004 г.) покрывается отсрочкой расчетов с поставщиками, государством, работниками предприятий, отражая тем самым значительный уровень непредъявленного спроса отрасли на ресурсы краткосрочного заимствования.

Суммарный объем привлеченных краткосрочных банковских кредитов и небанковских займов в 2006 г. (16,4 % величины активов) открывает нижнюю границу потенциального спроса (10,84 %).

Из анализа структуры спроса на краткосрочные ресурсы следует, что в 2006 г. недофинансирование оборотных активов внешними заемными средствами оценивается в промышленности Орловской области примерно в 10,5 % стоимости активов. Если учесть, что неудовлетворенный спрос на долгосрочные заимствования составляет 1,57 %, то суммарная потребность промышленности региона в дополнительных кредитах и займах определяется в 12,07 % стоимости активов.

Если перейти от относительных оценок измерения спроса к абсолютным стоимостным, то, по приблизительным расчетам получается, в промышленности Орловской области дополнительный (непредъявленный) спрос на рынке кредитных ресурсов составляет более 3 млрд. руб., причем почти все - краткосрочного характера.

Такая ситуация в области прежде всего связана с необходимостью большинства предприятий удовлетворять текущие потребности в оборотных средствах, а не со спросом в долгосрочных кредитах инвестиционного характера, необходимых для обеспечения расширенного воспроизводства основного капитала. Можно констатировать, что предприятия региона в основном нуждаются в ресурсной обеспеченности текущей деятельности. Инвестиционная деятельность предприятий находится на низком уровне, поэтому потребность в «длинных» деньгах у предприятий в целом удовлетворена (таблица 3).

Таблица 3

Спрос на кредиты и займы промышленности Орловской области в 2004-2006 гг., в %

	Совокупный спрос на кредиты и займы			Доля непредъявленного сегмента потенциального спроса (строка 4: строка 2)	Финансовый рычаг (отношение заемных средств к собственным)
	Потенциальный	Сложившийся	Непредъявленный		
2004	44,91	18,31	26,60	0,59	0,30
2005	47,80	27,18	20,62	0,43	0,61
2006	47,06	34,99	12,07	0,26	0,55

Следует отметить, что предприятия промышленности Орловской области в последнее время заметно активизировали мобилизацию заемных ресурсов с финансового рынка. На единицу собственного капитала в 2006 г. предприятия привлекали 0,55 единиц кредитов и займов всех категорий срочности. В 2004 г. значение финансового рычага составляло 0,30 единиц.

По состоянию на 01.01.2007 в Орловской области показатель просроченной задолженности по банковским кредитам в общей сумме задолженности составил 0,62 %. Это значение свидетельствует о нормальной норме риска. Однако, сопоставляя средний размер ставки по кредитам с экономической рентабельностью чистых активов в промышленности, видим, что риски кредитования, оцениваемые по запасу эффективности заимствования, не соответствуют необходимым требованиям допустимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок кредитных ресурсов сформировался в регионе в целом в соответствии с возможностями двух главных его субъектов – предприятий реального сектора и кредитных институтов. Потенциальные же потребности этих субъектов пока полностью не реализованы: предприятия нуждаются в дополнительных кредитных ресурсах, банковский сектор – в новых надежных ссудозаемщиках и увеличении своей ресурсной базы.

1. Рудько-Селиванов В.В., Савалей В.В. Оценка спроса на заемные ресурсы в отраслях региона // Деньги и кредит. 2003. № 11.

Панина И.С.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского

Сфера образования в России переживает момент реформирования. Трансформация всей экономической системы, переход на рыночные отношения во всех отраслях экономики повлияли и на сферу образования, привнеся в неё рыночные отношения. В начале 90-х гг. ряд исследователей пришли к выводу, что рыночные отношения необходимо рассматривать как «главный элемент, лежащий в основе европейской политики высшего образования» [4; С. 112]. Сферу экономических отношений, возникающих между субъектами рыночных отношений по поводу купли и продажи весьма специфического товара - образовательной услуги - можно определить как рынок образовательных услуг (РОУ). Состояние РОУ находится в прямой зависимости от положения дел в обществе - его экономической и социальной сферы, духовной и политической жизни.

Место, которое занимает РОУ в рыночном пространстве, обусловлено тем, что образование традиционно выполняет две очень важные функции:

- экономическую, поскольку образование является необходимым условием и одновременно практически единственным средством подготовки для общественного производства кадров требуемой квалификации;

- идеологическую, т.к. образование является наиболее эффективным инструментом воспитания народонаселения в соответствии с национальными интересами, традициями, культурными и духовными ценностями.

Эти функции тесно взаимосвязаны, взаимообусловлены и направлены на решение общей задачи - воспроизводство (или формирование) совокупности социально-экономических, политических и иных отношений общественного строя, сохранение (или замену) сложившихся общественных устоев.

Основными субъектами рыночных отношений на РОУ являются: производители образовательных услуг, потребители образовательных услуг, посредники. Каждый из них играет свою, вполне определенную роль в механизме формирования и развития регионального РОУ, обусловленную выполняемыми ими функциями.

Еще один взгляд на рассматриваемый вопрос: участниками купли-продажи «выступают три стороны: вуз, будущий специалист и работодатель. Однако есть и четвертая, главная сторона этого процесса - государство, которое определяет перспективу своего развития с пониманием того, что по отношению к образованию судят о будущем страны» [5; С. 49-52]. Государственное регулирование проявляется в доминирующей роли государства на образовательном рынке как со стороны предложения, когда государство выступает основным производителем образовательных услуг, так и со стороны спроса, когда государство выступает основным плательщиком за образовательные услуги («бесплатное обучение»). Кроме того, государство призвано выполнять традиционные для рыночных

стран функции - это правовая защита рыночных субъектов (прежде всего, его потребителей) от монополизма, от недобросовестности в бизнесе, рекламе, обеспечение качества товаров, ведение статистики, содействие проведению масштабных рыночных исследований и др. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г. в сфере образования нацелена на обеспечение эффективной модернизации образования.[6] Государство вынуждено финансировать этот рынок, за счет инвестиций в образование и подготовку рабочей силы формируется человеческий капитал, один из основных факторов успешного развития экономики.

Государственное регулирование следует рассматривать как формальный институт, поскольку оно целиком отвечает последнему в содержательном плане [3; С. 35-50]. Под государственным регулированием РОУ мы имеем в виду воздействие государства на институционально-правовую матрицу РОУ, или иначе, регулирование рынка государственных и негосударственных вузов, их региональных филиалов, а также предоставление образовательных услуг государственными вузами в рамках бюджетного финансирования. Основной задачей государства, на наш взгляд, является создание условий для более тесной взаимосвязи рынка образовательных услуг с рынками труда и финансового рынка посредством нормотворческой (законодательной) деятельности и механизмов контроля за ее реализацией.

Решение указанной задачи мы видим, в формировании и обеспечении поэтапного развития институтов, обеспечивающих функционирование рынка образовательного кредита, в создании и поддержании благоприятного инвестиционного климата, что увеличит объем инвестиций в человеческий капитал, в формировании механизмов стимулирования предпринимательского блока, осуществляющего заказ на подготовку специалистов с последующим трудоустройством.

Высшей формой государственного регулирования является государственное программирование, т.к. предполагает комплексное использование в глобальных целях всех элементов государственного регулирования экономики: политических, экономических правил и контрактов. Современная российская структурная реформа сферы образования является ярким примером государственного программирования и предполагает четыре группы инноваций: инновации, координирующие отношения собственности, инновации в сфере контракции, финансовые инновации и управленческие инновации, которые преследуют три главных цели: повышение эффективности функционирования сферы образования, повышение качества и доступности образовательных услуг [2; С. 77-86]. Мы полагаем, что было бы логично выделить четвертую, сопровождающую цель – обострение конкуренции на РОУ. Достижение поставленных реформой целей напрямую связано с тем, насколько полно будут вводиться и использоваться все четыре группы инноваций.

При рассмотрении вопроса о формировании экономического механизма формирования и развития регионального РОУ необходимо учитывать, что предпринимательство, осуществляющее свою деятельность в сфере образования, является составной частью предпринимательства в целом. Следовательно, этот механизм должен отвечать в первую очередь общим принципам рыночной экономики, обеспечивать устойчивую прибыль, иметь насыщенный и стабильный рынок. По отношению к предлагаемым услугам указанный рынок пока можно обозначить как формирующийся, поскольку ни одна из специализирующихся структур не владеет каким-либо из сегментов рынка полностью. Механизм формирования регионального РОУ представляется как механизм взаимодействия спроса и предложения на образовательные услуги конкретной территории. Формирование стоимости любого товара, продукта, работ, услуг является ключевым системообразующим элементом любого экономического механизма, так как цены являются основным параметром любого рынка, а прибыль — результирующим показателем любой предпринимательской деятельности.

Взаимодействие субъектов рыночных отношений на региональном РОУ определяется механизмом его функционирования. В основу этого механизма положена объективно формирующаяся совокупность общих принципов организации рыночных отношений, определяющих стратегию и тактику поведения на рынке производителей, посредников и потребителей образовательных услуг, обес-

печивающих свободный выбор приоритетов в сфере образования и способствующих наиболее эффективному удовлетворению потребностей всех заинтересованных субъектов рыночных отношений. Набор этих принципов, обусловленных спецификой образовательных услуг, отражает особенности механизма функционирования регионального РОУ:

1. в силу общественной и социальной значимости образовательных услуг он не может быть ориентирован исключительно на рыночные ценности и рыночные критерии эффективности; экономическая эффективность в сфере образования играет подчиненную роль и проявляется в основном при определении степени рациональности использования ресурсов, экономии затрат и т.п. Первостепенную же роль отводят реализации критериев социальной справедливости и социальной эффективности, поскольку именно они являются наиболее ярким проявлением степени цивилизованности и демократичности общества. Поэтому РОУ, создавая предпосылки для расширения набора предлагаемых услуг и свободы их выбора, призван, в определенной мере обеспечивать, и их доступность;

2. социальная значимость образовательных услуг заключается в том, что действие механизма функционирования регионального РОУ ограничено рамками существующей во всех развитых странах системы социальной защиты населения, которые уже не могут успешно развиваться без определенной меры социальной справедливости;

3. обусловлена теснотой и гибкостью прямых и обратных связей с рынком труда и другими рынками факторов производства. Это проявляется, прежде всего, в оперативном реагировании рынка образовательных услуг на изменения спроса на рабочую силу определенного качества на рынке труда под влиянием технологического и научно-технического. В настоящее время в развитых странах творческий труд достигает 50-80 % рабочих действий ведущих профессий экономики [1; С. 592].

РОУ тесно связан с рынком труда, их взаимное приспособление зависят от формы обучения. Для обеспечения информацией всех субъектов РОУ о количестве и качестве предоставляемых услуг, о тенденциях изменения спроса на образовательные услуги необходима система мониторинга, главной особенностью которой должна быть доступность и открытость. Отношения между рынками труда и образовательных услуг зарождаются, когда образовательное учреждение выходит на рынок труда с результатами своей образовательной деятельности, опосредованными в знаниях, умениях и навыках выпускников. Рынок труда определяет основные стандарты качества образования в виде изменения спроса на тех или иных специалистов, уточнения знаний и умений, которыми должны обладать претенденты на определенные вакансии. Перспектива трудоустройства является важным мотивом, обуславливающим выбор образовательных продуктов потребителем. Взаимосвязь и взаимозависимость РОУ и рынка труда дают право утверждать, что спрос и предложение на рынке образовательных услуг находятся под влиянием спроса на специалистов на рынке труда. Решить проблему взаимодействия рынка труда и РОУ невозможно без учета интересов непосредственного потребителя образовательных услуг, который имеет свои цели, задачи, мотивацию в выборе профессии и сферы трудовой деятельности. Если говорить о Брянской области, то нам представляется необходимым проведение исследований потребностей экономики региона, требований к качеству рабочей силы и рациональной структуре ее подготовки, мотивационных устремлений молодежи в профессиональном образовании, а также уточнение причин, затрудняющих трудоустройство выпускников учебных заведений.

В настоящее время в области сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, мы имеем, достаточно развитую систему профессионального образования. С другой - на рынке труда, особенно в последние несколько лет, наблюдается обостряющийся дефицит квалифицированных кадров. Вместе с тем, всё большее количество выпускников образовательных учреждений не находит работу по выбранной специальности. Социальная незрелость, отсутствие объективной информации о рынке труда и профессиях, неадекватная самооценка выпускников затрудняют их адаптацию в современных экономических условиях, в связи, с чем на рынке труда Брянской области уже сейчас ощущается нехватка профессионалов, работающих в сфере производства.

В экономике области от общей численности занято порядка более 650 тыс. чел. в год, из них в промышленности занято 26,3 %, в образовании, культуре и искусстве – 14,7 %, в сельском хозяйстве – 10,7 %, здравоохранении – 9,7 %, транспортном хозяйстве – 8,6 %, торговле и общественном питании – 7,7 %, ЖКХ – 6,5 %, строительстве – 4,9 % и остальных отраслях – 4,8 %. Поскольку Брянск является индустриально-аграрной областью, здесь лидирует занятость в промышленности, сельском хозяйстве, а также в образовании. Численность безработных в Брянской области выросла с 55 тыс. чел. в 1996 г. до 65 тыс. чел. в 2001 г. и последние годы уровень остается на отметке в 2,0 %. В 1996 г. по уровню безработицы Брянская область занимала 9 место в ЦФО, а к 2003 г. уже 4 место из 18 мест, опережая по числу безработных всех своих соседей.

Таким образом, можно сделать вывод, что политика департамента образования и департамента занятости нашего региона, в решении обозначенных проблем в дальнейшем должна быть направлена на:

- развитие человеческих ресурсов, в том числе через учреждения начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, их ориентацию на потребности работодателей и изменения спроса и предложения на рынке труда;

- постоянную корректировку структуры, объемов и профилей подготовки кадров в образовательных учреждениях, снижение риска безработицы среди выпускников учебных заведений;

- развитие системы профессиональной ориентации и психологической поддержки населения.

Также, важной задачей становится мониторинг рынка труда региона, в результате которого можно определить потребности территорий в рабочей силе, тенденции ее спроса и предложения, обоснования рациональной структуры и объемов подготовки кадров в учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования. Возникла необходимость проведения в нашей области кадровой политики со стратегической целью трудового воспитания, профессионального образования, повышения эффективности воспроизводства и использования потенциала молодых специалистов. Практика показывает, что в ряде случаев целесообразно введение социального заказа на подготовку кадров для организаций. Например, такой опыт имеется в Иркутской области и некоторых других регионах России.

С учетом вышеизложенного, следует повышать качество разработки стратегий развития региона, что позволит, в конечном итоге, определить перспективы развития рынка труда и рынка образовательных услуг, наметить пути совершенствования управления образовательным учреждением для максимального удовлетворения запросов потребителей образовательных услуг и наилучшего позиционирования вуза. Все это позволит определить оптимальную стратегию формирования и развития регионального рынка образовательных услуг

1. Бушмарин И. Конкурентоспособность трудовых ресурсов (опыт развитых стран). В кн. Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки. Образование. Вып. 1998. М.: Республика, 1998.
2. Клячко Т. Усложнение управленческих функций в условиях модернизации образования // Народное образование. 2003. № 10. С. 77-86.
3. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост // Вопросы экономики. 2004. № 7. С. 35-50.
4. Перспективы профессионального образования в Центральной и Восточной Европе: Доклад конференции. Падерборн, 15-17 сентября 1999. СПб., 2000. 112 с.
5. Современные проблемы элитарного образования (фрагменты «круглого стола») // Вестник высшей школы (Alma mater). 1999. № 6. С. 49-52.
6. Стратегия развития РФ до 2010 года. Реформирование образования [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.informika.ru/text/magaz/iuivers/news/greB005.htm>.

Митина О.Н.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТАХ НА РЫНКЕ ТРУДА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Орловский государственный технический университет

В современном обществе одним из определяющих показателей его состояния и развития становится человеческий капитал, а значит и получение молодежью перспективного образования. Действительно, проблема трудоустройства выпускников учебных заведений стоит сегодня достаточно остро и весьма актуальна как на федеральном, так и на региональном уровнях. Проиллюстрировать данную картину можно на примере Орловской области, рассмотрев при этом основные аспекты взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг с соответствующим анализом проблем молодежной занятости.

Потребности экономики региона в квалифицированных специалистах варьируется в ту или иную сторону и зависят от ряда факторов. К таким факторам относятся прежде всего:

- демографическая ситуация в области;
- темпы роста ВРП по отраслям экономики и промышленности, которые определены и утверждены в программах развития каждого субъекта Федерации;
- уровень развития системы общего и начального образования, системы профессионального образования (начального, среднего, высшего);
- объем и структура бюджетного финансирования всех уровней образовательной системы региона и т.д.

Факторы, связанные с рождаемостью населения, для системы образования региона играют определяющую роль. Так, в Орловской области с 1990 г. по 1999 г. происходил резкий спад рождаемости и достиг своей критической отметки в 1999 г. (6907 чел.). Эта ситуация характерна и для Российской Федерации в целом, где в 1999 г. данный показатель составил 1234,1 чел., что явилось абсолютным минимумом, который когда-либо фиксировался в истории демографии. После 1999 г. ситуация начала стабилизироваться и по прогнозным оценкам будет иметь положительную тенденцию (Таблица 1)

Таблица 1
Демографические данные о рождаемости

	1990	1992	1994	1996	1999	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Российская Федерация (тыс. чел.)	1988	1586	1434	1321	1234	1262	1316	1423	1551	1596	1633
Орловская область (чел.)	10985	8768	8667	7529	6581	9607	6984	7637	8039	8276	8470

Естественно, это не могло не повлиять на систему образования, а именно на контингент учащихся и студентов в образовательных учреждениях Орловской области. Последствия спада рождаемости негативно отразятся на всех уровнях образования, начиная с 2005 г. и к 2010 г. достигнут своей критической отметки. (таблица 2).

Таблица 2
Прогнозная оценка выпуска учащихся 9-х и 11-х классов Орловской области (чел.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выпуск 9-х классов	11496	10309	9176	8727	9070	8327
Выпуск 11-х классов	8011	7612	7133	6396	5693	5415

Анализ складывающейся демографической ситуации, ее прогнозы на ближайшую перспективу выдвигают проблему молодежной занятости на передний план.

На рынок труда молодежи орловской области существенное влияние оказывает степень развития экономики региона, которую определяют показатели темпов роста ВРП по отраслям экономики и промышленности. Развитие той или иной отрасли будет способствовать появлению новых рабочих

мест, и, соответственно, притоку молодых специалистов. При этом учебные заведения области должны отреагировать на данную ситуацию соответствующим образом. Необходимо увеличить прием учащихся по специальностям, которые будут востребованы через 4-5 лет в отраслях промышленности и народного хозяйства с возрастающими темпами роста ВРП. По прогнозным оценкам в Орловской области такими отраслями станут: легкая промышленность, пищевая промышленность, сельское хозяйство, многоотраслевое машиностроение, строительство (таблица 3).

Таблица 3
Данные о темпах прироста ВРП, объема продукции отраслей экономики Орловской области

	2005-2010	2010-2015
ВРП	3-3,5	3,5-4
Промышленность	3	3,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2	2,5
Черная металлургия	0,1	0,1
Цветная металлургия	0	0,01
Химическая	3	3
Машиностроение	5	5
Электроэнергетика	1	1
Промышленность строительных материалов	3	3
Стекольная и фарфоро-фаянсовая	2	2,5
Легкая промышленность	3,5	3,5-4
Пищевая	4	4-4,5
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	2,5	2,5
Сельское хозяйство	2-3	3-3,5
Строительство	3	3-4
Транспорт	3-3,5	3,5-4
Связь	3	3,5
Торговля	2	2,5
Туризм	0,1	0,1

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о необходимости государственного регулирования процесса подготовки специалистов в системе профессионального образования по средствам сопряжения программ социально-экономического и научно-технического развития региона и разработки системы прогнозирования потребностей в специалистах. Основой данной политики на государственном уровне является государственное задание на подготовку кадров. Госзадание строится на основе прогнозируемой потребности субъектов российской Федерации в специалистах с высшим профессиональным образованием по 28 укрупненным группам специальностей ВПО. На данный момент контингент и прием студентов и учащихся по уровням образования в российской Федерации выглядит следующим образом (Таблица 4).

Таблица 4
Контингент и прием студентов и учащихся по уровням образования (тыс. чел.)

Годы	Высшее профессиональное		Среднее профессиональное		Начальное профессиональное	
	Всего	Прием	Всего	Прием	Всего	Прием
2000	4741,4	1292,5	2308,6	842,4	1679,3	844,9
2001	5426,9	1461,6	2409,8	850,8	1648,7	736,9
2002	5947,5	1503,9	2488,5	860,7	1651,1	842,4
2003	6455,7	1643,4	2501,6	861,9	1649,4	860,1
2004	6286	1384,5	2503,6	852,5	1649,4	782,5
2005	5985,3	1372,5	2473	810,9	1402,1	518,5

Что касается Орловской области, то рынок образования области характеризуется достаточно высоким уровнем развития. В области функционирует 7 высших учебных заведений и 15 учебных заведений среднего профессионального образования.

В настоящее время в вузах области обучается 43341 человек, что превышает данный показатель в 2000/01 гг. на 1,4 раза. Прослеживается положительная динамика роста, из года в год количество студентов все возрастает. Это касается всех форм обучения: очно-заочной (вечерней), заочной, хотя основной процент приходится на очную форму обучения. Орел – студенческий город, если в 2000/01 гг. на 10000 человек населения приходилось 352 студента, то на сегодняшний момент этот показатель составляет 520 человек, что ставит Орловскую область на 8 место среди других областей Российской Федерации.

Спрос на получение высшего образования среди населения Орловской области растет с каждым годом. Если в 2000/01 гг. прием в государственные высшие учебные заведения составлял 8661 человек, то в 2005/06 гг. этот показатель увеличился до 10144 человек. В отраслевом разрезе основная доля приходится на сферы обслуживания (3116 чел.), экономики (2669 чел.), производства (2250 чел.) и сельского хозяйства (1226 чел.). Это связано, прежде всего, с отраслевой спецификой наиболее крупных вузов области – ОГУ, ОрелГТУ, ОГАУ.

Таблица 5

Прием в государственные высшие учебные заведения по отраслевым группам учебных заведений

	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06
Принято студентов в высшие учебные заведения	8661	9761	9478	9453	10098	10144
в том числе:						
производства	2052	2638	2633	2274	2267	2250
транспорта	-	-	39	53	88	46
сельского хозяйства	1575	1580	1567	1342	1294	1226
экономики	2493	3059	1784	2019	2497	2669
права	-	-	425	430	435	407
образования	2541	2085	2643	2941	3100	3116
искусства	-	399	387	394	417	430

Вместе с тем происходит постоянное увеличение выпуска специалистов высшими учебными заведениями Орловской области. В 2001 г. выпуск составил 4400 человек, а в 2005 г. вузами области было выпущено 6583 человек. Растет число обучающихся с полным возмещением затрат на обучение. Если в 2004 г. выпуск специалистов, обучавшихся на коммерческой основе составлял 1944 человека, то в 2005 г. он увеличился до 2248 человек. Из них доля специалистов производственной сферы составила 47 %, экономической – 63 %, права – 43 %, сельского хозяйства – 24 %.

Немаловажное влияние на развитие системы образования в Орловской области, как и в других регионах Российской Федерации, оказывает его финансирование (Таблица 6).

Таблица 6

Структура бюджетных расходов по разделу «Образование» в Орловской области из всех уровней бюджета (федеральный, республиканский, местный)

Образование	Дошкольное образование	Общее образование	Начальное профессиональное образование	Среднее профессиональное образование	Высшее профессиональное образование
3033419,32	401820,7	1603618	200835,92	121125,83	511888,16

В настоящее время функционирование системы образования организовано таким образом, что в ее финансировании участвуют все уровни бюджетной системы Российской Федерации. При этом основная нагрузка и ответственность за финансирование образовательных учреждений лежит на местных бюджетах (порядка 40 %), федеральный республиканский бюджеты обеспечивают соответственно 20 % и 15 % ассигнований. Из данных таблицы видно, что из средств бюджета в наибольшей степени финансируется сфера высшего профессионального образования. Расходы на среднее профессиональное и начальное профессиональное образование существенно меньше. Кроме того, среди регионов Центрального федерального округа Орловская область занимает последнее место по объемам

финансирования отрасли профессионального образования, что нельзя сказать о финансировании дополнительного и общего образования.

Изменениям в структуре расходов на образование способствовала передача образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования в ведение субъектов Федерации в 2005 г. С этого же года действует новая бюджетная классификация. Расходы на образование в соответствии с ней содержат большее количество разделов, чем прежде, и включают: дошкольное образование, общее образование, начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование, переподготовку и повышение квалификации, высшее профессиональное образование, молодежную политику в сфере занятости и оздоровление детей, прикладные научные исследования в области образования, другие вопросы в области образования.

Анализ ситуации на рынке образовательных услуг Орловской области показывает необходимость применения системы прогнозирования потребности в специалистах как основополагающего элемента качественного взаимодействия рынка труда и рынка образования. Основной задачей при этом становится баланс, то есть обеспечение максимального соответствия между потребностями социально-экономического развития региона и возможностями системы образования по средствам регулирования факторов, влияющих на молодежную занятость. Это возможно при использовании системы прогнозов различных вариантов развития ситуации в различных отраслях и, как следствие, разработки прогнозов потребности в специалистах как по уровню образования, так и в профессионально-квалификационном разрезе. Данный подход позволит изучить ситуацию на рынке труда и заметно сократить молодежную безработицу.

Сотрудниками Петрозаводского государственного университета с использованием экономико-статистических методов была осуществлена попытка моделирования прогнозных ситуаций в части потребностей в специалистах.[1] В результате получена следующая картина прогноза дополнительных потребностей в специалистах всех уровней профессионального образования по регионам России (в том числе и для Орловской области) (Таблица 7)

Таблица 7
Прогноз потребности в специалистах в разрезе 28 УГС на 2015г. по Орловской области

	ВПО	СПО	НПО
Всего	3958	3699	2595
Физико-математические науки	162	8	0
Естественные науки	160	8	4
Гуманитарные науки	321	135	8
Социальные науки	51	14	0
Образование и педагогика	273	210	0
Здравоохранение	212	451	0
Культура и искусство	113	87	15
Экономика и управление	507	465	226
Информационная безопасность	121	0	0
Сфера обслуживания	66	83	283
Сельское и рыбное хозяйство	99	165	206
Геодезия и землеустройство	29	41	0
Геология, разведка и разработка полезных ископаемых	23	26	26
Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	151	184	177
Металлургия, машиностроение металлообработка	453	546	558
Авиационная и ракетно-космическая техника	97	68	0
Оружие и системы вооружения	24	0	0
Морская техника	0	0	4
Транспортные средства	138	177	423
Приборостроение и оптотехника	72	34	33
Электронная техника, радиотехника и связь	103	87	82
Автоматика и управление	70	75	0
Информатика и вычислительная техника	296	245	63
Химическая и биотехнологии	51	32	6

	ВПО	СПО	НПО
Воспроизводство и переработка лесных ресурсов	47	87	40
Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров	83	197	232
Строительство и архитектура	176	246	209
Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды	60	28	0

Как видно из таблицы, по прогнозным оценкам на 2015 г. в Орловской области по мнению авторов будут востребованы специалисты с высшим профессиональным образованием по следующим группам специальностей: 1) Metallургия, машиностроение и металлообработка; 2) Информатика и вычислительная техника; 3) Образование и педагогика; 4) Здравоохранение; 5) Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров; 6) Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника; 7) Экономика и управление.

Однако это прогнозирование потребностей в специалистах осуществлялось в основном на базе экстраполяции существующих тенденций, развития соответствующих отраслей, хотя и с использованием макро моделирования. Структурные преобразования в регионе в перспективе при этом по существу не учитывались. Тем более при таком подходе невозможен прогноз потребностей в кардинально новых инновационных, прорывных специальностях, ориентированных на стратегическое будущее. Прогнозные оценки потребностей на начальном и среднем профобразовании будут таковы. Наиболее востребованными будут следующие группы специальностей: Metallургия, машиностроение и металлообработка; Экономика и управление; Здравоохранение; Образование и педагогика; Информатика и вычислительная техника; Строительство и архитектура и др.

Недостатком используемых методов прогнозирования является отсутствие унифицированности методов в методологическом плане. Различные авторы, работающие над этой проблемой, предлагают разнообразные методологии и методы прогнозирования. Многие из них предлагают прогнозирование потребностей рынка труда в выпускниках системы профессионального образования опустить с федерального уровня на уровень субъектов Федерации. В данном случае проблема не унификации еще больше обостряется. Каждый регион тогда будет применять свою методику прогнозирования, что снизит уровень объективности обоснования.

На наш взгляд, необходимо разработать систему прогнозирования потребностей в специалистах, используя целостную совокупность методов (Рисунок 1) Унифицированные данные, необходимые для соответствующих расчетов, должны предоставляться региональными органами федеральному центру на основе информатизации образования по средствам порталных структур.

Использование представленной системы методов будет способствовать повышению качества методики прогнозирования и повлечет за собой соответствующие позитивные изменения в сфере взаимодействия рынков труда и образовательных услуг.



Рис. 1 Система методов прогнозирования потребностей в специалистах

1. Васильев В.Н., Гуртов В.А., Питухин Е.А., Рудаков Н., Серова Л.М., Сигова С.В., Суоров М.В. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации. М.: Техносфера, серия «Мир экономики», 2006. 680 с.

Мильгунова И.В.

РАЗРАБОТКА ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ОСНОВЕ ДИАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫПУСКУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Курский государственный технический университет

В настоящее время промышленность стройматериалов России объединяет более 130 тыс. организаций и предприятий, в том числе 112,9 тыс. строительных организаций, около 9,3 тыс. организаций промышленности строительных материалов, более 10 тыс. проектно-изыскательских организаций различных форм собственности.

Такое значительное количество организаций промышленности стройматериалов обусловлено экономическими преобразованиями, происходящими в России с начала 90-х гг. XX в.

Промышленность строительных материалов потребляет более 20 видов минерального сырья, используя при этом свыше 100 наименований горных пород, и относится к крупнейшим горнодобывающим отраслям экономики России. Минерально-сырьевая база промышленности стройматериалов

насчитывает более 7 тыс. зарегистрированных месторождений общераспространенных полезных ископаемых.

В процессе реализации федеральной и региональных программ структурной перестройки в промышленности строительных материалов осуществляются работы по перепрофилированию действующих производств на выпуск новых высококачественных видов продукции, пользующихся спросом на рынке строительных материалов. Созданы новые производства по выпуску современных эффективных строительных материалов: облицовочного и многопустотного кирпича и керамических камней; изделий из ячеистого бетона. Организовано производство многих видов строительных материалов, которые раньше не выпускались или выпускались в незначительных объемах, в том числе: теплоизоляционных изделий из стекловолокна, различных кровельных и гидроизоляционных материалов, широкого ассортимента отделочных материалов из гипса, теплоотражающего и тепло сберегающего стекла, многих видов инженерного оборудования и другой продукции. Создана серия предприятий по производству изделий для малоэтажного строительства.

Приоритетным направлением в структурной перестройке отрасли стала организация производства высокоэффективных теплоизоляционных и кровельных материалов на основе стекловолокна и минеральной ваты. Растет применение теплоизоляционных материалов на основе пенопластов, потребление и производство сухих смесей.

Основной тенденцией рынка строительных материалов за последние годы является непрерывный рост практически по всем товарным группам, но самый растущий спрос, как показал проведенный анализ, наблюдается на мягкие кровельные материалы.

Основными факторам развития рынка стройматериалов Курской области на сегодняшний день (таблица 1) являются рост инвестиций в основные фонды, рост жилищного строительства, рост благосостояния населения и соответственно росту платежеспособного спроса на стройматериалы, как со стороны населения, так и со стороны строительных фирм.

Таблица 1

Динамика производства в отдельных подотраслях промышленности строительных материалов и выпуск важнейших видов продукции

	2005	2006	2007
Цементная промышленность			
цемент, млн. тонн	35,3	37,7	41,0
Промышленность асбестоцементных изделий			
листы асбестоцементные (шифер), млн. усл. плиток	1721,9	1901	1935
трубы и муфты асбестоцементные, тыс. км усл. труб	10,5	11,2	12,1
Промышленность мягких кровельных и гидроизоляционных материалов			
материалы мягкие кровельные и изоляционные, млн.м ²	442,2	421	421
Промышленность сборных железобетонных конструкций и изделий			
конструкции и изделия сборные железобетонные, млн.м ³	19,8	18,0	20,8
Промышленность стеновых материалов			
стеновые материалы, млрд. усл. кирпичей	13,5	13,5	13,6
в том числе кирпич строительный	10,8	10,8	10,7
черепица (площадь кроющей поверхности), тыс.м ²	1020,1	962	593
Промышленность строительной керамики			
плитки керамические облицовочные, млн.м ²	31,7	39,6	48,5
плитки керамические для полов, млн.м ²	14,7	19,1	26,8
плитки керамические фасадные, тыс.м ²	2672,1	2453	679
изделия санитарные керамические, включая изделия с шамотированными массами, тыс. штук	5986,0	6393	6948
Промышленность строительных материалов и изделий из полимерного сырья			
линолеум, млн. м ²	69,9	71,9	85,9
Асбестовая промышленность			
асбест (0-6 групп), тыс. тонн	735,6	779	878
Промышленность нерудных строительных материалов			
материалы строительные нерудные, млн. м ³	196,8	183	185

	2005	2006	2007
Промышленность известняковых, гипсовых и местных вяжущих материалов и изделий из них			
известь строительная, тыс. тонн	1446,4	1484	1506
известь технологическая, тыс. тонн	7757,3	7734	7741
гипс, тыс. тонн	1196,2	1390	1819
мука известняковая и доломитовая для известкования кислых почв, тыс. тонн	1678,1	1413	1395

Особенностью современного российского строительного рынка является острая конкуренция. Причем конкуренты используют не только традиционные инструменты - качество продукции и цены. Принципиально новые методы борьбы все шире применяются на одном из самых динамичных сегментов отрасли - рынке сухих строительных смесей. Смесей становятся все более популярными, поскольку помогают строителям экономить массу времени на приготовлении всевозможных растворов, шпатлевки, штукатурки. Качество приготовленных в производственных условиях смесей гораздо выше, чем на строительной площадке. Подскочивший спрос вызвал настоящий бум смесей. Новые предприятия используют наиболее агрессивные методы проникновения на рынок, приобретают самое современное высокопроизводительное оборудование, что позволяет предельно снизить издержки. Кроме того, они не боятся поставлять продукцию торговым организациям без предоплаты, с рассрочкой платежа и с большими скидками. По существу, производители кредитуют сбытовую сеть, а текущие расходы относят на счет заемных средств. В своем большинстве российские предприятия, которые в лучшем случае могут предоставить небольшую скидку или отсрочку платежа, не готовы конкурировать с этими предприятиями.

В настоящее время производство строительных материалов ориентировано преимущественно на региональный рынок. Прогнозируется ее умеренный рост, связанный с ростом объемов строительства на долгосрочную перспективу. Резкое увеличение объемов строительства в макрорегионе связано с созданием новых мощностей в электроэнергетике (строительство 5-го и 6-го энергоблока Курской АЭС и станции замещения Курская АЭС-2), развитием строительства жилья (национальный проект «Доступное жилье») и предприятий агропромышленного комплекса (национальный проект «Развитие АПК»), а также в связи с приходом крупных инвесторов (строительство предприятий промышленности).

Стратегическими приоритетами развития кластера производства строительных материалов, по нашему мнению, являются:

- создание новых производств строительных материалов с использованием имеющихся в регионе запасов полезных ископаемых;
- снижение энергоемкости предприятий по производству строительных материалов за счет снижения удельного веса топлива и энергии в структуре затрат на производство;
- интеграция отдельных предприятий отрасли в холдинги с целью повышения их финансовой устойчивости;
- привлечение инвестиций в новые технологические проекты, в т.ч. за счет бюджетных средств;
- приведение в соответствие темпов роста строительной промышленности и темпов роста цен на строительные материалы российских предприятий-производителей;
- расширение рынков сбыта продукции, выход продукции на мировой рынок, для чего необходимо внедрение международных стандартов качества продукции.

Проведенный социологический опрос позволил выявить самые конкурентоспособные организации на рынке стройматериалов Курской области, учитывая при этом признаки сегментации потребителей (таблица 2).

Цифра «2» обозначает признак, наиболее полно подходящий к признакам сегментирования предприятия; «1» - хуже описывающий предприятие; «0» - признак отсутствует.

Таблица 2
Матрица предпочтений потребителей

Строительное предприятие	Признак сегментации					
	Качество производимых строительных материалов	Высокотехнологичное производство	Экологичность и сертификация	Ценовой фактор	Срок эксплуатации	Всего
ОАО «Курский завод КПД»	2	2	1	2	1	8
ООО «Комбинат строительных материалов и работ»	1	1	1	2	1	6
ООО «Домстройматериалы»	2	1	2	1	1	7
ООО «Щигровский кирпичный завод»	1	1	0	2	1	5
ООО «Железнодорожный кирпичный завод»	1	1	1	1	1	5
ООО «Верхнелюбазский кирпичный завод»	1	1	1	2	1	6
ООО «Базальт-Экология»		1	0	2	1	5
ОАО «ЖБИ»	1	2	1	1	2	7
ООО «Стеклопласт»	1	2	2	1	1	5

Проведенное исследование позволяет сделать вывод: наиболее предпочтительными для курян остаются ОАО «Курский завод КПД». В основном, наибольшие значения принадлежат графе «ценовой фактор». Согласно статистике, ОАО «Курский завод КПД» является лидером по объему произведенных строительных материалов и по числу сданных в эксплуатацию домов. Таким образом, производство строительных материалов – одна из немногих отраслей, которая может рассчитывать на приток значительных инвестиций, так как напрямую связана не только с реализацией государственных программ, но и с удовлетворением потребительского спроса.

Действия в этом случае – повышение конкурентоспособности предлагаемых услуг за счет улучшения их качества и расширения ассортимента. Но на это потребуются значительные расходы денежных средств, которые потратятся на более совершенный материал, на дополнительную закупку дорогостоящего оборудования, на усовершенствованные технологии в строительстве и т.д. Таким образом, эти расходы для Общества нежелательны.

По нашему мнению, реализация направлений развития кластера производства строительных материалов в 2007-2020 гг. предусматривает:

- реконструкцию, модернизацию и ввод новых мощностей на действующих предприятиях области: ОАО «Курский завод КПД», ОАО «Завод ЖБИ-3» (г. Железнодорожный), ООО «Курская строительная компания», ООО «Базальт-Экология», ООО «Комбинат по производству строительных материалов и работ», ООО «Верхнее-Любазский кирпичный завод» (Фатежский р-н), ООО «Щигровский кирпичный завод» (г. Щигры);
- строительство 2-х цементных заводов с Солнцевском и Суджанском районах, каждый производительностью 1,5 млн. тонн цемента в год;
- строительство завода по производству высококачественного мела производительностью 115 тыс. тонн в год (п. Шумаково Солнцевского района);
- запуск производства полистиролбетонных блоков производительностью 20 тыс.м³ в год;
- строительство завода по производству керамических строительных материалов производительностью 75 млн. штук в год в городе Льгове;
- строительство кирпичного завода производительностью 60 млн.шт. в год (п. Медвенка);

- строительство завода по производству санфаянса (г. Курск);
- строительство завода по производству стекла (г. Курск);
- строительство завода по производству кровельных материалов (г. Курск);
- строительство завода по производству сухих смесей (п. Прямыцыно, Октябрьский р-н).

В результате реализации проектов и программных мероприятий, способствующих повышению конкурентоспособности продукции и введению дополнительных мощностей, прогнозируется за 2007-2020 гг. рост объемов производства строительных материалов в 3,7 раза. Это требует расширения поля деятельности строительного комплекса и привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов.

Ярлова В.В., Симонов С.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТИТУТА ЕДИНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Орловский государственный технический университет

Вступившая в действие IV часть Гражданского Кодекса Российской Федерации гласит, что единой технологией признается выраженный в объективной форме результат научно-технической деятельности, который включает в том или ином сочетании изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ или другие результаты интеллектуальной деятельности, подлежащие правовой охране в соответствии с правилами настоящего раздела, и может служить технологической основой определенной практической деятельности в гражданской или военной сфере[2].

В состав единой технологии могут входить также результаты интеллектуальной деятельности, не подлежащие правовой охране на основании правил настоящего раздела, в том числе технические данные, другая информация. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, которые входят в состав единой технологии, признаются и подлежат защите в соответствии с правилами Гражданского Кодекса.

Право использовать результаты интеллектуальной деятельности в составе единой технологии как в составе сложного объекта принадлежит лицу, организовавшему создание единой технологии (право на технологию) на основании договоров с обладателями исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, входящие в состав единой технологии. В состав единой технологии могут входить также охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, созданные самим лицом, организовавшим ее создание.

По мнению основоположников отечественной экономики знаний А.Н. Козырева и В.Л. Макарова в состав результатов разработки сложных объектов, сегодня — единых технологий, наряду с документированными охраняемыми объектами знаний входят вновь обретенные неотчуждаемые незадокументированные коллективные знания и опыт работников организации-разработчика[3]. Нарастание результатов интеллектуальной деятельности именно этой категории у исполнителя от темы к теме отличает его интеллектуальный капитал от простой суммы патентов на элементарные объекты, создает ему реальные преимущества перед конкурентами в тендерах на новые контракты перспективных разработок. Это означает, что единая технология является сложным объектом знаний неделимого до каждого соавтора состава, а соавторами единой технологии являются все работники — трудовой коллектив организации-разработчика[1].

Использование правового режима единой технологии предусматривает ряд важнейших прав на результаты интеллектуальной деятельности полученные с использованием бюджетных средств. Так

указывается, что право на технологию, созданную за счет или с привлечением средств федерального бюджета, принадлежит Российской Федерации в случаях, когда:

- 1) единая технология непосредственно связана с обеспечением обороны и безопасности Российской Федерации;
- 2) Российская Федерация до создания единой технологии или в последующем приняла на себя финансирование работ по доведению единой технологии до стадии практического применения;
- 3) исполнитель не обеспечил до истечения шести месяцев после окончания работ по созданию единой технологии совершение всех действий, необходимых для признания за ним или приобретения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые входят в состав технологии[2].

Вместе с тем, полученные результаты не должны стать «мертвым капиталом», принадлежащим государственным структурам, принявшим участие в его финансировании. Так, не позднее, чем по истечении шести месяцев со дня получения Российской Федерацией или субъектом Российской Федерации прав на результаты интеллектуальной деятельности, необходимых для практического использования этих результатов в составе единой технологии, право на технологию должно быть отчуждено лицу, заинтересованному во внедрении технологии и обладающему реальными возможностями для ее внедрения. В противном случае, предусмотренное право на технологию должно быть отчуждено лицу, заинтересованному во внедрении технологии и обладающему реальными возможностями для ее внедрения, незамедлительно после того, как Российская Федерация утратит необходимость сохранения этих прав за собой.

Отчуждение Российской Федерацией или субъектом Российской Федерации права на технологию третьим лицам осуществляется по общему правилу возмездно по результатам проведения конкурса.

В случае невозможности отчуждения принадлежащего Российской Федерации или субъекту Российской Федерации права на технологию на конкурсной основе такое право передается по результатам проведения аукциона.

Порядок проведения конкурса или аукциона на отчуждение Российской Федерацией или субъектами Российской Федерации права на технологию, а также возможные случаи и порядок передачи Российской Федерацией или субъектами Российской Федерации права на технологию без проведения конкурса или аукциона определяются законом о передаче технологий.

Преимущественное право на заключение с Российской Федерацией или субъектом Российской Федерации договора о приобретении права на технологию имеет при прочих равных условиях исполнитель, которым было организовано создание результатов интеллектуальной деятельности, входящих в состав единой технологии [1].

Институт единой технологии открывает новые перспективы для развития кооперативных инновационных видов деятельности и методов проведения работ, в частности, согласно статье 1549 ГК РФ.

Право на технологию, созданную с привлечением бюджетных средств и средств других инвесторов, может принадлежать одновременно Российской Федерации, субъекту Российской Федерации, другим инвесторам проекта, в результате осуществления которого создана технология, исполнителю и иным правообладателям.

Если право на технологию принадлежит нескольким лицам, они осуществляют это право совместно. Распоряжение правом на технологию, принадлежащим совместно нескольким лицам, осуществляется ими по общему согласию.

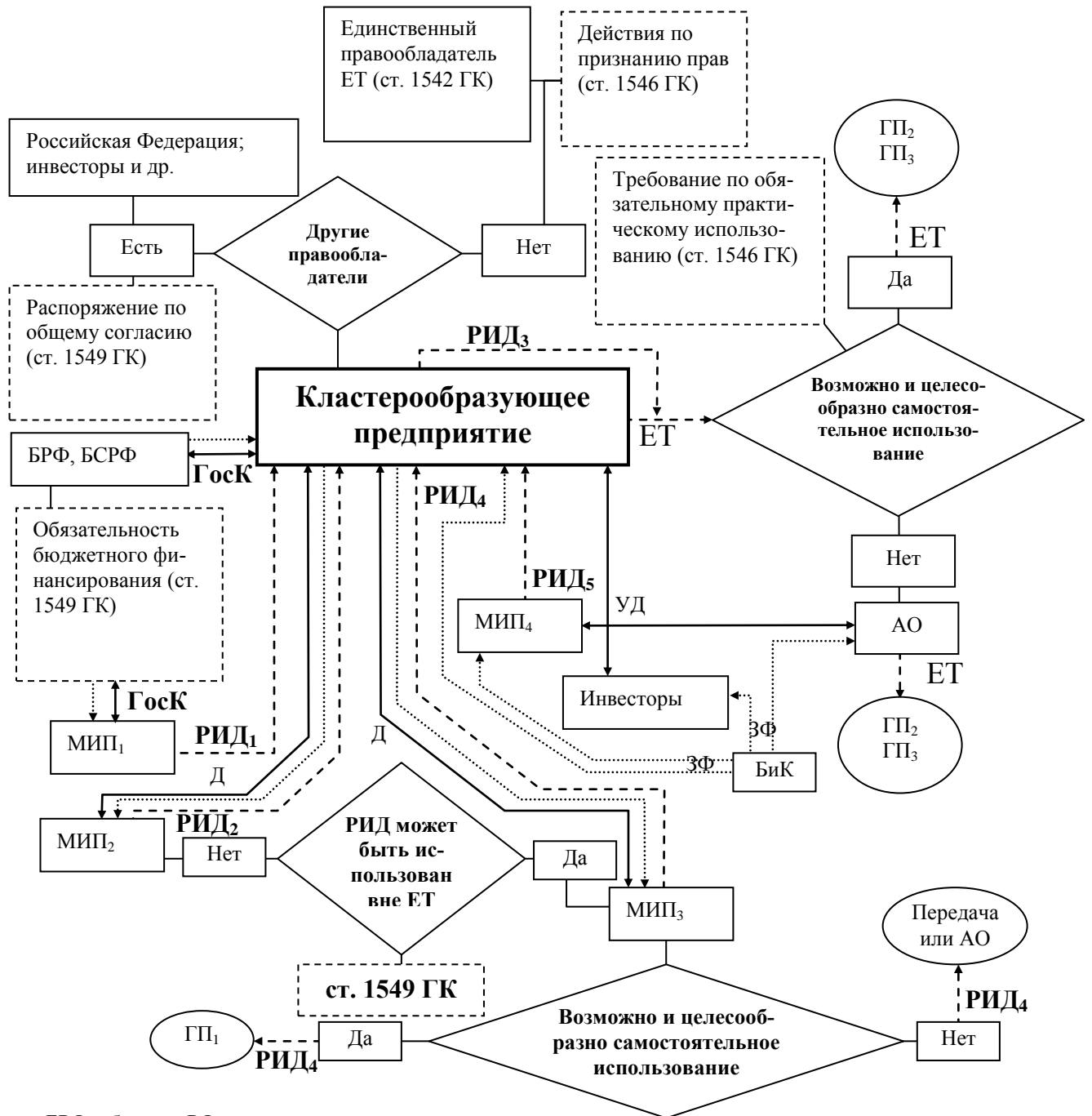
Сделка по распоряжению правом на технологию, совершенная одним из лиц, которым совместно принадлежит право на технологию, может быть признана недействительной по требованию остальных правообладателей из-за отсутствия у лица, совершившего сделку, необходимых полномочий в случае, если будет доказано, что другая сторона сделки знала или заведомо должна была знать об отсутствии этих полномочий.

На основе проведенного анализа базовых положений и алгоритмов института единой технологии нами предлагается методические основы и базовые алгоритмы функционирования инновационного кластера на основе использования единой технологии, представленные на рисунке 1 (см. С. 109).

Доходы от использования технологии, право на которую принадлежит совместно нескольким правообладателям, а также от распоряжения этим правом распределяются между правообладателями по соглашению между ними. Если часть технологии, право на которую принадлежит нескольким лицам, может иметь самостоятельное значение, соглашением между правообладателями может быть определено, право на какую часть технологии принадлежит каждому из правообладателей. Часть технологии может иметь самостоятельное значение, если она может быть использована независимо от иных частей этой технологии. Каждый из правообладателей вправе по своему усмотрению использовать соответствующую часть технологии, имеющую самостоятельное значение, если иное не предусмотрено соглашением между ними. При этом право на технологию в целом, а также распоряжение правом на нее осуществляется совместно всеми правообладателями. Доходы от использования части технологии поступают лицу, обладающему правом на данную часть технологии[2].

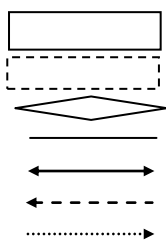
Таким образом, IV часть Гражданского Кодекса Российской Федерации существенно расширяет правовые основы формирования кооперативных форм, в том числе, инновационных кластеров в различных отраслях промышленности.

-
1. Стешенко Н.И. Отражение интеллектуальной собственности в коммерческих контрактах на единые технологии // Инновации. 2007. № 10. С. 112–115.
 2. Федеральный закон от 18.12.2005. № 230-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая». Раздел VII. Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации [Электронный ресурс] // Режим доступа: СПС «Гарант».
 3. Козырев А.И., Макаров В.Л.. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.



БРФ – бюджет РФ;
 БСРФ – бюджет субъекта РФ;
 ГосК – государственный контракт;
 ЕТ – единая технология;
 ГП – готовая продукция;

МИП – малое инновационное предприятие;
 РИД – результат интеллектуальной деятельности;
 Д – договор (контракт) на выполнение работ (услуг);
 АО – акционерные формы функционирования хозяйствующих субъектов;
 ЗФ – заемное финансирование; УД – учреди- БИК – банки и иные кредитные учреждения;
 тельный договор; ГК – Гражданский Кодекс РФ



Субъекты процесса создания и использования единой технологии
Правовой статус или условия деятельности субъекта
Условия разграничивающие порядок функционирования
Причинно-следственные связи и взаимодействия
Договорные (контрактные) взаимоотношения различного типа
Движение (переход прав) и использование РИД
Финансовые потоки

Рис. 1. Методические основы и базовые алгоритмы функционирования инновационного кластера на основе использования института единой технологии (Ярлова В.В., Симонов С.В. Методические основы создания инновационных кластеров на основе использования института единой технологии. С. 106-109)

Старикова Л.И.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА
НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Орловский государственный технический университет

Управление развитием и функционированием любого региона требует модернизации информационного обеспечения региональных органов управления. Именно для этого необходимо создание систем мониторинга в территориальном и отраслевом разрезе.

Любое предприятие представляет целостную систему, состоящую из взаимосвязанных элементов, связей, отношений. Система может находиться в устойчивом, либо в неустойчивом состояниях. Процессы развития систем цикличны, к тому же не все процессы управляемы. Между фактическими и нормативными значениями управляемых нормативов существует временной лаг, иногда довольно значительный. Нарастание сложности организации и производства требует модернизации управления, его опережающего развития, ориентированного на диагностику кризисных явлений.

Любая организация может быть представлена как открытая система встроенная во внешний мир и стремящаяся к равновесию. Достичь оптимума, равновесного состояния бывает не просто, так как оно (в любой системе) зависит от ряда факторов. Поэтому весьма актуальной является задача формирования системы мониторинга состояния и прогнозирования экономической устойчивости, а конечной целью выявление и предупреждение опасности или принятия мер по противодействию, в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Для достижения конечной цели необходимо определить основные задачи, а также выработать технологию и последовательность иерархических уровней проведения мониторинга.

Основные задачи мониторинга промышленных предприятий состоят в следующем:

- реальная оценка состояния и анализ динамики развития предприятия в рассматриваемом периоде на основании использования ключевых, наиболее информативных показателей экономической устойчивости предприятия;
- своевременное отслеживание финансово-экономического состояния предприятия, выявление деструктивных тенденций и иных угроз его устойчивого развития;
- определение причин, источников, характера, интенсивности негативного воздействия факторов на экономическую устойчивость предприятия;
- создание базы данных, содержащей объективную, достоверную и систематизированную информацию, характеризующую состояние предприятий во времени;
- прогнозирование последствий негативного воздействия факторов на устойчивость функционирования предприятия и на сферы жизнедеятельности, обеспечиваемые продукцией и услугами предприятия;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка оперативных и долгосрочных целевых мероприятий (планов) по предупреждению и нейтрализации угроз экономической устойчивости предприятия.

Таким образом, на основании вышеизложенного необходимо рассмотреть основные принципы организации и требования к проведению мониторинга.

Мониторинг должен быть результатом взаимодействия всех заинтересованных подразделений и служб предприятия, его партнеров, местных органов власти. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики, политической ситуации действия других общесистемных факторов.

Конкретность и целевая направленность мониторинга обуславливает некоторые изначальные требования к его проведению, важнейшими из которых являются: формирование и ранжирование системы индикаторов стояния устойчивости функционирования объекта мониторинга, владение методами системного анализа, научно-технического и экономического прогнозирования его развития.

При этом обязательно необходимо учитывать специфику продукции, выпускаемой предприятием, и ее роль для региона, отрасли и страны в целом.

Мониторинг должен учитывать разновременность управленческих воздействий и достижения намеченных целей для обеспечения динамической сбалансированности развития производства на длительную перспективу. Научно-технические, инвестиционные, материальные ресурсы преобразуются в технологические, экономические и социальные результаты в различные периоды времени.

Мониторинг должен быть конкретным и адресным. Конкретность и адресность показателей мониторинга обуславливают адекватность, точность и конкретность применяемого расчетно-аналитического инструментария, в том числе для прогнозирования развития предприятия.

Технология мониторинга должна содержать неотъемлемой своей частью процедуры оценки ретроспективы развития производства, сбора и подготовки исходной информации. При этом необходимо осуществлять анализ реализации принятых решений, текущего состояния исследований и разработок, а также производства. Необходим анализ согласования технических предложений на разработку новых систем; рассмотрение заказов на проведение новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; исследование спроса и заявок на продукцию; подготовка нормативно-справочной базы.

Качественное и своевременное проведение перечисленных работ, повышение научной обоснованности и эффективности мониторинга требуют разработки и поддержания в рабочем состоянии соответствующего методологического, методического, организационного, информационного и технического обеспечения.

При разработке методов и инструментальных средств выполнения мониторинга необходимо учитывать:

- принятую в конкретной отрасли методологию и технологию прогнозирования и планирования исследований, разработок и производства основе полных жизненных циклов создания сложной продукции;
- комплексность и сбалансированность развития производства, совершенствование опытно-экспериментальной базы и капитального строительства;
- сбалансированность натуральных и стоимостных показателей во времени и т.д.

По нашему мнению в процессе мониторинга необходимо выделять 4 основные стадии (уровни), каждому из которых соответствует ряд последовательно выполняемых задач, представленных в таблице 1.

Таблица 1
Уровни и задачи системы мониторинга

Уровни	Задачи
1. Организационно-методический	Идентификация хозяйствующих субъектов (объектов мониторинга)
	Формирование системы показателей оценки экономической устойчивости с учетом особенностей функционирования объектов
	Разработка методики и организация сбора информации, всеми элементами системы, для дальнейшей обработки
2. Информационно-диагностический	Подготовка и передача информации всех видов
	Обработка и группировка поступающей информации
	Диагностика первичных проблем состояния объекта
	Постановка основных задач для дальнейших аналитических расчетов
3. Расчетно-аналитический	Расчет основных показателей характеризующих состояние объектов мониторинга за весь период
	Анализ полученных результатов
	Расчет прогнозов фактического развития

Уровни	Задачи
	Разработка вариантов решения по устранению угроз экономической устойчивости
4. Принятия решения	Выбор одного из вариантов решения
	Моделирование направлений перспективного развития

Отдельным уровнем можно вынести – контрольный. Его основная задача периодический контроль выполнения всех мероприятий и рекомендаций.

Проведение мониторинга социально-экономического положения отраслей, регионов и страны в целом производится, как правило, в разрезе отраслей народного хозяйства.

С 1 января 2003 г. в соответствии с постановлением Госстандарта России от 06.11.2001 № 454-ст взамен ОКОНХ (общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства) на территории России вводится в действие Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД).

В соответствии с Программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 гг.), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 августа 2003 г. № 1163-р, в указанный период должен быть завершен переход к формированию и предоставлению официальной статистической информации на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, соответствующего международным классификациям.

ОКВЭД предназначен для решения следующих основных задач:

- 1) классификацией и кодированием видов экономической деятельности, заявляемых хозяйствующими субъектами при регистрации;
- 2) подготовкой статистических данных согласно международным стандартам.

В соответствии с ОКВЭД группировки видов деятельности обозначены следующим образом: разделы - одной латинской буквой, подразделы – двумя, классы – двумя цифрами.

ОКВЭД построен на основе согласования с версией Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейской экономической сообществе.

Особенности, отражающие потребности российской экономики по детализации видов деятельности, учитываются в группировках ОКВЭД с пяти- и шестизначными кодами. В структуре ОКВЭД предусматривается более полутора тысяч позиций на низших классификационных уровнях, тогда как в ОКОНХ было более семисот.

В то же время ОКВЭД не в полной мере соответствует специфике российской экономики. В частности, отсутствует такая группа видов деятельности (отрасль), как жилищно-коммунальное хозяйство, что лишает органы управления возможности получения информации о состоянии этой сферы хозяйства.

Значительные расхождения ОКОНХ и ОКВЭД содержатся не только в перечне группировок и их содержании, но прежде всего в самом объекте классификации. Единицей классификации ОКОНХ является состоящее на самостоятельном балансе предприятие. В ОКОНХ отрасль представляет «совокупность предприятий, производящих однородную продукцию». В ОКВЭД объектом классификации является вид экономической деятельности, который характеризуется затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции (оказанием услуг).

В классификации видов деятельности заложен принцип распределения хозяйствующих субъектов по признаку добывающих, обрабатывающих и предоставляющих услуги.

В качестве классификационных признаков видов экономической деятельности в ОКВЭД используются признаки, характеризующие сферу деятельности, процесс (технология) производства и т.п. В качестве дополнительного (в пределах одного и того же процесса производства) может выделяться признак «используемые сырье и материалы».

В соответствии с международной практикой в ОКВЭД не учитываются такие классификационные признаки, как форма собственности, организационно-правовая форма и ведомственная подчиненность хозяйствующих субъектов, не делается различий между внутренней и внешней торговлей, рыночными и нерыночными, коммерческими и некоммерческими видами экономической деятельности.

По ряду позиций методология определения вида деятельности по ОКВЭД существенно отличается от ранее действовавшей методологии по ОКОНХ.

Поскольку границы видов деятельности (отраслей) в ОКВЭД и ОКОНХ не совпадают, каждой отрасли по ОКОНХ могут соответствовать различные виды деятельности по ОКВЭД и наоборот. Таким образом, установление однозначного соответствия между кодовыми позициями невозможно.

Отсюда вытекает значительное ограничение возможности анализа динамики изменения отраслевой структуры впрямь до формирования временных рядов достаточной протяженности (хотя бы в течение 3 лет).

С учётом вышеизложенного проведём мониторинг важнейшего фактора экономической устойчивости предприятий – финансового состояния.

Мониторинг проводился по финансовым анкетам, предоставленным 139 предприятиями основных видов экономической деятельности Орловской области, в том числе: 35 % предприятий промышленного производства, 24 % - сельского хозяйства, 17 % - оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, 9 % - строительства, 6 % - транспорта и связи, 6 % - операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, 3 % - других видов экономической деятельности. Для проведения мониторинга были выбраны следующие 4 направления:

1. Общая характеристика капитала предприятий (структура активов по видам экономической деятельности, концентрация и централизация капитала, структура капитала).

2. Динамика активов и пассивов (общая динамика капитала, основной капитал, оборотный капитал, собственный капитал, привлеченный капитал).

3. Управление активами и пассивами (самофинансирование предприятий, формирование оборотного капитала, заимствование, состояние расчетов, инвестиционная деятельность, потоки денежных средств).

4. Эффективность управления капиталом (состояние ликвидности, рентабельность).

В результате анализа данных полученных из анкет представленных за 2006 г. и I полугодие 2007 г. объем произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг на предприятиях-участниках мониторинга на 30.06.2007 г. составил 10,4 млрд. рублей, общая величина капитала – 16,9 млрд. рублей, численность работников – 40,2 тыс. человек. В соответствии с учетной политикой, 86,3 % предприятий осуществляли оценку запасов по средней себестоимости. Расчет амортизации основных средств главным образом проводился линейным способом (90,6 % предприятий). Метод определения выручки «по отгрузке» использовали 83,5 % предприятий – участников мониторинга. В отчетном периоде в целях финансирования хозяйственной деятельности предприятия использовали в основном собственные возможности и ресурсы рынка. При этом 26 % предприятий, наряду с названными источниками, указали на использование средств, поступивших по каналам бюджетного финансирования. В структуре основных видов экономической деятельности, наибольшая доля указанных предприятий отмечалась в сельском хозяйстве (76 %).

В I полугодии 2007 г. структура совокупной величины капитала по видам экономической деятельности несколько изменилась. Увеличилась ее доля в сельском хозяйстве, в строительстве, в операциях с недвижимым имуществом, аренде, и предоставлении услуг и уменьшилась в промышленном производстве. Удельный вес капитала предприятий различных видов деятельности в общем объеме представлен на рисунке 1.

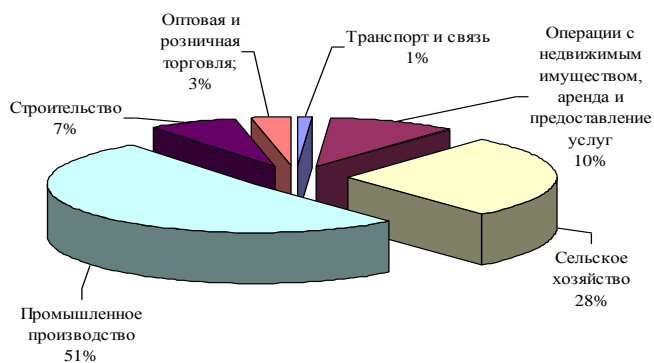


Рис. 1. Распределение предприятий-участников мониторинга по видам экономической деятельности (в % к величине активов по состоянию на 30.06. 2007 г.)

В отчетном периоде рост величины совокупного капитала способствовал увеличению его концентрации в целом по хозяйству. В среднем на одно предприятие приходилось 122 млн. рублей. По основным видам деятельности концентрация капитала представлена на рисунке 2.

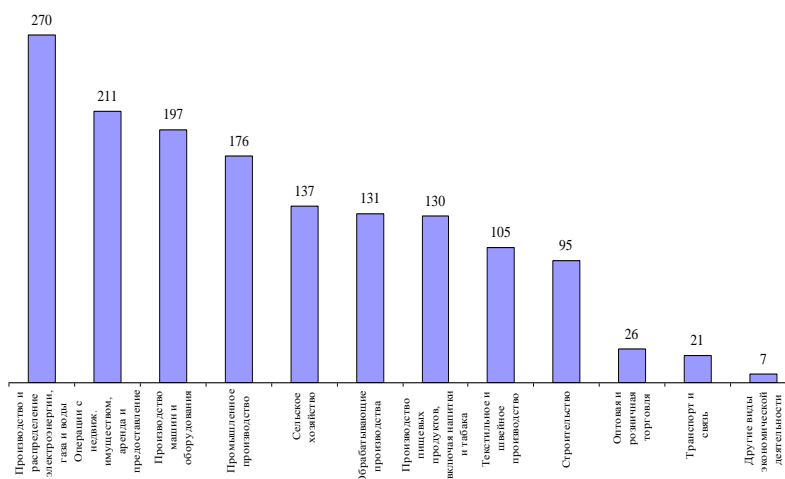


Рис. 2. Уровень концентрации капитала по состоянию на 30.06.2007 г. (млн. руб. на одно предприятие по виду экономической деятельности)

Анализ финансовой устойчивости предприятий предполагает оценку величины и динамики таких показателей как соотношение собственного капитала и внеоборотных активов, а также коэффициента самофинансирования. В целом по предприятиям-участникам мониторинга, уровень самофинансирования снизился и на 30.06.2007 г. составил 41,6 %. В свою очередь, соотношение собственного капитала и внеоборотных активов уменьшилось с 100 % до 94,9 %.

Доля собственного капитала в целом по хозяйству области, которую предприятия могли вложить в оборотные активы увеличилась с 27,8 % до 28,6 %. Но одним из основных источников формирования оборотных активов являлись привлеченные ресурсы, значительную часть которых составили ресурсы в неденежной форме.

В отчетном периоде общий объем инвестиционной базы увеличился на 10,1 %. Величина основных средств или инвестиционная база производства увеличилась на 3,8 % и составила в общей величине внеоборотных активов 75,5 %.

В отчетном периоде в целом по хозяйству сложился чистый приток денежных средств, который образовался в результате превышения объема поступления над их расходом.

Доходы от хозяйственной деятельности превысили сумму расходов.

Обеспеченность текущих обязательств высоко ликвидными оборотными активами (деньгами и денежными средствами) в течение отчетного периода улучшилась. Увеличение коэффициента быстрой (строгой) ликвидности с 0,485 до 0,494 явилось следствием более интенсивного роста высоко ликвидных активов по сравнению с краткосрочными обязательствами (на 30.06.2006 г. - 0,488). Значение данного показателя свидетельствует о том, что объема высоко ликвидных активов недостаточно для полного погашения краткосрочных обязательств и в случае необходимости предприятия вынуждены рассчитываться производственными (товарными) запасами.

В отчетном периоде отмечался прирост объема выручки на 33,6 %, в I полугодии 2006 г. - на 4,1 %. В свою очередь, величина затрат возросла на 33,6 %, в I полугодии 2006 г. - на 4,3 %. В результате хозяйственной деятельности предприятий-участников мониторинга в отчетном периоде сложилась прибыль от продаж. При этом темп роста прибыли от продаж составил 134,2 %, в аналогичном периоде 2006 г. - 104,3 %.

Объем чистой прибыли, который остался в распоряжении предприятий, увеличился на 38,5 % и в условиях роста выручки составил в ней 4,1 % (в I полугодии 2006 г. - 3,9 %).

Результаты анализа, проведенного в рамках мониторинга предприятий, указывают на то, что в I полугодии 2007 г. сложилось удовлетворительное финансовое положение, которое по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года заметно улучшилось (увеличилась прибыль до налогообложения).

В отчетном периоде улучшилось финансовое положение предприятий, относящихся к основным группам, в соответствии с их активами. При этом наиболее заметное улучшение отмечалось на предприятиях с активами свыше 1 млрд. руб. В целом по хозяйству области сложился положительный сальдированный финансовый результат. Предприятия-участники мониторинга, кроме крупнейших, использовали для выплаты процентов определенную долю прибыли от продаж.

Финансовая стратегия предприятий в отчетном периоде осуществлялась в условиях более благоприятной по сравнению с I полугодием 2006 г. экономической конъюнктуры. Несмотря на дифференциацию финансового положения, среди всех категорий предприятий, сохранилось преобладание рентабельных предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что проведение мониторинга деятельности отдельного предприятия, вида экономической деятельности или страны в целом важная и неотъемлемая составляющая успешного функционирования объекта в перспективе. Для эффективного проведения мониторинга требуется разработка, совершенствование и поддержания в рабочем состоянии соответствующего методологического, методического, организационного, информационного и технического обеспечения.

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. П.П. Табурчака. СПб.: Химиздат, 2001. 288 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: «Ника-Центр», Эльга. 2001. 528 с.
3. Збинякова Е.А. Корпоративный финансовый менеджмент: учебное пособие. Орел ГТУ, 2005. 263 с.
4. Данные опроса предприятий, проведенного Банком России.
5. Юшко Ю.И. Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления. М.: Финансы и статистика, 2006. 576 с.

IV. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Корнеева Т.Ю., Никитин С.А.

СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ПЕРСПЕКТИВ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Орловский государственный технический университет

Системы прогнозирования развития предприятия за длительный период своего становления прошли путь от простейших форм оперативного планирования к более сложному стратегическому планированию.

Существует множество стратегических методов развития промышленного предприятия. Однако прогнозирование динамики развития предприятия с учетом оценки внутренних и внешних факторов развития наиболее целесообразно проводить, используя метод стратегического управления – «сценариев будущего».

С помощью данного метода нами предлагается прогнозировать не только деятельность промышленного предприятия на несколько лет вперед, но также планировать программу технического развития с использованием вышеуказанного метода – «сценариев будущего».

Сценарий – это описание будущего состояния предприятия, состоящего из согласованных, логически взаимосвязанных событий и последовательности шагов, с определенной вероятностью ведущих к предполагаемому конечному состоянию. Обычно сценарии представляют собой качественное описание, хотя и детализированное, содержащее отдельные количественные оценки. Этим они отличаются от обычных прогнозов, в которых в основном упор делается на количественные показатели. Сценарии развития разрабатываются для отраслей, организации в целом и их стратегических хозяйственных подразделений, важнейших факторов окружающей среды, рынков. Этот метод весьма полезен при определении стратегии развития, при прогнозировании развития промышленного предприятия на 10-20 лет, когда теряют свое значение сегодняшние достижения и возрастает спектр новых возможностей, а также при планировании технического развития предприятия.

Сценарии можно разработать по следующим двум направлениям:

1. В первом случае сценарий будет содержать описание последовательности выполняемых действий, которые приведут к предполагаемому (прогнозируемому) состоянию промышленного предприятия, а также всех внешних и внутренних факторов, которые будут влиять на процесс его развития.
2. Второе направление разработки сценариев содержит описание предполагаемых последствий развития промышленного предприятия, если оно достигнет планируемого (прогнозируемого) результата.

В теории и практике метода стратегического управления с помощью сценариев существует несколько подходов к разработке сценариев [3], но все они предполагают три общих положения:

- а) исходным пунктом разработки «сценариев будущего» всегда должна быть точная оценка настоящей стратегической ситуации организации, в том числе и технический уровень производства;
- б) для воздействующих факторов с неопределенными тенденциями развития должны быть выполнены специальные прогнозы и сделаны рациональные предложения экспертов;
- в) должно быть разработано множество альтернативных «сценариев будущего», представляющих собой определенную логическую картину. При этом должно соблюдаться обязательное условие – альтернативные сценарии не должны содержать противоречий, т.е. взаимоисключающих шагов и событий.

Данный метод сценариев предполагает наличие нескольких этапов, на каждом из которых выполняется определенная последовательность действий:

1. Установление предмета исследования и его структурирование, то есть определение основных показателей промышленного предприятия, с помощью которых его можно более полно описать. Также на данном этапе выполняется анализ технологической составляющей промышленного предприятия.

2. Определение существенных факторов, влияющих на предмет исследования, то есть влияющих на процесс развития промышленного предприятия.

3. Определение тенденций развития промышленного предприятия. Вначале необходимо сделать анализ фактического состояния предприятия, затем выявить факторы с явной и неявной тенденцией развития и обосновать альтернативы развития промышленного предприятия для областей с неявным развитием.

4. Разработка и выбор альтернативных сценариев будущего развития промышленного предприятия, что должно включать как их разработку, так и проверку на логику и непротиворечивость данных сценариев. Затем необходимо выбрать несколько наиболее приемлемых и целесообразных сценариев развития. После отбора нескольких наиболее приемлемых вариантов развития необходимо провести предварительную проработку технической документации, где будут определены объемы работ, сроки, затраты, экономическая эффективность, возможность обеспечения материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

5. Интерпретация выбранных сценариев развития. Сюда входит прогноз развития выбранных сценариев, детализированная разработка отобранных сценариев. На данном этапе полностью прорабатывается операционный процесс. Выполняются работы по составлению технологической планировки, по проектированию и изготовлению специальной оснастки, определяется потребность в оборудовании, рассчитывается норма расхода материалов.

6. Разработка окончательного варианта сценария и снижение степени риска возможных потерь.

7. Перенос сценария на практическую основу. На данном, заключительном, этапе формулируется окончательная стратегия развития промышленного предприятия, куда входит также формулирование текущих планов, программ и проектов. Здесь приобретаются необходимые материалы и комплектующие изделия, нормализованная оснастка и оборудование, организуется обучение кадров и проводятся строительно-монтажные работы, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией производства.

В теории экономического прогнозирования разработаны ряд показателей, применяемых для оценки динамики развития предприятия. Это такие показатели, как интенсивность развития – показатель динамики развития предприятия на период около года; коэффициент внутренней конкуренции – показатель динамики развития предприятия (по отношению к динамике развития всей отрасли). Также можно выделить оценочные показатели состояния предприятия: фактор экономической устойчивости, фактор гибкости управления, фактор внешней среды. Показатели вводятся для оценки как наиболее слабых, так и наиболее сильных мест в деятельности предприятия.

Для оценки динамики развития промышленного предприятия целесообразно использовать индекс динамики развития хозяйствующего субъекта, который должен показывать темп развития предприятия в реально сложившихся условиях и с учетом прогноза их изменения. С помощью данного индекса можно определить, какой прирост источников формирования актива предприятия необходим для достижения конкретного уровня финансового развития. Согласно методологии «сценариев будущего» прогнозировать индекс динамики развития промышленного предприятия можно в виде нескольких вариантов: например, «пессимистический», «вероятный», «оптимистический», в данной модели также учитывается различное влияние факторов внешней и внутренней среды на предприятии. Кроме того, подобный расчет можно производить не только за год, а оценивать показатель прироста источников формирования активов предприятия за любой временной период.

Промышленное предприятие в своей деятельности сталкивается с проблемой нехватки свободных ресурсов, что также необходимо учитывать при планировании деятельности на длительный период времени[2]. Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую фи-

нансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. А для эффективного развития и процветания производства, необходимо совершенствовать технологический процесс, то есть закупать новое оборудование, комплектующие изделия, другими словами, проводить реконструкцию предприятия. В связи с этим необходимо рассчитать величину требуемого заемного капитала как разницу между величиной потребности предприятия в дополнительных финансовых ресурсах и величиной приращения капитала за счет собственных возможностей. Однако следует отметить, что объем предоставляемых заемных ресурсов для каждого промышленного предприятия различен и зависит от многих факторов. Кроме количественных факторов, таких как объем собственных финансовых ресурсов, величина оборотов предприятия, существуют еще и качественные факторы, которые являются не менее значимые при принятии решения о выдаче кредита. Это подтверждается тем фактом, что первостепенными показателями, выбираемыми для оценки инвестиционной привлекательности, являются репутация заемщика, характер деятельности заемщика, а затем уже сумма и цель кредита. Поэтому система управления финансами должна быть нацелена не только на определение необходимого объема финансовых ресурсов промышленного предприятия, но и на поиск реальной возможности по их привлечению. Подобная система управления, способствуя улучшению финансовых показателей деятельности предприятия, повышает способность предприятия к воспроизводству, позволяет увеличить доходность акционерного капитала без существенного повышения уровней рисков.

Таким образом, управление финансами является одним из самых важных и ответственных моментов в планировании деятельности промышленным предприятием и его следует отнести к 4 этапу – этапу разработки и выбора альтернативных сценариев будущего развития промышленного предприятия.

Прогнозирование развития промышленного предприятия всегда считалось важным моментом в управлении, однако в настоящее время открывается новая перспектива использования данного процесса – на основе прогнозирования развития предприятия, то есть моделирование его будущей деятельности, есть возможность сформировать программу технического развития таким образом, чтобы достичь наиболее эффективного производства.

-
1. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг. М.: Омега-Л, 2005. 280 с.
 2. Пивоваров К.В. Планирование на предприятии: Учеб. пособие. М.: «Дашков и К», 2005. 232 с.
 3. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cfin.ru>

Егорова Т.Н., Сотникова Е.А.
**ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВА**

Орловский государственный институт экономики и торговли

Развитие производства на качественно новой материально-технической основе, а также радикальное изменение методов хозяйствования по-иному ставят вопросы оценки и экономического анализа производственно-технического потенциала, эффективности его формирования и использования. Задача экономического анализа состоит в том, чтобы систематизировать на единой логической и математической основе разнообразные и разнонаправленные частные аналитические оценки с целью получения обобщающей качественной оценки потенциальной производственно-технологической возможности предприятия. Так как наращивание технической базы производства возможно за счет дополнительного вовлечения средств и предметов труда или путем качественного их преобразования

и комбинирования, то динамику производственно-технического потенциала предприятия ($I_{ПТП}$) можно охарактеризовать формулой вида:

$$I_{ПТП} = I_{ЭКСТ.Т} \cdot I_{ИНТ.Т}, \quad (1)$$

где $I_{ЭКСТ.Т}$; $I_{ИНТ.Т}$ - соответственно индексы экстенсивного и интенсивного увеличения технической базы производства.

В формуле (1) численное выражение динамики физического объема средств производства предполагает сопоставление их количества в сопоставимых оценках. По своей конструкции индекс экстенсивного роста технического уровня производства представлен таким образом, что всякое расширение «поля производства» приводит к результату, превышающему единицу, и наоборот. Отсюда технический потенциал производства согласно формуле (1) можно поддержать на необходимом уровне и даже повысить только путем качественных преобразований в его составе.

Применение формулы (1) для сводной оценки динамики производственно - технического потенциала требует ряда уточнений, которые касаются экстенсивной характеристики его изменения. Объемный рост средств труда чаще всего отождествляют с увеличением размера основных промышленно-производственных фондов (в среднегодовом исчислении). В результате такого подхода отражается движение собственных основных средств, находящихся в эксплуатации, в запасе, на консервации и сданных в аренду. Та часть средств труда, которая не отвечает установленным организационно-учетным требованиям, в категорию основных средств не попадает, а числится в других учетных рубриках.

С учетом сказанного целесообразно рассматривать весь объем средств труда, закрепленных за предприятием, в виде специальной учетной категории «производственный потенциал средств труда».

Определяющими элементами этого нового показателя могут быть стоимости основных фондов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, запасных частей, неустановленного и излишнего оборудования, а также предназначенного для установки.

Второй структурной составляющей средств производства являются предметы труда. Роль этого материального фактора в современных условиях чрезвычайно велика. Ресурсосбережение выступает практически единственно возможной альтернативой дальнейшего подъема производства на одной и той же материально-сырьевой базе.

Режим всесторонней экономии и комплексного использования материального хозяйства предприятий предполагает налаживание учета материальных ресурсов производства в части предметов труда. Задача состоит не только в том, чтобы охарактеризовать массу материальных затрат, реально вовлеченную в процесс производства продукции, но и в том, чтобы оценить материально-технические ресурсы, обеспечивающие непрерывность производственных процессов путем создания всех видов производственных запасов.

В настоящее время получение совокупной оценки общих материально-технических ресурсов предприятия затруднено. К числу основных причин можно отнести отсутствие точных отчетных данных о среднем размере материалопотребления в производстве и в производственных запасах, разный порядок учета вторичных ресурсов и отходов производства и др.

В статистике, учете и анализе широко пользуются интервальными оценками ресурсов труда и основных средств в среднегодовом исчислении. Применительно к предметам труда ресурсные оценки даются только по их части, находящейся в производственных запасах (на начало и конец периода, в среднем за год). При этом из расчетов выпадают предметы труда, переданные в производство, потребленные тепло- и электроэнергия. Следует иметь в виду, что правильно охарактеризованный средний размер остатка товарно-материальных ценностей в производственных запасах еще не дает представления о том среднемесечном ресурсе, которым необходимо располагать предприятию для осуществления его производственной деятельности за месяц. Нам представляется, что его можно расчетно определить по формуле:

$$\bar{M} = \frac{Z_{np} + П}{12}, \quad (2)$$

где \bar{M} - среднемесячный объем потребления предметов труда за год;

Z_{np} - производственные запасы предметов труда на начало года;

$П$ - общий объем внешних поступлений (оборота) первичных сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов в течение года.

Расчитанный по формуле (2) средний размер «производственного потенциала в предметах труда» позволяет характеризовать экстенсивное изменение в потреблении материально-технических ресурсов, вести расчеты в рамках общей схемы, устанавливаемой формулой (1).

В условиях повышения роли интенсивных факторов экономического развития приобретает особый смысл не объемная, а качественная сторона средств труда - их потребительная стоимость. Без учета и анализа потребительной стоимости средств производства нельзя понять ни сути материального и морального износа, ни закономерностей и форм их обновления; нельзя оценить уровень технического развития средств производства и степень развитости производительной силы самого человека.

Потребительная стоимость средств труда имеет целый ряд особенностей, которые следует учитывать в экономическом анализе. Во-первых, потребительная стоимость современных средств труда может быть достаточно полно и разносторонне охарактеризована только системой измерителей: производительностью, мощностью, объемом, возрастом и др.

Во-вторых, при анализе качественной стороны средств труда необходимо исследование технического уровня производства с точки зрения соразмерности отдельных индивидуальных характеристик технико-экономических свойств средств труда.

В-третьих, становление и развитие технического уровня производства предопределяется научно-техническим прогрессом. Причем, прогрессивными с общественной точки зрения могут быть признаны не любые научно-технические решения, а только те, которые способствуют повышению эффективности совокупного труда в производстве.

Среди факторов ускорения социально-экономического развития особая роль принадлежит интенсивному обновлению основных производственных фондов. Для комплексного анализа форм, типов и направлений обновления основных фондов необходима система показателей, достаточно компактная и дифференцированная по видам средств труда, которая должна включать следующие показатели: движения основных фондов; возраст и сроки службы основных фондов; состояния основных фондов, а также показатели, характеризующие соотношение интенсивных и экстенсивных форм обновления основных фондов.

Показатели движения основных фондов характеризуют соответственно все обновление в целом, интенсивное обновление и долю последнего во всем обновлении. Они складываются в определенную систему. Так между показателями движения основных фондов существует такая зависимость:

$$\frac{K_{выб}}{K_{вв}} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_n} : \frac{\Phi_{вв}}{\Phi_k} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{вв}} \cdot \frac{\Phi_k}{\Phi_n} = K_{ЗАМ} \cdot K_{ДИН}, \quad (3)$$

где $K_{выб}$ - коэффициент выбытия;

$K_{вв}$ - коэффициент ввода;

$K_{ЗАМ}$ - коэффициент замены основных фондов;

$K_{ДИН}$ - коэффициент динамики;

$\Phi_{вв}; \Phi_{выб}$ - стоимость введенных и выбывающих основных фондов;

$\Phi_n; \Phi_k$ - стоимость основных фондов на начало и конец года.

Соотношение между коэффициентами выбытия основных средств и их ввода является одной из характеристик процесса интенсификации обновления производственного аппарата.

Существует определенная связь между показателями движения основных фондов, их возрастной структурой и сроками их службы. Используя данные о годовых темпах прироста основных фондов (δ) и коэффициентов их выбытия ($K_{выб}$), определяется средний срок службы основных фондов $T_{СЛ}$:

$$T_{СЛ} = \frac{\lg(\delta : K_{выб} + 1)}{\lg(1 + \delta)}, \quad (4)$$

Задавшись некоторым средним сроком службы основных фондов и средним возрастом выбывающих средств труда ($K_{выб}$), можно их увязать с коэффициентами обновления и выбытия:

$$K_{обн} \geq \frac{1 - K_{выб}(1 + t_{выб} - T_{СЛ})}{1 - K_{выб}}; \quad (5)$$

$$K_{выб} \geq \frac{1 - T_{СЛ} \cdot K_{обн}}{t_{выб} + 1 - T_{СЛ} - t_{выб} \cdot K_{обн}} \quad (6)$$

Располагая необходимыми данными за ряд лет, оцениваются тенденции обновления технической базы производства (на экстенсивной или интенсивной основе).

Дополнительную информацию о соотношении интенсивного и экстенсивного обновления основных фондов следует определять, сравнивая коэффициенты их замены и расширения. В основу определения этого соотношения положена следующая связь:

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_k} + \frac{\Phi_{прир}}{\Phi_k} = K_{зм} + K_{рси}; \quad (7)$$

$$K_{зм} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{не}} \cdot 100 = \frac{K_{выб} \cdot 100}{K_{вв} \cdot K_{дин}} \quad (8)$$

Для характеристики состояния основных фондов экономисты-аналитики чаще всего прибегают к соотношениям величин стоимости основных фондов по их полной первоначальной стоимости, по сумме износа и остаточной первоначальной стоимости. В результате по отчетным данным предприятий по состоянию на начало и конец года расчетно определяют коэффициенты годности и износа основных средств в целом и по их классификационным группам.

Одним из комплексных подходов к учету потребительной стоимости основных фондов является характеристика технического состояния машин и оборудования при помощи данных об их техническом уровне и физическом состоянии с использованием возрастного ценза, степени удовлетворения требованиям ГОСТа и др. Технический уровень машин и оборудования определяется по степени соответствия их характеристики высшим мировым достижениям. Физическое состояние машин и оборудования характеризуется износом. В результате комбинирования двух указанных признаков по своему техническому состоянию машины и оборудование классифицируем по трем группам:

- группа А - машины и оборудование, технико-экономические параметры которых соответствуют высшим мировым достижениям, а их физическое состояние определяется износом, не превосходящим 50 %;
- группа Б - машины и оборудование, технико-экономические параметры которых соответствуют отечественным стандартам, но подлежат в ближайшие годы модернизации, а их физическое состояние определяется износом в пределах установленного срока амортизации;
- группа В - машины и оборудование, технико-экономические параметры и физическое состояние которых требуют их замены.

В аналитической оценке ресурсных возможностей производства следует отражать не последствия сдерживания или ограничения технического развития базы производства, а выявлять те конст-

руктивные источники, которые обеспечивают перманентное развитие материально-технической основы производства. Таким созидующим источником является технический прогресс.

Формой консолидации показателей учета технического прогресса может, на наш взгляд, служить оценка роста производственно-технического потенциала, имеющего в своей основе качественно новые способы развития производительной силы за счет внедрения прогрессивных технологических решений и др. В указанном смысле индекс интенсивного роста технической базы производства в формуле (1) может быть определен по следующей формуле:

$$I_{\text{инт.т}} = \frac{R_1}{R_1 - E} = \frac{1}{1 - e}, \quad (9)$$

где R_1 - фактическая величина производственно-технического потенциала средств производства;

E - прирост средств производства, обеспечивающих интенсификацию производства;

$e = \frac{E}{R_1}$ - относительный прирост средств производства, обеспечивающих интенсификацию производства.

Показатель прироста средств производства в формуле (9) характеризует степень сокращения их объема за счет качественных преобразований в технической базе производства.

В случае оценки интенсификации на стадии формирования технического потенциала в средствах труда в формуле (9) относительный прирост "e" можно определить как степень эффективности мероприятий по новой технике, устанавливаемой из соотношения размера экономического эффекта новой техники и затрат на осуществление научно-технических мероприятий.

Частным вариантом расчета индекса по формуле (9) применительно к предметам труда может служить формула вида:

$$I'_{\text{инт.т}} = \frac{1}{1 - \gamma'}, \quad (10)$$

где γ' - характеризует темп приращения рециркуляции предметов труда в производстве.

Для исчисления коэффициента рециркуляции материально-технических ресурсов (γ) предлагается исходить из соотношения, которое устанавливается между объемом первичных ресурсов (N), образующихся по технологии возвратных отходов (M), и величиной утилизируемых вторичных ресурсов (Λ):

$$\gamma = \frac{\Lambda}{N - M + \Lambda} = \frac{\lambda}{1 - m + \lambda}, \quad (11)$$

где $\lambda = \frac{\Lambda}{N}$ - коэффициент регенерации вторичных ресурсов;

$m = \frac{M}{N}$ - коэффициент возвратных отходов.

Тогда темп приращения рециркуляции предметов труда в формуле (10) примет вид:

$$I_{\text{инт.п.рм.т}} = \frac{1}{1 - (I_{\text{п}} - 1)\gamma_0}, \quad (12)$$

где $I_{\text{п}}$ - индекс роста материалопотребления в производстве;

γ_0 - коэффициент рециркуляции ресурсов в базовом периоде.

По указанным выше формулам (1), (2), (9) - (12) можно произвести расчеты показателей динамики производственно-технического потенциала с учетом экстенсивных и интенсивных факторов их

роста. Аналогичные соотношения устанавливаются по всем трем важнейшим факторам производства - рабочей силе, средствам и предметам труда. Однако прямое их сведение в общий итог невозможно из-за различий в способах выражения каждого ресурса, для чего необходим расчет относительных величин по каждому фактору.

1. Рябинин А. Социальная направленность и эффективность производства // Экономист. 2001. № 2. С. 57-63.
2. Самойлов А.А. Система показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2003. № 6. С. 10-16.
3. Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия. М.: Финансы и статистика, 1986. 178 с.
4. Шафранов А.Д. Новый подход к эффективности производства // Экономист. 2003. № 4. С. 82-88.

Винокурова В.Л., Харченко Е.В., Вертакова Ю.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОЛГОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Курский государственный технический университет

Объектом исследования стал учебно-производственный комбинат Курского государственного технического университета, занимающийся производством изделий художественной росписи.

Для прогнозирования выручки предприятия воспользуемся методом гармонических весов. Ретроспективный период 2006-2007 гг. Для этого разобьем исходную выборку на фазы, каждая из которых равен 3 уровням. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Месяц	t	Выручка	Месяц	t	Выручка
2006			2007 г.		
Апрель	1	89,8	Январь	10	72,2
Май	2	62,9	Февраль	11	183,5
Июнь	3	173,8	Март	12	254,2
Июль	4	470,6	Апрель	13	308,8
Август	5	196,6	Май	14	314,2
Сентябрь	6	152,8	Июнь	15	252,4
Октябрь	7	208,2	Июль	16	338,8
Ноябрь	8	177,2	Август	17	311,9
Декабрь	9	253,6	Сентябрь	18	325,8

Для каждой фазы рассчитали линейный тренд: $Y_1 = 24,83 + 41,99 * t$ ($t = 1, 2, 3$); $Y_2 = -375,78 + 203,85 * t$ ($t = 2, 3, 4$); $Y_3 = 234,73 + 11,4 * t$ ($t = 3, 4, 5$); $Y_4 = 1067,8 - 158,9 * t$ ($t = 4, 5, 6$); $Y_5 = 151,06 + 5,8 * t$ ($t = 5, 6, 7$); $Y_6 = 93,99 + 12,2 * t$ ($t = 6, 7, 8$); $Y_7 = 31,41 + 22,69 * t$ ($t = 7, 8, 9$); $Y_8 = 640,16 - 52,49 * t$ ($t = 8, 9, 10$); $Y_9 = 520,26 - 35,05 * t$ ($t = 9, 10, 11$); $Y_{10} = -831,02 + 90,99 * t$ ($t = 10, 11, 12$); $Y_{11} = -502,94 + 62,65 * t$ ($t = 11, 12, 13$); $Y_{12} = -97,57 + 29,99 * t$ ($t = 12, 13, 14$); $Y_{13} = 686,56 - 28,19 * t$ ($t = 13, 14, 15$); $Y_{14} = 117,31 + 12,29 * t$ ($t = 14, 15, 16$); $Y_{15} = -174,91 + 29,75 * t$ ($t = 15, 16, 17$); $Y_{16} = 435,93 - 6,49 * t$ ($t = 16, 17, 18$); $Y_{17} = 268,82 + 2,75 * t$ ($t = 17, 18, 19$); $Y_{18} = 1518,26 - 65,19 * t$ ($t = 18, 19, 20$); $Y_{19} = -1132,57 + 72,89 * t$ ($t = 19, 20, 21$)

Полученные гармонические коэффициенты удовлетворяют условиям:

$$(C_{t+1}^n) > 0 \quad (t = 1, 2, \dots, n - 1); \quad (1)$$

$$\sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n = 1.$$

Найдем средний абсолютный прирост по формуле

$$\bar{w} = \sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n \cdot w_{t+1} = 23,46. \quad (2)$$

С помощью полученных уравнений определяем значение скользящего тренда (табл. 2).

Таблица 2

t	Y(t)	Y*(t)	Приросты (w _{t+1})	Вес информации (m _{t+1})	Гармонические веса (C _{t+1} ⁿ)
1	89,8	66,82			
2	62,9	70,37	3,55	0,05	0,003
3	173,8	218,5	148,13	0,10	0,005
4	470,6	384,05	165,55	0,16	0,008
5	196,6	248,36	-135,69	0,22	0,011
6	152,8	155,82	-92,54	0,28	0,014
7	208,2	187,1	31,28	0,35	0,017
8	177,2	208,25	21,15	0,42	0,021
9	253,6	202,73	-5,52	0,49	0,025
10	72,2	121,3	-81,43	0,58	0,029
11	183,5	186,21	64,91	0,67	0,033
12	254,2	236,46	50,25	0,77	0,038
13	308,8	307,97	71,51	0,88	0,044
14	314,2	301,19	-6,78	1,00	0,050
15	252,4	278,9	-22,29	1,15	0,057
16	338,8	315,71	36,81	1,31	0,066
17	311,9	324	8,29	1,51	0,076
18	325,8	327,42	3,42	1,76	0,088
19	317,4	284,35	-43,07	2,10	0,105
20	195,4	269,85	-14,5	2,60	0,130
21	463,2	398,12	128,27	3,60	0,180

Рассчитаем прогнозные значения на 2008 г. по формуле $Y_p(t) = Y^*(t-1) + \bar{w}$. Результаты прогноза представлены в таблице 3.

Таблица 3
Прогноз доходов предприятия на 2008 г.

Месяц	Значения
Январь	421,58
Февраль	445,04
Март	468,5
Апрель	491,96
Май	515,42
Июнь	538,88
Июль	562,34

На графике (рис. 1) показаны линии фактических и прогнозных значений, полученных методом гармонических весов.

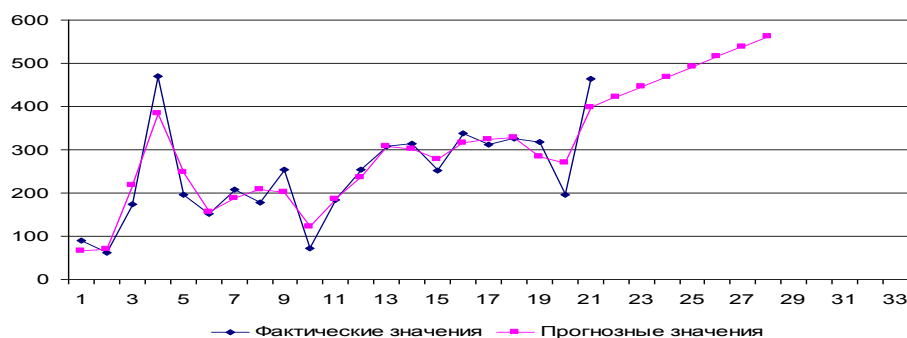


Рис. 1. Прогноз доходов на 2008 г.

Далее осуществляется проверка прогноза на адекватность отображаемого процесса. Для этого необходимо посчитать коэффициент детерминации и ошибку аппроксимации.

Коэффициент детерминации равен 0,68, т.е. данный прогноз обеспечивает слабую тесноту связей между фактическими и расчетными значениями.

Ошибка аппроксимации равна 15,37%, т.е. модель неадекватна реальным условиям.

Далее будет применен метод построения прогноза выручки с сезонным характером. Он будет основан на использовании аддитивных моделей.

Аддитивную модель можно представить:

$$F = T + S + E, \text{ где} \quad (3)$$

F – прогнозируемое значение; T – тренд; S – сезонная компонента; E – ошибка прогноза.

В таблице 4 представлены фактические данные по реализации продукции и значения, рассчитанные по модели, которая будет использоваться для прогноза доходов.

Предложенная методика расчета реализована в следующей последовательности:

1. Расчет параметров тренда, аппроксимирующего фактические данные. Целесообразно использовать комбинации тригонометрических функций, так как они довольно точно отображают сезонные колебания.

В данном случае использовалась линейно-циклическая функция, коэффициенты которой рассчитаны с помощью опции «Поиск решения» MS Excel:

$$y = 147,7154 + 9,036404 * t + 68,89086 \cos(5\pi / 11 * t) - 45,5072 \sin(5\pi / 11 * t);$$

Таблица 4

Фактические и расчетные значения динамики выручки от реализации продукции

Месяц	t	Выручка	Расчетные значения
2005			
Апрель	1	89,8	121,36
Май	2	62,9	86,96
Июнь	3	173,8	188,09
Июль	4	470,6	295,85
Август	5	196,6	202,80
Сентябрь	6	152,8	122,17
Октябрь	7	208,2	178,68
Ноябрь	8	177,2	240,97
Декабрь	9	253,6	281,18
2006 г.			
Январь	10	72,2	121,05
Февраль	11	183,5	179,24
Март	12	254,2	293,18
Апрель	13	308,8	343,45
Май	14	314,2	271,37
Июнь	15	252,4	200,77
Июль	16	338,8	319,44
Август	17	311,9	249,96
Сентябрь	18	325,8	340,98
Октябрь	19	317,4	247,78
Ноябрь	20	195,4	277,73
Декабрь	21	463,2	535,79



Рис. 2. Динамика доходов предприятия (фактические и расчетные значения)

2. Определение размера сезонной компоненты на основе разности фактических значений объемов продаж и значений тренда, корректировка значений сезонной компоненты с приведением их суммы к нулю с помощью опции «Поиск решения» (таблица 5 и рисунок 3). Ошибки модели рассчитываются как разность между фактическими и расчетными значениями. Среднеквадратическая ошибка модели (E) определяется по формуле:

$$E = \sqrt{\sum O^2 \div \sum n + S^2} \quad (4)$$

В результате E=0,000192, или 0,02 %. Величина полученной ошибки позволяет говорить, что построенная модель адекватно аппроксимирует фактические данные.

Таблица 5

Фактические и расчетные значения динамики выручки от реализации продукции

Месяц	t	Выручка	Расчетные значения без учета сезонной компоненты	Расчетные значения с учетом сезонной компоненты
2005				
Апрель	1	89,8	121,36	88,63
Май	2	62,9	86,96	61,73
Июнь	3	173,8	188,09	172,63
Июль	4	470,6	295,85	469,43
Август	5	196,6	202,80	195,43
Сентябрь	6	152,8	122,17	151,63
Октябрь	7	208,2	178,68	207,03
Ноябрь	8	177,2	240,97	176,03
Декабрь	9	253,6	281,18	252,43
2006				
Январь	10	72,2	121,05	71,03
Февраль	11	183,5	179,24	182,33
Март	12	254,2	293,18	253,03
Апрель	13	308,8	343,45	307,63
Май	14	314,2	271,37	313,03
Июнь	15	252,4	200,77	251,23
Июль	16	338,8	319,44	337,63
Август	17	311,9	249,96	310,73
Сентябрь	18	325,8	340,98	324,63
Октябрь	19	317,4	247,78	316,23
Ноябрь	20	195,4	277,73	194,23
Декабрь	21	463,2	535,79	462,03

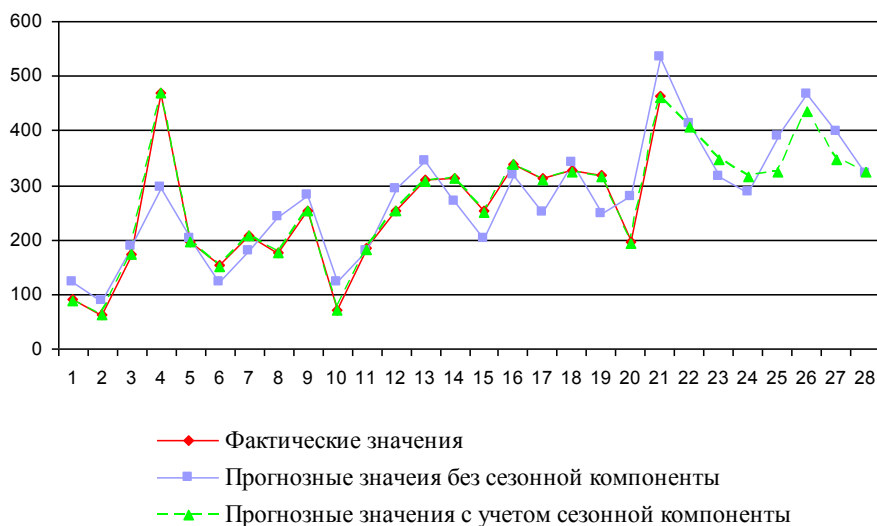


Рис. 3. Динамика выручки предприятия

3. Построение модели прогнозирования по формуле:

$$F = T + S \pm E \tag{5}$$

Прогнозные значения объема продаж можно получить на 7 месяцев 2008 года, учитывая то, что период упреждения не должен превышать одной трети периода наблюдения.

Прогноз выручки по месяцам (в тыс. руб.)

Таблица 6
Прогноз доходов предприятия на 2008 г.

Месяц	Значения
Январь	405,97
Февраль	346,38
Март	315,28
Апрель	325,54
Май	436,31
Июнь	347,97
Июль	323,19

Далее осуществляется проверка прогноза на адекватность отображаемого процесса. Для этого необходимо посчитать коэффициент детерминации и ошибку аппроксимации.

Коэффициент детерминации равен 0,99, т.е. данный прогноз обеспечивает значительную тесноту связей между фактическими и расчетными значениями. Ошибка аппроксимации равна 0,63 %, т.е. модель адекватна реальным условиям.

Далее для прогноза выручки предприятия были использованы нейронные сети. При запуске нейронных сетей использовались 3 слоя по 10 нейронов в каждом. В качестве входных значений использовались объем производства, временной тренд, а также значения «0» и «1», отражающие изменения, связанные с сезонностью. Значения, полученные в нейронных сетях, представлены в таблице 7 и рисунке 4.

Таблица 7
Фактические и расчетные значения динамики выручки от реализации продукции

t	Выручка	Расчетные значения
1	89.8	89.77
2	62.9	63.06
3	173.8	173.58
4	470.6	470.45
5	196.6	196.58
6	152.8	156.13

t	Выручка	Расчетные значения
7	208.2	208.16
8	177.2	211.06
9	253.6	253.56
10	72.2	72.18
11	183.5	183.5
12	254.2	232.13
13	308.8	308.78
14	314.2	315.49
15	252.4	252.4
16	338.8	338.73
17	311.9	325.92
18	325.8	325.73
19	317.4	317.34
20	195.4	195.43
21	463.2	463.2

Таблица 8
Прогноз выручки предприятия на 2008 г.

Месяц	Значения
Январь	406.1
Февраль	346.2
Март	315.28
Апрель	325.59
Май	436.4
Июнь	348
Июль	323



Рис. 4. Динамика выручки предприятия

Далее осуществляется проверка прогноза на адекватность отображаемого процесса. Для этого необходимо посчитать коэффициент детерминации и ошибку аппроксимации.

Коэффициент детерминации равен 0,99, т.е. данный прогноз обеспечивает значительную тесноту связей между фактическими и расчетными значениями.

Ошибка аппроксимации равна 1,69 %, т.е. модель адекватна реальным условиям.

Таким образом, прогноз показывает, что в 2008 г. будет наблюдаться повышение доходов предприятия. Наиболее эффективными методами прогнозирования дохода организации являются построение аддитивной модели и использование нейронных сетей. Показатели верификации прогнозов нейронных сетей хуже показателей верификации прогнозов по аддитивной модели. Это связано с тем, что при использовании нейронных сетей применялся недостаточный объем информации, необходимый для полноценного и качественного прогноза.

Краснобокая И.А.
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Орловский государственный технический университет

В условиях рыночной экономики успешно функционирующие промышленные предприятия, как правило, имеют определенные конкурентные преимущества. Такие предприятия занимают прочное положение на рынке товаров и услуг, их продукция конкурентоспособна и пользуется постоянным спросом. Они следят за изменениями конъюнктуры рынка, своевременно и эффективно отвечая на изменения внешней среды. Производя прибыль, такие предприятия увеличивают свой собственный капитал и всегда способны исполнить свои финансовые обязательства, а потребности в финансовых ресурсах для своего развития удовлетворяются, главным образом, за счет собственных средств. Основной целью развития таких предприятий является удержание конкурентных преимуществ в течение продолжительного периода.

В России в настоящее время наиболее распространенным видом конкуренции является ценовая. Выигрыш или проигрыш в конкурентной борьбе промышленных предприятий за ограниченный платежеспособный спрос зависит от того, насколько конкурентоспособны их цены и издержки. Обострение ценовой конкуренции, нестабильность, непредсказуемость внешнего окружения обусловили переход от управленческого анализа и распределения затрат к современной концепции стратегического управления затратами.

Под стратегическим управлением затратами понимается аналитическая система для соотнесения значимой бухгалтерской информации со стратегией развития предприятия. Данные о затратах используются для разработки стратегии, направленной на создание и реализацию устойчивого конкурентного преимущества. Весь комплекс работ по разработке и внедрению такой стратегии можно разбить на следующие этапы:

- стратегическое планирование;
- стратегическая организация;
- стратегический контроль.

В процессе стратегического планирования определяются стратегии развития промышленного предприятия путем установления его миссии и целей, анализа стратегических позиций, исследования факторов внешней и внутренней среды, которые могут привести к достижению, удержанию, развитию конкурентных преимуществ. На этой стадии в процессе анализа внутренней среды проводится стратегический анализ издержек. Внимание концентрируется на сопоставлении издержек фирмы и ее конкурентов. Инструментами анализа являются цепочка ценностей, анализ затратнообразующих факторов и стратегическое позиционирование.

Цепочкой ценностей М. Портер называл все виды деятельности организации, которые он подразделял на основную и вспомогательную. Поведение затрат предприятия, а также его положение относительно затрат конкурентов определяется видами деятельности, которые выполняет предприятие в ходе конкуренции в отрасли. Поэтому необходимо анализировать затраты в рамках каждого из этих видов деятельности, а не всего предприятия в целом. Каждая такая деятельность имеет свою структуру затрат. Конкурентное преимущество достигается, если предприятие имеет меньшую сумму затрат по всем видам деятельности, входящим в ее цепочку ценности, чем у конкурентов.

В процессе анализа затратнообразующих факторов исследуется влияние на уровень затрат не только традиционно учитываемых в бухгалтерском учете факторов (цена на сырье, энергию, заработная плата работников и т.д.), но также влияние структурных, зависящих от природы бизнеса (масштаб, диапазон, опыт), и функциональных, зависящих от деятельности внутри самой фирмы (качество, дизайн, технология), факторов.

В ходе стратегического позиционирования в зависимости от положения на рынке и подходов к управлению бизнесом М. Портер предлагает пять основных конкурентных стратегий:

- стратегия лидерства по издержкам предусматривает снижение полных издержек производства товара или услуги, что привлекает большое количество покупателей;
- стратегия дифференциации направлена на придание товарам специфических черт, отличающих их от товаров фирм-конкурентов, и повышение их ценности для потребителей;
- сфокусированная стратегия низких издержек ориентирована на узкий сегмент покупателей, где фирма опережает своих конкурентов за счет более низких издержек производства;
- сфокусированная стратегия дифференциации ставит своей целью обеспечение представителей выбранного сегмента товарами или услугами, наиболее полно отвечающими их вкусам и требованиям;
- стратегия оптимальных издержек дает возможность покупателям получить за свои деньги большую ценность за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации продукции.

Для того чтобы промышленное предприятие было конкурентоспособным, его издержки должны примерно соответствовать издержкам конкурентов.

Использование перечисленных инструментов может помочь в понимании структуры затрат промышленного предприятия и значительно продвинуть его в поиске путей достижения устойчивого конкурентного преимущества.

На стадии стратегической организации выполняется приведение всех ресурсов внутрифирменных связей, всех целей, задач и областей ответственности работников в полное соответствие с выбранной стратегией. На этой стадии происходит переход от стратегического планирования к тактическому и оперативному, когда выбранные стратегии детализируются до комплексных программ, бизнес-планов и бюджетов.

На рисунке 1 представлен примерный макет комплексной программы, ориентированной на достижение промышленным предприятием лидерских позиций по издержкам.

Стратегия лидерства по издержкам и стратегия сфокусированных низких издержек могут быть успешно реализованы благодаря постоянному управлению затратами. Для этого необходимо:

- создать на предприятии системы нормативов плановых затрат с жестко допустимыми резервами на расходы;
- ввести системы гибкого бюджетирования для управления издержками производства;
- разработать системы контроля выполнения бюджета.

Основным инструментом управления затратами предприятия, работающего в соответствии со стратегией низких издержек, является калькуляция нормативных затрат.

Система учета предприятия, реализующего стратегию дифференциации, должна быть ориентирована на обеспечение создания покупательской ценности с равными издержками. Повышение качества продукта может потребовать дополнительных инвестиций в разработку и производство, поэтому важно определить приоритетные направления повышения качества и оценить границы соответствующих экономических выгод предприятия.

При стратегии дифференциации устанавливается повышенная цена, покрывающая дополнительные издержки на дифференциацию, следовательно, возникает потребность в калькулировании поприростным издержкам.

Поддержкой стратегии оптимальных издержек является индивидуальное управление снижением издержек и повышением качества продукта одновременно.

Следовательно, для того, чтобы система управления затратами была эффективной, она должна ориентироваться на реализуемую стратегию, а общая система учета должна основываться на альтернативных возможностях.

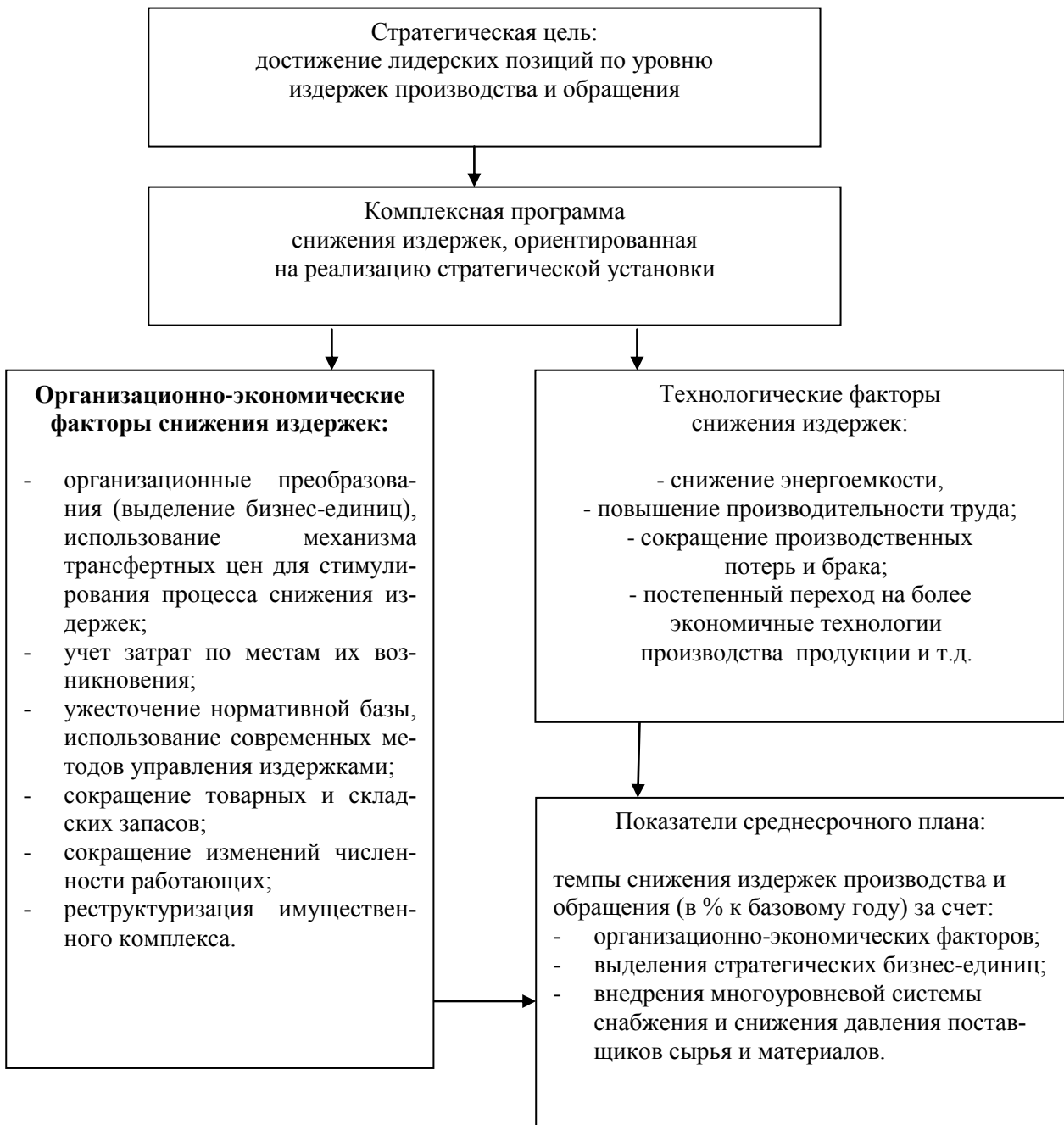


Рис. 1. Макет комплексной программы, ориентированной на реализацию стратегической цели развития предприятия

В процессе выполнения планов контролируются и анализируются получаемые результаты и эффект, а при необходимости осуществляется корректировка планов и организационного обеспечения. Система контроля должна быть сориентирована на реализуемую конкурентную стратегию. Для предприятий, которые следуют стратегии дифференциации, целесообразным будет использование системы контроля, базирующейся на субъективных факторах, например, оценке качества взаимодействия менеджеров с покупателями и заказчиками (контроль динамики). В основе системы контроля предприятий с низкими издержками будет оценка результатов деятельности менеджеров или полученной прибыли (контроль результатов).

Однако, многие промышленные предприятия, работающие в условиях рыночной экономики, не всегда понимают возможности улучшения своего конкурентного статуса, которые им предоставляются при стратегическом управлении затратами. Проблемы промышленных предприятий в этой об-

ласти часто связаны с типичными ошибками, которые они допускают в ходе оценки и улучшения своей позиции по затратам.

Наиболее распространенная ошибка менеджеров состоит в убеждении, что основные затраты промышленного предприятия приходятся на производство и связанные с ним виды деятельности. При этом упускается из виду то обстоятельство, что такие виды деятельности как маркетинг, сбыт, сопровождающие услуги, инфраструктура, НИОКР требуют не меньших, если не больших расходов. Эта проблема на российских промышленных предприятиях усугубляется тем, что их директора зачастую имеют производственно-техническое образование, а специалистов в области рыночных дисциплин очень мало. Данная проблема может усугубляться концентрацией внимания исключительно на видах деятельности, связанных с прямыми затратами, таких как основное производство. При этом виды деятельности, представляющие наибольшую часть совокупных расходов фирмы или косвенные расходы, вовсе не учитываются.

Другая проблема связана с недостаточным вниманием, уделяемым менеджерами промышленных предприятий снабжению. Анализ затрат в отделах снабжения часто сосредоточен исключительно на закупочной цене сырья и материалов, а связи между качеством приобретаемых товаров и услуг и другими видами деятельности игнорируются. При этом работа по снабжению доверяется людям, имеющим слишком низкую квалификацию либо мотивацию для того, чтобы они могли способствовать снижению расходов.

Неправильная диагностика факторов поведения затрат и закономерностей их действия приводит к целой группе проблем. Предприятие может невольно субсидировать один вид деятельности за счет другого, если оно не различает сегментов, в которых затраты ведут себя по-разному. В результате предприятие может установить слишком высокую цену на один вид товара, одновременно занижая цены на другую продукцию. Такой подход может позволить конкурентам, понимающим природу затрат, улучшить свои рыночные позиции за счет снижения цен в том сегменте, где предприятие продает переоцененную продукцию.

-
1. Анненков М.Е. Создание конкурентного преимущества по затратам // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 3.
 2. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
 3. Серпилин А. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 6.
 4. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999.

Деминова С.В., Сучкова Н.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Необходимость интеграции России в мировое экономическое сообщество и повышения инвестиционной активности требуют совершенствования инновационных процессов на уровне конкретной организации, отрасли и региона.

Существенный вклад в получение экономического эффекта от нововведений вносят экономические субъекты различных видов деятельности и организационно-правовых форм. С целью успешного и эффективного внедрения продуктовых и технологических новшеств организациям необходимо определить и разработать стратегию инновационного развития, которая, в свою очередь, является основой инновационной политики хозяйствующего субъекта.

Для активизации инновационной деятельности в рыночной экономике необходимо совершенствование способов и технологий формирования инновационной стратегии и политики организации. Цель и содержание инновационной стратегии должны соответствовать следующим требованиям:

- согласование с основной целью развития объекта инновационной деятельности;
- направленность на получение экономического эффекта от новых технологий;
- теоретическое описание с использованием имеющейся методологии;
- сопоставимость и измеримость информационной базы;
- возможность достижения планируемых результатов с учетом воздействия внутренних и внешних факторов;
- корректировка заданных параметров под воздействием неожиданного изменения внутренних и внешних факторов;
- согласованность достигнутых и планируемых результатов.

Для эффективной реализации намеченных планов фирмы должны разрабатывать совокупность различных стратегий для каждого функционального уровня и производственного подразделения. Возможны ситуации, при которых разные стратегии в процессе их разработки и реализации противостоят друг другу. Это связано с конкуренцией производственно-хозяйственных подразделений и структурных отделов за финансово-экономические ресурсы.

В процессе принятия экономическим субъектом решений об инвестировании в перспективные направления деятельности стратегию инновационного развития сопоставляют с другими, менее рискованными, способами расширения сфер хозяйствования, то есть, делается выбор между вертикальной интеграцией (слияние с системой сбыта и поставки) и горизонтальной интеграцией (объединение или поглощение производителей аналогичной продукции), между улучшением ассортиментной структуры продукции (псевдоинновации) и внедрением новых технологий.

Другая проблема, связанная с выделением финансовых и экономических средств на поддержку стратегии инновационного развития организации, состоит в определении первоочередности распределения ресурсов, то есть решается вопрос о выборе более эффективного направления средств. Это может быть проведение научно-исследовательских работ и получение прибыли в долгосрочной перспективе или вложение средств в рекламную кампанию и улучшение краткосрочных финансовых результатов.

Необходимо отметить, что при возникновении трудностей экономические субъекты, как правило, в первую очередь сокращают расходы на инновационную деятельность. Однако, при принятии управленческих решений в отношении стратегии инновационного развития следует обратить внимание на тот факт, что игнорирование данной сферы, в конечном итоге, приведет организацию к технологическому отставанию, что, в свою очередь, повлечёт за собой ухудшение финансово-экономического положения хозяйствующего субъекта и даже возможное банкротство.

Инновационная политика, которая строится на основе стратегии инновационного развития, на наш взгляд, должна включать три элемента:

- формулировка целей и задач инновационного развития;
- разработка эффективных методов и средств достижения поставленных целей;
- подбор кадрового потенциала для осуществления поставленных задач.

Процесс формирования и реализации инновационной политики организации, уточненный нами, включает ряд этапов, представленных системно на рисунке 1:

1. Ретроспективный анализ инновационных процессов за предшествующие периоды.

На данном этапе изучаются динамика, масштабы, формы и эффективность инновационных технологий, применяемых организацией ранее. Это позволяет выявить положительные и отрицательные моменты инновационных процессов, сформулировать рекомендации по совершенствованию инновационной политики.

2. Разработка конкурентоспособного инновационного поведения в последующем периоде.

На основе результатов ретроспективного анализа осуществляется генерирование инновационных идей. Перспективные новые технологии ранжируются в соответствии с классификацией инноваций, определяются экономические перспективы их осуществления.

3. Мониторинг инновационной активности в предшествующие периоды и оценка современного состояния инновационной инфраструктуры.

Новые технологии оцениваются с позиции их эффективной реализации в существующих инфраструктурных условиях развития организации. Для этого проводится анализ проведенных и апробированных НИОКР, сравниваются полученные результаты с предстоящими целями и задачами. На данном этапе определяются возможности организации по разработке и реализации стратегии первенства, основанной на новых технологиях.

4. Формирование инновационных стратегий, программирование сроков, ресурсов и исполнителей.

Данный этап осуществляется с учетом альтернативных вариантов разработки и реализации инновационных проектов в разные сроки, с использованием различных источников и привлечением специалистов.

5. Расчет экономической эффективности, выбор и формирование портфеля инновационных проектов.

Варианты стратегий инновационного развития предыдущих этапов представляются в форме инновационно-инвестиционных проектов или бизнес-планов. Наряду с количественными показателями оцениваются качественные характеристики представленных разработок. При формировании портфеля учитываются следующие основные признаки: степень важности, сроки реализации, жизненный цикл инноваций, привлекаемые ресурсы, уровень возможного риска.

6. Оценка инновационного потенциала и обеспечение эффективного оперативного управления инновационными стратегиями.

На данном этапе проводится окончательный выбор наиболее оптимальной стратегии инновационного развития. Если по результатам оценки инновационного потенциала инвестиционные возможности оказываются высокими, организация приступает к реализации инновационного проекта. В обратном случае, новые технологии включаются в портфель инновационных проектов, который будет реализован в более благоприятных условиях.

7. Системный анализ и внутренний аудит поставленных и достигнутых стратегических целей инновационного развития.

Данный этап предполагает корректировку при существенных конъюнктурных изменениях на рынке, введении конкурентами продуктов-аналогов, появлении новых научных разработок, ухудшении финансово-экономического положения организации.

Для проведения активной и результативной инновационной политики организации необходима дальнейшая разработка соответствующего организационно-информационного обеспечения, то есть требуется научно-методическое обоснование вопросов определения функций по управлению инновационными преобразованиями.

Предполагается оптимальное распределение этих функций между отделами, руководителями, подразделениями, а также установление управленческих процедур, прав и обязанностей и ответственности между службами и должностными лицами в процессе разработки и реализации стратегий инновационного развития. В этом случае станет возможным исполнение таких функций управления инновационным развитием, как учет, анализ и внутренний контроль над организационно-экономическими показателями, от которых зависит эффективность внедряемых технологий.



Рис. 1. Процесс формирования и реализации инновационной политики организации

Таким образом, посредством распределения аналитических процедур, а также контроля над достижением поставленных целей и задач можно обеспечить наиболее полное использование возможностей экономического роста и конкурентоспособности на основе инноваций. Как следствие,

формирование и реализация эффективной инновационной политики организации, по нашему мнению, основывается на следующих управленческих подходах:

- организация информационного обеспечения;
- распределение функций между структурными подразделениями и должностными лицами на базе центров ответственности;
- установление новых функциональных обязанностей структурных подразделений по разработке и реализации стратегий инновационного развития;
- определение прав и ответственности руководителей и структурных подразделений по внедрению новых технологий.

Решение задач информационного обеспечения связано с формированием инновационного плана развития организации, в состав которого необходимо включить использование справочно-аналитической базы, отражающей достижения науки и техники, разработки конкурентов, основные тенденции рынка, изменение законодательной базы. Составление данного плана целесообразно поручить специальному отделу инновационного развития, которому совместно с конструкторским или проектировочным отделом следует выполнять следующие виды работ:

- анализ патентной информации из различных официальных источников и распределение полученных данных по функциональным отделам (НИОКР, производство, менеджмент, маркетинг и т.д.), сбор замечаний по качеству информации, а также обобщение, анализ и оценка предложений по использованию полученной информации;
- отслеживание сведений о выставках, конференциях, семинарах, посвященных новым технологиям;
- налаживание взаимоотношений с научно-информационными центрами, научно-исследовательскими организациями, вузами, бизнес-инкубаторами, технопарками по обмену инновационными разработками;
- координация работы инженерных служб, производственных подразделений, маркетинговых и сбытовых отделов по генерированию инновационных идей;
- учет проанализированной патентно-лицензионной и научно-технической информации при определении стратегических ориентиров экономического роста и развития организации в целом.

Далее для анализа эффективности внедрения инноваций необходимо распределить функции по осуществлению аналитических расчетов между соответствующими службами и отделами. Для этого можно использовать такой подход как оценка инновационного поведения. Например, отделу НИОКР целесообразно оценивать возможности расширения патентного портфеля за счет совершенствования используемых или формирования новых технологий. Отделу маркетинга следует оценивать размеры роста доли организации на рынке, благодаря предлагаемым НИОКР инновационным технологиям. Руководству фирмы необходимо оценить влияние и перспективы инновационного развития на рост деловой репутации на рынке. Полученные результаты анализируются и принимаются специальным отделом в качестве концептуальной основы инновационного развития.

На основе сопоставления разработанных схем и оценки существующих обязанностей служб и отделов экономического субъекта можно установить новые обязанности, обусловленные инновационным развитием. Таким образом, распределение и систематизация функциональных обязанностей определяет долю ответственности отделов и служб в процессе инновационного проектирования и выявляет центры ответственности. Направляющей силой при этом, по нашему мнению, выступает отдел инновационного развития, в функции которого входят:

- 1) организация работы по систематизации и отбору инновационных проектов, координация плановой работы, учета и отчетности, контроля над выявлением стратегических целей инновационного развития;
- 2) разработка направлений инновационного развития;

3) методическое руководство оценки поставленных и анализа достигнутых целей и задач инновационного развития;

4) изучение и подготовка для утверждения инновационных проектов с последующим формированием инновационного портфеля;

5) определение на основе портфеля инновационных проектов показателей краткосрочных и долгосрочных планов инновационного развития;

6) организационное и экономическое обеспечение на управленческом уровне инвестиционной поддержки инновационного развития, контроль над своевременным выполнением мероприятий по разработке и реализации стратегий инновационного развития, оценка достигнутого экономического роста и конкурентоспособности;

7) выявление положительных и отрицательных отклонений от запланированного уровня инновационного развития, выработка рекомендаций по улучшению сложившейся ситуации.

Для эффективной деятельности отдела инновационного развития на базе отделов, служб и подразделений организации, по нашему мнению, можно создать центры ответственности. Система центров ответственности приведена на рисунке 2 (см. страницу 138).

На основе центров ответственности, создаваемых на базе функциональных подразделений, отделов и служб организации, осуществляется организационное обеспечение для разработки и реализации новых технологий. Распределение целей и задач инновационного развития между центрами ответственности, наделение правами и обязанностями создаёт организационные возможности для формирования инновационной политики экономического субъекта.

Проведение инновационной политики организациями позволяет внедрять продуктивные и технологические нововведения и осуществлять поддержку этих процессов на высоком уровне.

Таким образом, рекомендуемые теоретико-методические подходы к формированию инновационной политики экономических субъектов способствуют активному внедрению инноваций, притоку капитала и устойчивости экономического роста субъектов бизнеса.

1. Инновационный менеджмент: Многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. М.: Дело, 2006. 584 с.

2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. М.: Инфра-М, 2005. 295 с.

3. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.

4. Управление инновациями: Основы организации инновационных процессов: учеб. пособие / под ред. Ю.В. Шленова. М.: Высшая школа, 2003. 252 с.

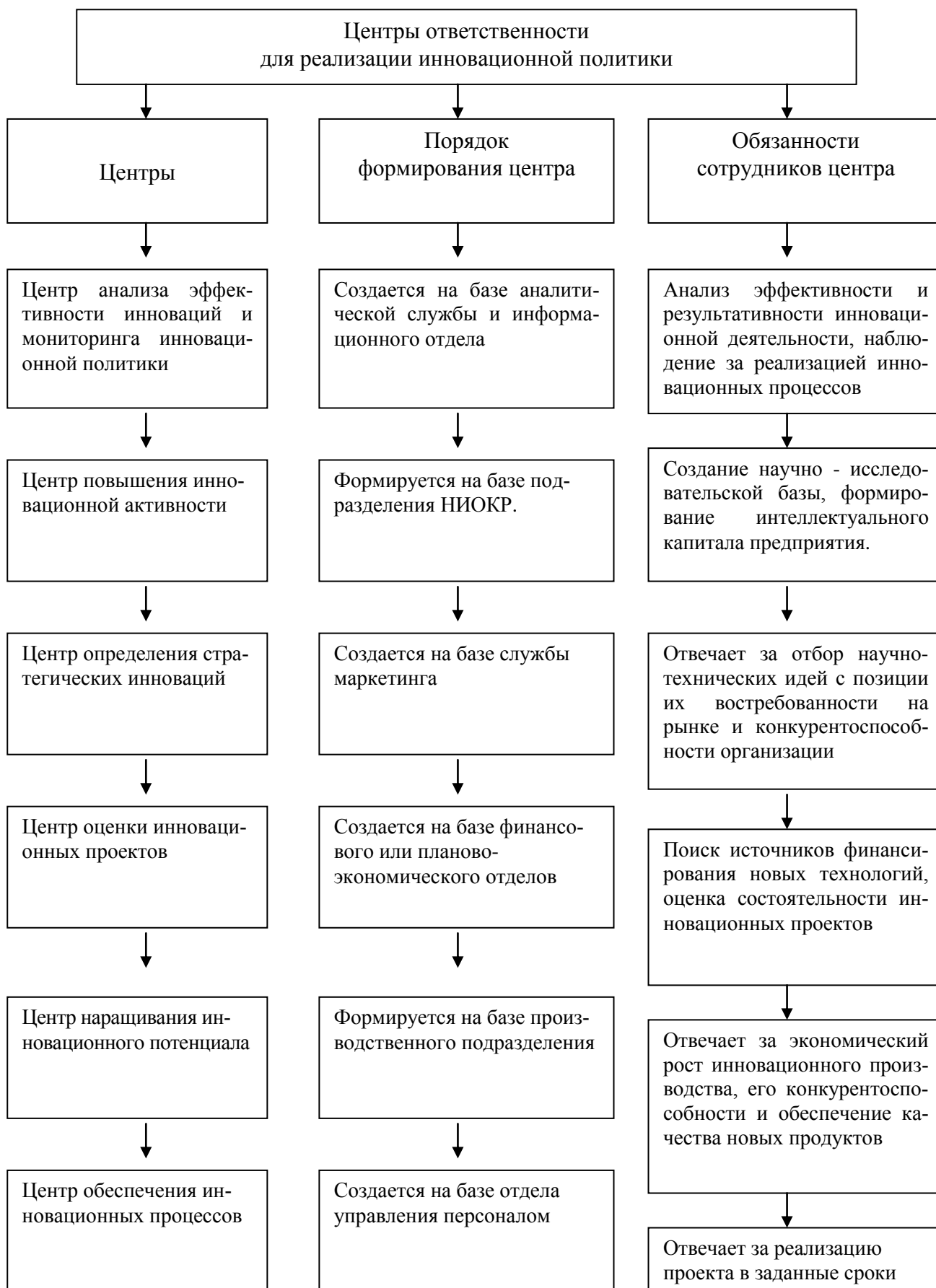


Рис. 2. Система центров ответственности для реализации инновационной политики

(к статье Деминова С.В., Сучкова Н.А. Формирование инновационной политики организации. С. 137)

Попова Л.В., Селеменова Е.Г.

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Орловский государственный технический университет

В рыночной экономике планирование на предприятии является внутривыпускным, т.е. не носит элементов директивности. Основная цель внутривыпускного финансового планирования – обеспечение оптимальных возможностей для успешной хозяйственной деятельности, получение необходимых для этого средств и в конечном итоге достижение прибыльности предприятия. Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой – с уменьшением числа неиспользованных возможностей. Таким образом, финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития предприятия, обеспечения необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности ее финансовой деятельности в будущем периоде. Налоговое планирование представляет собой одну из важнейших составных частей финансового планирования предприятия, оно неотделимо от общей предпринимательской деятельности и должно осуществляться на всех ее этапах.

Налоговое планирование - специфическая подсистема внутрифирменного управления. Любые инвестиционные решения характеризуются осуществлением расходов, получением доходов и формированием результата. Именно на основе планирования и прогнозирования различных видов доходов, расходов и прибыли строится финансовое планирование хозяйствующего субъекта. Через влияние налогов на управление доходами, расходами и конечными результатами налоговое планирование опосредованно влияет и на другие направления финансового менеджмента.

Налоговое планирование позволяет оптимизировать сумму уплачиваемых налогов и избежать экономического ущерба, связанного с выплатой штрафов в пользу государства. Оно не имеет четко самостоятельного характера. Тем не менее, оказывает существенное влияние на принятие предпринимательских решений и повышает эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

В современной научной литературе нет единства в понимании сущности налогового планирования (Рисунок 1), большинство авторов, исследуя проблему налогового планирования, ограничиваются рассмотрением отдельных составляющих данного процесса. В основном рассматриваются либо варианты использования налоговых льгот, либо оффшорный бизнес. В отечественной литературе зачастую используется калькирование иностранной лексики, зарубежных подходов, нет достаточно обоснованной классификации видов налогового планирования, форм и методов его осуществления.

В целом различают понимание налогового планирования в широком и узком смысле слова. Первое значение связано с налоговым планированием в целом на уровне хозяйствующего субъекта управления, элемент налогового менеджмента. Второе понимание - планирование отдельных налогов, расчет сумм отдельных налогов на уровне, минимальном для конкретного хозяйствующего субъекта. В целом налоговое планирование направлено на реализацию экономической безопасности организации с целью предотвращения возможных ущербов и достижения ее экономической устойчивости в настоящее время и в будущем и на снижение налогового риска.

Таким образом, под налоговым планированием следует подразумевать оптимизацию налогообложения в целом, разработку ситуационных схем минимизации налоговых платежей, организацию системы налогообложения для своевременного анализа налоговых последствий различных управленческих решений. Комплексное налоговое планирование является частью финансового планирования на предприятии.

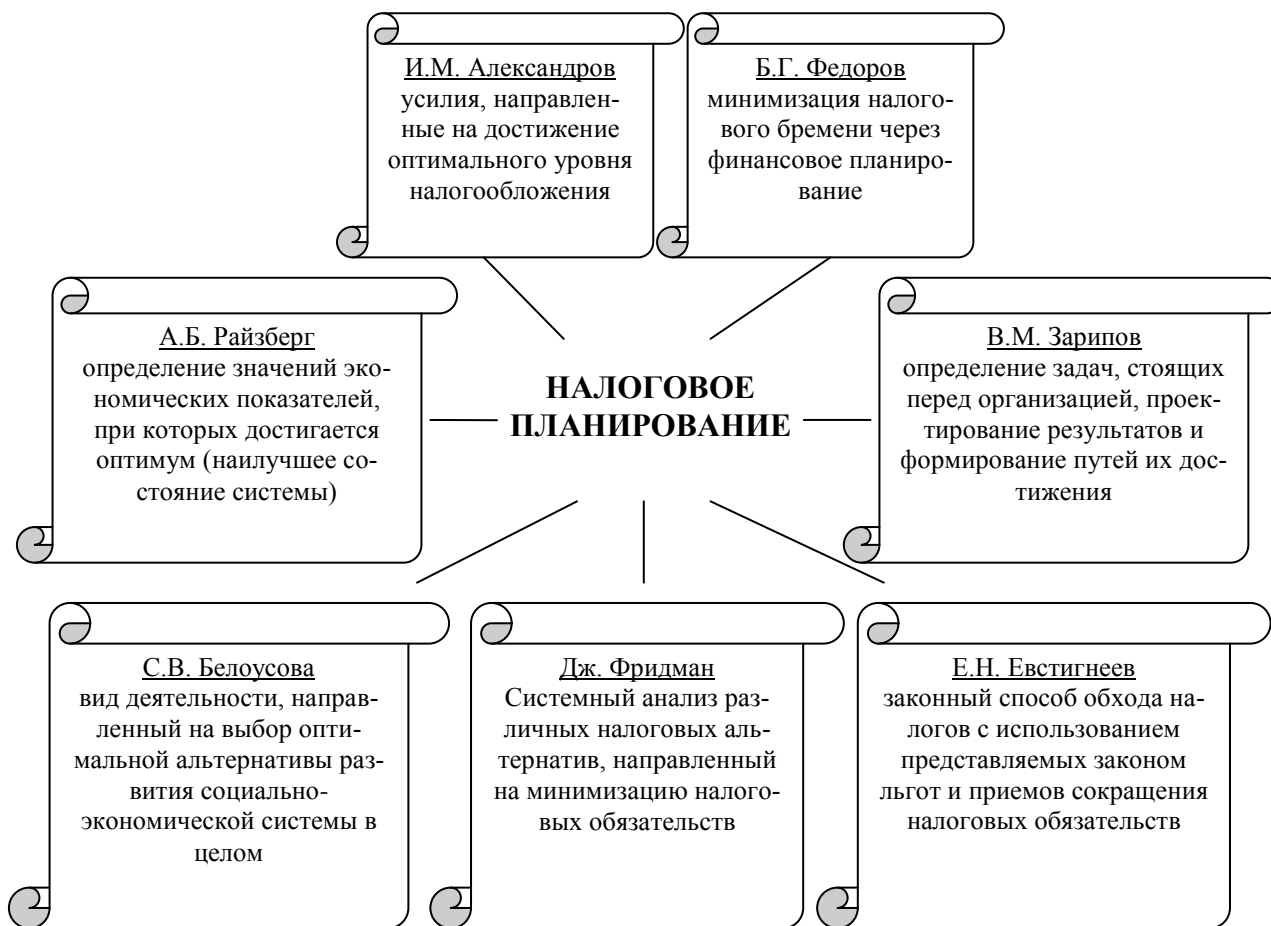


Рис. 1. Определение налогового планирования с точки зрения различных авторов

Концептуальные основы налогового планирования на предприятии представлены на рисунке 2.

Налоговое планирование, основанное на строгом выполнении налогового законодательства, позволяет минимизировать всю совокупность налоговых платежей и обязательств, существенно снижает риски неправильного исчисления и уплаты налогов и, соответственно, защищает предприятия от возможного существенного ущерба, связанного с применением налоговых санкций. Оно в определенной степени позволяет повысить финансовую устойчивость предприятия, а также повышает культуру управления финансами хозяйствующего субъекта.

Основу планирования хозяйственной деятельности на предприятии составляет составление плана-прогноза развития производства в долгосрочной перспективе (как правило, на пять лет). Важное место в разработке плана развития производства отводится финансовому разделу плана, включающему прогнозируемые налоговые платежи предприятия в зависимости от развития возможных сценариев изменений во внешней среде хозяйствования, а также от достижения тех или иных параметров выпуска продукции.

Более детальное налоговое планирование осуществляется в определенной последовательности в рамках разработки годовой программы.

Налоговое планирование на уровне предприятия - это выбор между разными вариантами осуществления финансово-хозяйственной деятельности и размещения активов с целью достижения максимально низкого уровня налоговых обязательств, которые при этом возникают.

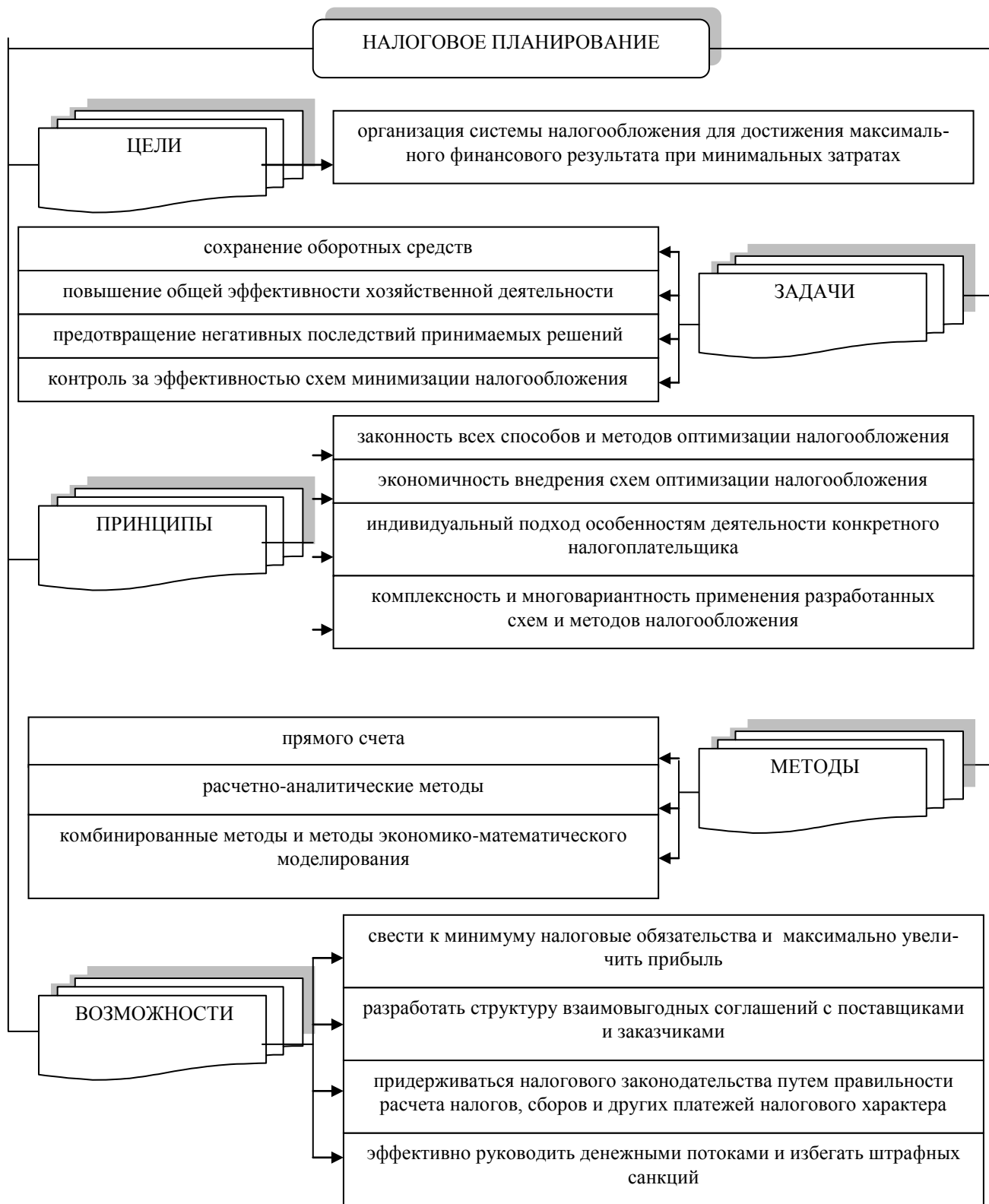


Рис. 2. Концептуальные основы налогового планирования

Особое значение имеет анализ основных факторов, определяющих динамику налогового потенциала и поступлений налогов в бюджетную систему. По мере становления налогового законодательства и адаптации к нему налогоплательщиков происходит снижение влияния субъективных факторов, а важнейшую роль, определяющую размеры налоговых доходов государства, начинают играть экономические факторы, воздействующие на изменение налоговой базы отдельных налогов и сборов и налогового потенциала в целом.

Налоговое планирование состоит из целого набора взаимосвязанных процедур (Таблица 1). Если первые три этапа налогового планирования имеют место лишь один раз - до регистрации предприятия, то последующие этапы относятся к текущему налоговому планированию. Повседневному контролю подлежит обоснованность применения налоговых льгот к каждой сделке.

Налоговое планирование неотделимо от общей предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, должно осуществляться в ходе хозяйственной деятельности на всех ее уровнях и этапах и должно быть неизменным и непосредственным ее элементом.

Таблица 1
Этапы налогового планирования на предприятии

Этапы налогового планирования на предприятии		Содержание этапа
Предварительное планирование	Первый этап	осуществляется формулирование целей и задач нового образования, сферы производства и обращения, решается вопрос - следует ли использовать налоговые льготы, которые предоставлены законодательством
	Второй этап	решается вопрос о наиболее выгодном с налоговой точки зрения месте расположения предприятия и его структурных подразделений
	Третий этап	решается вопрос о выборе одной из существующих организационно-правовых форм юридического лица или формы предпринимательства без образования юридического лица
Текущее планирование	Четвертый этап	анализируются все предоставленные налоговым законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в коммерческой деятельности; по результатам анализа составляется план действий в отношении осуществления льгот по выбранным налогам, который является составной частью общего налогового планирования.
	Пятый этап	производится анализ всех возможных форм сделок, планируемых в коммерческой деятельности (купля-продажа, посредническая деятельность, аренда и т.п.), с точки зрения минимизации совокупных налоговых платежей и получения максимальной прибыли.
Перспективное планирование	Шестой этап	решается вопрос о рациональном размещении активов и прибыли предприятия, имея в виду не только предполагаемую доходность инвестиций, но и налоги, уплачиваемые при получении этого дохода.

Таким образом, налоговое планирование – это сложный многоуровневый процесс, состоящий из ряда взаимосвязанных элементов, основная задача которого состоит в организации системы налогообложения для достижения максимального финансового результата при минимальных затратах в оптимизации налоговых платежей. Отсутствие налогового планирования в компании может повлечь налоговые потери по конкретному налогу или их совокупности, сокращение объема оборотных средств, ухудшение финансового положения организации, и как следствие сокращение реальных возможностей для дальнейшего развития организации.

Должным образом построенное налоговое планирование позволяет предприятию своевременно и в полном объеме оценивать свои налоговые обязательства и способствует поиску оптимальных путей их реализации.

Бутенко И.В., Козик А.В.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Для укрепления инвестиционного потенциала предприятий необходимо повысить их инвестиционную привлекательность для всех инвесторов с учетом условий и факторов внутренней и внешней среды.

Инвестиционная привлекательность - это ряд показателей, характеризующих статику (устойчивость) объекта потенциального инвестирования в рыночной среде, с позиции перспективности, доходности, возвратности и срочности инвестиций и уровня инвестиционных рисков.

Обладая инвестиционной привлекательностью, промышленное предприятие в рыночной экономике получает большие возможности для своего развития, которое происходит обычно по спирали, путем завоевания очередных стратегических высот в своем и возможных других секторах экономики. В этом случае развитие предприятия происходит в условиях реализации действия экономических законов рынка, а также общего закона – закона концентрации общественного производства.

В условиях рыночной экономики устойчивость предприятия в информационно-экономическом пространстве обеспечивается им самим. Для этого предприятие должно иметь полную экономическую свободу в своей производственно – хозяйственной деятельности и пользоваться такими экономическими категориями, как «цена», «прибыль», «инвестиции». В этом смысле слова, в распределительной (командно–административной) экономике предприятию было легче находиться в устойчивом хозяйственном состоянии, поскольку, являясь государственной собственностью, оно ощущало всестороннюю поддержку со стороны собственника – государства. Предприятие, как объект государственной собственности, своей производственно–хозяйственной деятельностью решало государственные (общественные) задачи, а цена, прибыль, эффективность инвестиций в решении этих задач играли вспомогательную роль для самого предприятия.

Высокая прибыльность (рентабельность) является главным критерием инвестиционной привлекательности предприятия, поскольку только из чистой прибыли предприятие может отдать заемные и привлеченные денежные средства. Таким образом, чтобы рассчитаться с кредитором (инвестором) предприятие должно само зарабатывать средства, равные как минимум взятому займу (кредиту) и проценту по обслуживанию этого займа (кредита) в установленные договором между заимодателем (инвестором) и заемщиком (предприятием) сроки.

Наряду с высокой рентабельностью критериями инвестиционной привлекательности предприятия также являются: привлекательность и доля рынка, занимаемого предприятием; состояние и технологический уровень производственного потенциала предприятия; уровни концентрации и специализации, а также кооперирование производства; уровень квалификации персонала; уровень сотрудничества с партнерами и противостояния с конкурентами; размер материальных и нематериальных активов предприятия; степень интеграции в информационно–экономическое пространство; устойчивость финансового положения предприятия (платежеспособность, источники финансирования, степень зависимости от кредитных ресурсов); оценки стратегии рыночного поведения и деловая этика менеджмента.

Изложенная многокритериальная качественная оценка инвестиционной привлекательности предприятия справедлива, если предприятие является открытой экономической системой. В этом случае возможности предприятия, которые могут быть оценены его ресурсами и эффективностью их использования, должны уравнивать воздействие факторов микросреды и макросреды, элементы которых определяют информационно–экономическую среду вокруг предприятия.

Микросреда представлена силами (факторами), которые имеют непосредственное отношение к потребителям, поставщикам, посредникам, каналам товародвижения и продаж, кредитно-финансовой системе, налоговой системе, системам обязательного и коммерческого страхования, домохозяйствам, продающим свой труд. Микросреда находится в постоянных контактных отношениях с предприятием и образует ближнюю зону информационно-экономического пространства.

Макросреда представляет силы (факторы) более широкого круга, действие которых на предприятие может проявляться как непосредственно, так и опосредованно, через ближнюю зону (микросреду) информационно-экономического пространства, формируя ее. При этом опосредованное влияние является более существенным, поскольку в условиях рыночной экономики, например, государство и рынок формирует микросреду вокруг предприятия (налоговую систему, банковскую систему, систему биржевой и иной торговли и т.д.), которая оказывает на него воздействие. К факторам макросреды наряду с собственно макроэкономическими относятся также демографические, социально-культурные, политические и другие факторы.

Предприятия осуществляют инвестиции с целью сохранения или увеличения своего капитала, своей прибыли. При инвестировании оно должно решить, будет ли за определенное время масса прибыли, приносимая инвестициями, больше стоимости затраченных средств. Альтернативной стоимостью инвестирования будет являться рыночный процент с капитала, взятый по сумме средств, необходимых для приобретения нового капитала. Поскольку инвестиции и будущие поступления относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой при принятии инвестиционного решения является проблема их сопоставимости. Эта проблема становится еще более острой в условиях инфляции. Для решения этого вопроса необходимо реализовать ряд мер, предполагающих оценку инвестиционной привлекательности как предлагаемого инвестиционного проекта, так и самого предприятия.

Инвестирование может осуществляться в двух формах: непосредственное вложение средств в создание новых производственных мощностей и помещение средств в ценные бумаги. В первом случае идет речь о реальном инвестировании, во втором – о «портфельном инвестировании». Инвестирование как долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли предполагает составление и оценку плана развития событий по мере достижения желаемого результата. Долгосрочность вложений предопределяет в качестве важнейшего условия инвестирования обеспечение финансовой устойчивости этого процесса. Обозначение временного лага между моментом начала инвестирования и моментом окончания срока жизни проекта – объединяющая характеристика всех проектов. Промежуток времени между моментом появления инвестиционного проекта и его реализацией называется жизненным циклом проекта, который включает в себя три основные стадии – прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия прежде всего предполагает выявление его жизненного цикла, который рассматривается как последовательная смена стадий «рост – нестабильность – выживание». Определение стадий жизненного цикла предприятия осуществляется путем проведения динамического анализа. В этих целях за ряд последних лет анализируются показатели динамики объема выпуска продукции, объема продаж, суммы активов и т.д. Инвестиционно привлекательными считаются предприятия, прежде всего находящиеся на стадии роста.

Наряду с выявлением стадии жизненного цикла оценка инвестиционной привлекательности предприятия предполагает проведение обширного финансового анализа его деятельности. Такой анализ, дополненный финансовым прогнозом, позволяет оценить возможную доходность и сроки возврата инвестируемых средств, а также выявить наиболее значимые по финансовым последствиям риски.

В процессе финансового анализа могут быть рассмотрены различные аспекты деятельности предприятия. Однако для оценки его инвестиционной привлекательности как объекта инвестирования приоритетное значение имеют анализ ликвидности и оборачиваемости активов, финансовой устойчивости и прибыльности капитала.

Сфера анализа и оценки капитала в его материальной форме, являющегося одним из важнейших экономических ресурсов, охватывает не только процессы изменения форм собственности, но и другие рыночные механизмы. Среди этих механизмов особое место занимает управление инвестиционными проектами, поскольку принятие решений по их реализации должно базироваться на научно обоснованной динамической оценке капитала, являющейся составной частью анализа экономической эффективности и коммерческой состоятельности инвестиционных проектов.

Объектом стоимостной оценки предприятий по существу является его имущество, в состав которого включаются основные средства, финансовые активы, оборотные средства, незавершенное строительство, другие виды имущества предприятия. В общем виде оно определяется как ценность, которая может удовлетворить определенные потребности юридических и физических лиц.

Одной из конечных целей оценки предприятия как объекта инвестирования является определение стоимости имущества. Этот показатель имеет важное значение применительно к инвестиционным процессам, обусловленным покупкой предприятия и величиной капитальных вложений. Указанная стоимость предопределяет и возможность получения кредитов.

Проблема технического переоснащения промышленного производства стоит весьма остро более чем для 70 % российских промышленных предприятий. Только благодаря активной инвестиционной и инновационной политике предприятия способны повысить свою инвестиционную привлекательность.

При оценке инвестиционной привлекательности предприятия анализируется так называемая инвестиционная стоимость, связанная с будущими потоками доходов, полученными от использования собственности и рассчитанными на определенный момент времени с учетом таких факторов, как риск, масштабы и стоимость финансирования, будущее повышение или снижение стоимости объектов, последствия налогообложения.

Достоверность и точность оценки стоимости предприятия зависят от правильности выбора методов ее оценки. При рыночной оценке стоимости предприятия используются затратный метод, метод сравнения продаж и метод капитализации дохода.

Рыночная стоимость капитала при использовании затратного метода определяется как сумма стоимостей участка земли, строительства предприятия и его основных средств с учетом износа.

Метод сравнения продаж ориентирован на определение стоимости капитала путем сопоставления данных о продажах подобных объектов. Он также называется методом рыночной информации, или методом прямого сравнения. При внешней простоте этого метода его применение на практике имеет определенные трудности, обусловленные недостатком информации и погрешностями в выборе объектов – аналогов. Кроме различий, обусловленных временем продажи аналогичных объектов (уровень инфляции, структура рынка, спрос, предложение и др.), существуют еще различия по местоположению, технико-экономическим характеристикам предприятия, по интегральным показателям эффективности производства продукции.

Доходный подход в большинстве случаев приемлем в условиях анализа экономической эффективности и коммерческой состоятельности предприятий. В его основе лежит метод капитализации доходов, в соответствии с которым стоимость капитала предприятия определяется суммой выгоды, получаемой за период его использования в будущем.

Инвестиционный проект рассчитывается на возврат вложенных средств и на получение дополнительного дохода за использование этих средств. Возврат вложенных инвестиций складывается, таким образом, из инвестиционного капитала и дохода на инвестиционный капитал. Для количественного выражения возврата инвестиций применяются показатели, называемые нормами возврата и рассчитываемые как отношение величин, отражающих доход, и величин затрат капитала.

Для потенциального инвестора важно установить не только цену предприятия, но проанализировать его финансовую устойчивость, эффективность функционирования в финансовых показателях.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий инвесторы должны, прежде всего, оценить [2; С. 64]:

- 1) платежеспособность предприятия (степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования);
- 2) кредитоспособность (восприимчивость предприятия к кредитам, способность полностью рассчитаться по своим обязательствам в срок ликвидными средствами);
- 3) финансовую независимость (способность самостоятельно и эффективно проводить финансовую политику);
- 4) структуру задолженности.

Проведенные исследования группой экспертов инвестиционной привлекательности отраслей промышленности с учетом показателей их финансовой устойчивости предложили рейтинг на основе данных, полученных как по отраслям промышленности в целом, так и по отдельным предприятиям, являющимся типичными представителями этих отраслей. Показатель инвестиционной привлекательности носит прогнозный характер и является нормированной относительно 100% величиной, полученной в результате усреднения значений так называемых технологического и потребительского показателей, вычисленных с применением экспертных систем и оценочных 10-балльных шкал.

При проведении оценки инвестиционной привлекательности на основании специальных экспертных шкал экспертами оценивались следующие технологические и потребительские характеристики типичных представителей отраслей: Состояние и перспективы технологической базы, состояние сырьевой базы, степень зависимости от импорта сырья, оборудования, комплектующих, потребности в промышленном строительстве, реконструкции, состояние и перспективы менеджмента, пластичность управления, административная политика, техническая политика, маркетинговая политика, инновационная политика, потребность в оборудовании и техническом переоснащении, окупаемость вложений в производственный цикл, платежеспособность и норма прибыли (рентабельность), социальная значимость продукции и широта потребительского спектра, ликвидность и конкурентоспособность продукции отрасли в региональном (общероссийском) масштабе, положение и перспективы продукции отрасли международных рынках, связь со средним и малым бизнесом и дилерская активность предприятий, уровень рыночной цивилизованности отраслей, уровень криминализованности.

Таким образом, экспертный показатель инвестиционной привлекательности характеризует как комплексную потребность отрасли в инвестициях, так и мобильность отрасли в плане возврата кредитных средств. Иными словами, чем выше относительно 100 % показатель инвестиционной привлекательности, тем большее количество средств способна поглотить отрасль на технологические и коммуникационные цели и тем скорее она способна эти средства вернуть или окупить.

На основании экспертизы выделены три группы промышленных отраслей, в той или иной степени перспективных на ближайшие 3-5 лет (таблица 1).

Отрасли ранжированы в следующем порядке [1]:

Первая группа - это те отрасли, которые обладают высоким потенциалом реализации и возврата инвестиционных средств (по комплексному показателю 60-80 %).

Во второй группе отрасли, обладающие повышенной инвестиционной перспективностью (показатели выше 50 %).

В третьей группе - отрасли пониженной инвестиционной привлекательности (их комплексный показатель ниже 50 %) [1]:

Технологический показатель характеризует потенциальную потребность предприятия в техническом перевооружении и его способность с применением этого оборудования, а также инновационных технологий производить качественную, конкурентоспособную и ликвидную продукцию, которая может обеспечить окупаемость инвестиционных вложений.

Потребительский показатель демонстрирует степень перспективности предприятий относительно мобильности сбыта продукции, уровень ее ликвидности и широту потребительского спектра, в рамках которого должен возникать и стимулироваться стабильный спрос на нее.

Таблица 1

Перспективная инвестиционная привлекательность промышленных отраслей

Отрасли	Рейтинг, баллов		Инвестиционная привлекательность, %
	технологический	потребительский	
Пищевая промышленность	6,40	9,71	80,6
Электроэнергетика и электротехническая промышленность	6,84	7,87	73,5
Железнодорожный транспорт	5,48	8,44	69,6
Гражданская авиация	7,33	6,51	69,2
Легкая промышленность	3,55	9,71	66,3
Радиотехническая промышленность и связь	7,12	6,04	65,8
Мебельная промышленность	4,97	7,96	64,6
Нефтедобыча и нефтепереработка	7,67	5,16	64,1
Газовая промышленность	6,38	6,44	64,1
Автомобилестроение, судостроение	7,84	4,88	63,6
Авиационная промышленность	7,84	3,52	56,8
Медицинская промышленность	4,14	7,06	56,0
Химия и нефтехимия	5,22	5,71	54,7
Цветная металлургия	6,53	4,39	54,6
Строительство и стройматериалы	4,36	6,26	53,2
Общее машиностроение и металлообработка (в том числе оружейная промышленность, станкостроение)	6,69	3,69	51,9
Геологоразведка	3,60	6,30	49,5
Водный транспорт	3,37	5,40	43,8
Черная металлургия	4,82	3,77	43,0
Угольная промышленность	2,18	5,76	39,8
Целлюлозно-бумажная промышленность, полиграфия	2,63	4,99	38,1
Сельское хозяйство	4,21	1,16	26,8

В ряде регионов, несмотря на трудности, неуклонно повышается инвестиционная активность, широко привлекаются средства инвесторов в различные отрасли.

В числе регионов, достигших высокой инвестиционной привлекательности, находится и Орловская область.

Так по данным Государственной службы статистики объем инвестиций в основной капитал Орловской области за 2004 г. составили 7811,7 миллионов рублей, в 2005 г. 9609,8 миллиона рублей, а в 2006 г. порядка 12133,2 миллиона рублей. Таким образом, суммарный объем инвестиций в основной капитал в 2006 г. увеличился почти в два раза.

На Орловщине реализуются крупные и высокодоходные инвестиционные проекты такие как, завод по выпуску безалкогольных напитков «Кока-Кола Боттлерз Орел». «Джейз Энтепрайзиз ЛТД» в осуществление этого проекта вложила 23,5 млн. долларов США. ООО «Фригогласс-Евразия» по производству холодильных витрин, морозильных камер. В реализацию данного проекта вложено около 12 млн. долларов США.

Одним из основных проектов иностранного капитала в области на ближайшую перспективу станет дальнейшее развитие производственных мощностей ЗАО «Велор». До 2005 г. на расширение производства предполагается направить еще около 50 млн. долл. США, чтобы довести объемы производства облицовочной и напольной плитки до 20 миллионов кв. метров в год. Кроме этого плани-

руется проект организации выпуска керамического гранита с объемом инвестиций 25 миллионов долларов США.

В рейтинге инвестиционной привлекательности регионов Орловская область занимает ведущее место, как регион с минимальным инвестиционным риском.

Если на первой ярмарке инвестиций в 1997 г. было подписано 49 соглашений по кредитованию представленных проектов на общую сумму 466 млн. руб., то на следующей ярмарке «Орел-98» было подписано соглашений уже по 80 инвестиционным проектам с общей суммой инвестиций более 1 млрд. руб., в 1999 г. - на 4,4 млрд. рублей, в 2000 г. - на 6,9 млрд. рублей, а на инвестиционной ярмарке «Орел-2003» - 14 млрд. рублей.

По официальной информации пресс-службы Торгово-промышленной палаты Орловской области, общий объем инвестиций по подписанным в ходе Ярмарки инвестиций «Орел-2007» соглашениям превысил 43 млрд. рублей. Это не только значительно превышает аналогичные достижения прошлой годней юбилейной Ярмарки. Впервые за всю историю ежегодных главных экономических форумов Орловщины объемы привлеченных средств почти в четыре раза превысили бюджет области.

По мнению губернатора, ежегодный рост инвестиций в экономику Орловщины стал возможен благодаря статусу области как надежного партнера, хорошо проработанной законодательной базе и уважительному отношению к инвесторам в регионе. Е.С. Строев особо отметил, что значительно возросли финансовые вливания в промышленность и строительство.

Наиболее впечатляюще выглядят инвестиционные соглашения с руководством польской компании - о производстве биопрепаратов «Биотон Восток» - на сумму 60 млн. долларов и с председателем административного совета компании «Marazzi Group» (Италия) Филиппо Марацци на сумму один миллиард рублей - о расширении производства на заводе по производству керамической плитки «Велор». Не менее важно и то, что инвесторы стали проявлять интерес к развитию отрасли ЖКХ и социальной сферы. Вложения инвестиций в аграрный комплекс области, согласно подписанным с крупными инвестиционными компаниями соглашениям, составят более 18,6 млрд. рублей.[3]

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что инвестиционная привлекательность предприятий в решающей мере зависит от инвестиционного климата в регионе, инвестиционного потенциала и эффективности его использования. Последнее во многом определяется уровнем экономической состоятельности и доходности предприятий, а также от доходности и сроков окупаемости инвестиционных проектов.

-
1. Серебряков С. Инвестиции в России. Практика, проблемы, перспективы / Экономика Обозреватель–Observer Директор экспертно-аналитической группы ЭКСПАНС - WWW.j.rsl.ru
 2. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. / Под ред. проф. В.К. Сенчагова и проф. А.И. Архипова. М.: Прогресс, 1999. 496 с.
 3. Торгово-промышленная палата Орловской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.palata.orel.ru

Георгиевский Э.В.

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ
ПО УПРАВЛЕНИЮ РЕЗЕРВАМИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Всероссийский заочный финансово-экономический институт (филиал в г. Орле)

Понятие «мотивация» (от греч. Motif, от лат. Moveo - двигаю) представляет собой внутреннее и внешнее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения определенных целей, наличия интереса к такой деятельности и способов ее инициирования, побуждения.[3; С. 232] Необходимо добиться, чтобы такое воздействие носило постоянный характер.

Мотивация труда – это система мер, цель которых – создать у работников стимулы к труду и побудить их работать с полной отдачей. Поведение человека определяется множеством мотивов.

Мотивацию нельзя сводить только к стимулированию. В настоящее время стимулирование ориентировано на краткосрочные экономические цели, на достижение определенного результата за установленный период. Такой подход не обеспечивает заинтересованности работников в постоянном повышении квалификации, в самосовершенствовании. В этом случае вряд ли возможно успешно использовать данную систему как важный резерв повышения эффективности производства.

В своей деятельности руководители предприятия должны рассматривать мотивацию как силу, побуждающую к действию. Перед каждым предприятием стоит задача создать такую систему побужденных мотивов поведения работников, которая будет заставлять его (побуждать) поступать определенным образом. Очень важно мотивацию рассматривать как процесс формирования у работников мотивов к деятельности в интересах достижения целей предприятия.

Исследования свидетельствуют, что истинные причины, побуждающие отдавать работе все силы, очень сложны и многогранны. Основными из них являются потребности, интересы, мотивы и стимулы.

Мотивационный процесс предусматривает использование таких понятий, как «потребность» и «вознаграждение».

В основе внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать определенным образом, лежат потребности человека (теория американского социолога А. Маслоу).

Задача руководителя - знать людей, наблюдать за ними, чтобы определить, какие активные потребности движут ими и на этой основе более эффективно использовать потенциал работников предприятия.

В условиях рыночной экономики решение вопросов оплаты труда перенесено из компетенции государственных органов власти на уровень предприятий. Заработная плата не утратила свои функции, в том числе стимулирующую, которая выступает одним из условий мотивации труда. В связи с этим для предприятий очень важно иметь четкое представление о направлениях усиления мотиваций, совершенствование процессов стимулирования в деле достижения лучших конечных результатов деятельности предприятия. Сегодня ведется поиск различных эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческих факторов. Это одно из основных направлений стабилизации экономического роста в стране.

Потребности человека постоянно меняются и поэтому процесс улучшения мотивации бесконечен. В странах с рыночной экономикой разработано много теорий мотивации труда (Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клепанд и др.). Многие предприятия проводят серьезные исследования по этой проблеме. Все они широко используют различные методы мотивации и гуманизации труда. Многие из них связаны с материальным поощрением.

На предприятиях западных стран широкое применение получили так называемые аналитические системы оплаты труда, которые предусматривают дифференциальную оценку в баллах степени сложности выполняемой работы с учетом квалификации работников, условий труда и т.п. При этом

постоянная часть заработной платы составляет около 70 %. Переменная же часть (1/3 от ее общей величины) в виде премий, различных поощрений выплачивается как награда за повышение качества продукции, рост производительности труда, экономию сырья и материалов.

Для усиления роли оплаты труда в системе мотивации необходимо обеспечить ее непосредственную связь с итогами труда. Каждый работник должен видеть устойчивую связь между получаемым вознаграждением и производительностью труда, величиной своей заработной платы и результатами, достигнутыми предприятием (цехом).

Предприятия используют также различные формы участия работников в распределении прибыли. Большое внимание уделяется формированию кружков качества, участию в работе совместных комиссий администрации и рабочих по вопросам материального поощрения в зависимости от улучшения качества продукции, роста производительности труда и др.

Определенное место в мотивации работников занимает их продвижение по службе путем ротации с учетом личных качеств (на предприятиях США) и стажа работы (в фирмах Японии)[6; С. 367].

Многие предприятия удачной формой мотивации считают использование гибких графиков работы, создание самоуправляемых групп и др.

Все эти положения свидетельствуют о необходимости создания на предприятиях механизма мотивации повышения эффективности труда. Речь идет об использовании совокупности методов и приемов воздействия на работников со стороны системы управления предприятием, обеспечения побуждения их к определенному поведению в процессе труда для достижения целей предприятия. Основа этих преобразований - необходимость удовлетворения личных потребностей работников. Улучшение мотиваций включает в себя целый комплекс мер, связанных с материальным стимулированием (совершенствованием оплаты труда, премирования и т.п.), совершенствованием организации труда (улучшение условий труда, проведение ротации, использование гибких графиков и т.п.), улучшением качества рабочей силы (повышение квалификации и т.д.), вовлечением в процесс управления персонала, использованием моральных факторов поощрения. Все это следует учитывать при выборе форм и систем оплаты труда.

Сегодня либеральные теории сменяются консервативными, монетаристские - кейнсианскими и т.д. Все зависит от конкретной ситуации. Сегодня никто из ученых уже не говорит, что, скажем конкуренция - это хорошо, а монополизация - плохо. Имеет место комбинация этих способов экономического развития.

Конкуренция сегодня резко поменяла свое направление. Это не соперничество производителей товаров и услуг за рынки сбыта, а борьба отраслей и даже государств за потребителя. Что же касается внутриотраслевых отношений, то в этой сфере появляется тенденция к объединению усилий, что дает значительно больший экономический эффект. Вот почему в постоянно изменяющихся рыночных условиях особое и важное место в управлении предприятием занимает корпоративная культура.

Известно, что корпоративная культура, включающая организационное поведение людей в организациях (удовлетворенность трудом, мотивация, обучение, трудовой стресс, управленческая роль (власть), творческий рост и т.д.), значительно повышает эффективность управления человеческими ресурсами, являющимися сутью конкурентных преимуществ любой организации.

Для достижения производственных целей руководитель может ориентироваться либо на управление и контроль, если считает подчиненных безответственными, неисполнительными и ленивыми, либо на интеграцию индивидуальных и коллективных целей, если обнаруживает, что его сотрудники склонны к творчеству, самоконтролю и ответственности. Поэтому умение формировать корпоративную культуру и «дух» человеческих отношений в организации является исключительно действенным управленческим рычагом современного руководителя.

В понятие «факторы мотивации» зачастую вкладывается очень узкий смысл - порядок распределения привилегий. Реально же его значение гораздо шире. Ближайшая аналогия, иллюстрирующая основные свойства культуры предприятия, характер человека[6; С. 88]. Характер имеет ряд состав-

ляющих, из которых лишь некоторые могут быть использованы для мотивации, к тому же все эти величины трудноизмеримы. Однако как характер имеется у любого человека, так и корпоративная культура реальна для каждого предприятия.

Стремление создать корпоративную культуру, основанное на предпосылке, что «сейчас ее нет, а когда будет – мы приблизимся к мировым стандартам», подвигает руководителей на изобретение «ритуалов» – неких сценариев поведения, обязательных к исполнению сотрудниками предприятия. Одинаковое вынужденное поведение не способствует ни сплочению персонала (разве что на платформе оппозиции руководителю), ни повышению эффективности бизнес-процессов.

С точки зрения внедрения изменений культура – это в первую очередь традиции предприятия, сложившаяся практика внутрифирменных взаимодействий, местные приоритеты и «святыни». Изменения, идущие в разрез с корпоративной культурой, трудноосуществимы, тогда как лежащие в ее русле проходят почти безболезненно. С точки зрения мотивации культура – метод нематериального поощрения полезных для предприятия сценариев поведения сотрудников.

Распределение привилегий и «рангов знатности» – наиболее существенная характеристика корпоративной культуры, отражающая принятую фирмой систему ценностей, влияющая на поведение персонала больше, чем прямая регламентация. Здесь можно выделить два момента:

- 1) нерациональное усиление привилегий сложившейся иерархической структуры предприятия,
- 2) выстраивание своего рода системы противовесов естественной дифференциации статуса персонала.

Для разных уровней иерархии предприятия различаются заработные платы, объем ответственности и полномочий сотрудников. Эта часть всегда прозрачна: даже в предприятиях, где конфиденциальность зарплат установлена законодательно и ее нарушение карается увольнением, персоналу известны если не точные суммы каждой выплаты, то их обычный средний уровень. При отсутствии явных перекосов в оплате и распределении полномочий такая дифференциация воспринимается персоналом как естественный порядок вещей, единственный способ организации бизнеса (т.е. проблем с мотивацией не возникает).

Однако многие руководители стремятся еще более поднять свой статус за счет подчиненных, компенсировать недостаток авторитета пышной атрибутикой. Возникает «крайняя необходимость» в отдельных сейфах, кабинетах, секретарях. Вводится процедура записи на прием, составляются списки «допущенных к телу». Все это возводится в ранг политики предприятия, и через какое-то время критерии эффективности в оценке реальных достижений сотрудников подменяются критериями принадлежности к должности. Процесс завершен, организация умерла для развития.

К неотъемлемым характеристикам кастовой системы следует отнести низкую мотивацию персонала, неудовлетворительную проходимость информации и как следствие низкую эффективность всего предприятия.

Используемые в качестве противовеса иерархической структуре привилегии и льготы работают на повышение мотивации персонала и увеличения производительности предприятия. Изменяется адресат привилегий: поощряются низовые работники, от которых зависит качество в точках соприкосновения предприятия с рынком. В социалистическом прошлом существовали доски почета, переходящие вымпелы или знамена, медали и широкая реклама “знатных” доярок или механизаторов. Нечто в этом роде, но на более адекватной основе (минус формализм плюс объективная оценка) может ввести и современное коммерческое предприятие. Неплохо зарекомендовали себя такие льготы, как предоставление дополнительного отпуска (обычно не в «пиковый» сезон) и отгулов, свободный график работы, обслуживание транспортом фирмы частных поездок сотрудников, выше всяких похвал работают неожиданные подарки, даже и небольшие. Стимулирующий эффект достигается при полной ясности для персонала, за какие именно достижения предусмотрена данная привилегия, а дополнительное приращение дает не предоставление тех же льгот руководящему составу предприятия.

В России и в странах СНГ за годы реформ необходимые технические приемы предпринимательства внедрялись достаточно быстро, в то время как получившие мировое признание нормы цивилизованного бизнеса прививались плохо из-за тотального кризиса доверия к партнеру как к нравственно-психологической основе построения деловых отношений[2].

Многие руководители, осознавая, что не могут глубоко повлиять на своих подчиненных, оставляют вопрос внутренней мотивации на совести специалистов по найму. Они полагают (впрочем, достаточно справедливо), что эта задача должна решаться на уровне входа в организацию, т.е. надо брать на работу только тех, у кого уже есть эта самая, странная и неуловимая, внутренняя мотивация работать именно в их компании и именно над поставленными задачами.

Тезис этот абсолютно бесспорен. Тем не менее, в долгосрочной перспективе даже самые изощренные многоступенчатые методы отбора кандидатов не решают проблемы внутренней мотивации. Потому что она имеет свойство испаряться: вчера вроде еще была, а сегодня уже нет... А поскольку эта прозрачная субстанция тяжело идентифицируема, особенно в крупных компаниях, где все поставлено на поток, то процесс ее «испарения» зачастую остается незамеченным до тех пор, пока не происходит серьезных срывов в работе, или пока сотрудник внезапно (для компании) не покидает ее.

Особенно остро эта проблема встает при управлении группой сотрудников, которых в науке именуют «интеллектуальными работниками». Для этих самостоятельных, творческих профессионалов наличие собственной внутренней мотивации к работе является одним из ключевых факторов выбора компании и эффективности труда. А сколько сегодня на рынке компаний, в которых эта группа не просто обслуживает производство, а является как раз тем основным ресурсом, за счет которого создается рыночный продукт? Для такой компании демотивация нескольких ключевых фигур практически равна скорому краху.

Итак, особенностью внутренней мотивации является то, что организация практически не способна повлиять на нее в положительную для себя сторону, но зато в отрицательную сторону - способна. Однако на самом деле обычно организация стартует в своих отношениях с работником из чрезвычайно выгодной для себя позиции. Когда сотрудник только приступает к новой работе, чаще всего внутренняя мотивация сильна и может быть основным фактором, определяющим поведение на рабочем месте. По крайней мере для многих квалифицированных специалистов, новая работа - это новые задачи, новые преграды, которые хочется преодолеть, это возможность чему-то научиться. Не только для молодежи, но и для сотрудника с десятилетним опытом работы в данной области, любой новый работодатель интересен, т.к. представляет собой уникальный набор задач, которые предстоит научиться решать.

Соответственно, основная задача - это не потерять эту выгодную позицию. Раз организация может повлиять на внутреннюю мотивацию только в отрицательную сторону, необходимо приложить все усилия для минимизации этого влияния, то есть предотвратить или смягчить возможные факторы демотивации.

На наш взгляд при выборе системы стимулирования, предприятие должно добиваться ее ориентации на обеспечение максимально высокого уровня выполнения работ. Для реализации этого требования необходимо, чтобы уровень квалификации позволял работникам выполнять работу на самом высоком уровне и создавал у них уверенность в получении за это материального вознаграждения; денежная оплата труда имела определенную ценность и воспринималась как действенный стимул; объем работы колебался в зависимости от уровня ее исполнения, что позволяло бы увязать величину вознаграждения с изменениями в работе; результаты работы поддавались измерению и могли быть объективно оценены; методы оценки были доступными для понимания и носили справедливый характер.

В работе нам хотелось обратить внимание руководителей на этот особый фактор поведения сотрудников - внутреннюю мотивацию, потому что, к сожалению, по наблюдениям, он остается в стороне, что приводит к негативным последствиям, препятствуя эффективной работе сотрудников и стимулируя уход самых ценных из них.

1. Андреевой Т. Почему уходят лучшие: проблема демотивации персонала // Экономика и производство. 2004. № 2.
2. Андрианова В.В. Корпоративная культура // Экономика и производство. 2001. № 2.
3. Аникин В.И. Индивидуальное и коллективное техническое творчество. М: Мысль, 1995. С. 88.
4. Бычков Н.В., Стрелкова Л.В. Методика оценки НИОКР при планировании на предприятии ВПК. М.: Радиопромышленность, 2002.
5. Зайцев Н.Л. Экономика промышленных предприятий. М: Инфра, 2000.
6. Павлов Я.А. Трудовой потенциал работника. Вопросы теории и методологии. Кишинев, 1987.
7. Фролов П.А., Резервы предприятий промышленности. М: Феникс, 1999.
8. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mte-eco.ru/www/toim.nsf/tomarch?OpenPage&Start=1&Count=30&Collapse=4.1>

Бурцева М.Н.

ТИПОЛОГИИ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Орловский государственный институт экономики и торговли

В современных условиях особое значение приобретают концепции регулирования рынка нововведений. Предметом исследований в них являются проблемы интеллектуальной собственности, ценообразования на рынке технологий, маркетинг нововведений и др.

Особенность промышленности России в рассматриваемом отношении состоит в том, что она находится на различных конкурентных стадиях одновременно. В основном это стадия факторов производства, но одновременно некоторые предприятия находятся на стадиях инвестиций и нововведений. Отсюда следует необходимость разработки дифференцированных стратегий развития для отдельных отраслей промышленности, находящихся на различных стадиях развития.

Достаточно развитыми и во многом реализованными практически являются концепции государственного регулирования инновационной деятельности. Выявились различные подходы к данной проблеме. Так, страны, которые подключились к процессу развития инновационного сектора позже других (в 50-70-х гг. XX в. - Япония, Корея и др.), в значительной степени использовали для этого рычаги, связанные со стратегическим планированием. В этом случае общепризнанным отправным моментом системы государственного регулирования было определение среднесрочных и долгосрочных целей социально-экономического развития страны[2]. Другие, например США и страны Западной Европы, больший упор делали на косвенное регулирование инновационной деятельности. Современные косвенные методы регулирования предполагают поощрение научно-технической кооперации, развитие инновационной инфраструктуры, разработку долгосрочных технологических прогнозов, упрощение процедур создания инновационных компаний[6].

Инновационная сфера не является единой организационной системой, ее составляющие присутствуют как в производственном, так и в непроизводственном секторах экономики. В состав инновационной сферы входят подразделения, разрабатывающие и внедряющие инновации на предприятиях, в организациях и учреждениях, самостоятельные научно-технические организации, вузы, система образования, отдельные ученые и изобретатели.

Инновационная стратегия, с одной стороны, призвана регулировать функционирование инновационной сферы, а с другой - включает отдельные экономико-мотивационные элементы (например, налоговое регулирование инновационной деятельности).

Иерархическая структура стратегии связана с выделением четырех стратегических уровней: макроуровня, регионального уровня, отраслевого уровня и микроуровня.

Макроэкономическая стратегия связана с реализацией стратегических установок на уровне национальной экономики в целом. Б. Санто называет эту стратегию центральной[1]. Региональная и

отраслевая стратегии вместе и по отдельности являются стратегиями мезоуровня (среднего уровня). Разновидностью отраслевого уровня является так называемый ассоциативно-корпоративный уровень. Микроуровень - это уровень отдельных предприятий и организаций. В свою очередь он также может быть разложен на структурные составляющие с вертикальной взаимосвязью, что показано на рисунке 1 [3, 4].

Проблема формирования эффективного рынка инноваций в промышленности в настоящее время достаточно актуальна. В зависимости от действия ряда факторов возможны различные модели этого рынка. Однако, на наш взгляд, в России целесообразно использовать модели и стратегии, предполагающие прямое участие государства в инновационном процессе, поэтому необходимо рассмотреть эти модели в зависимости от возможности их использования для формирования рынка инноваций в промышленности.

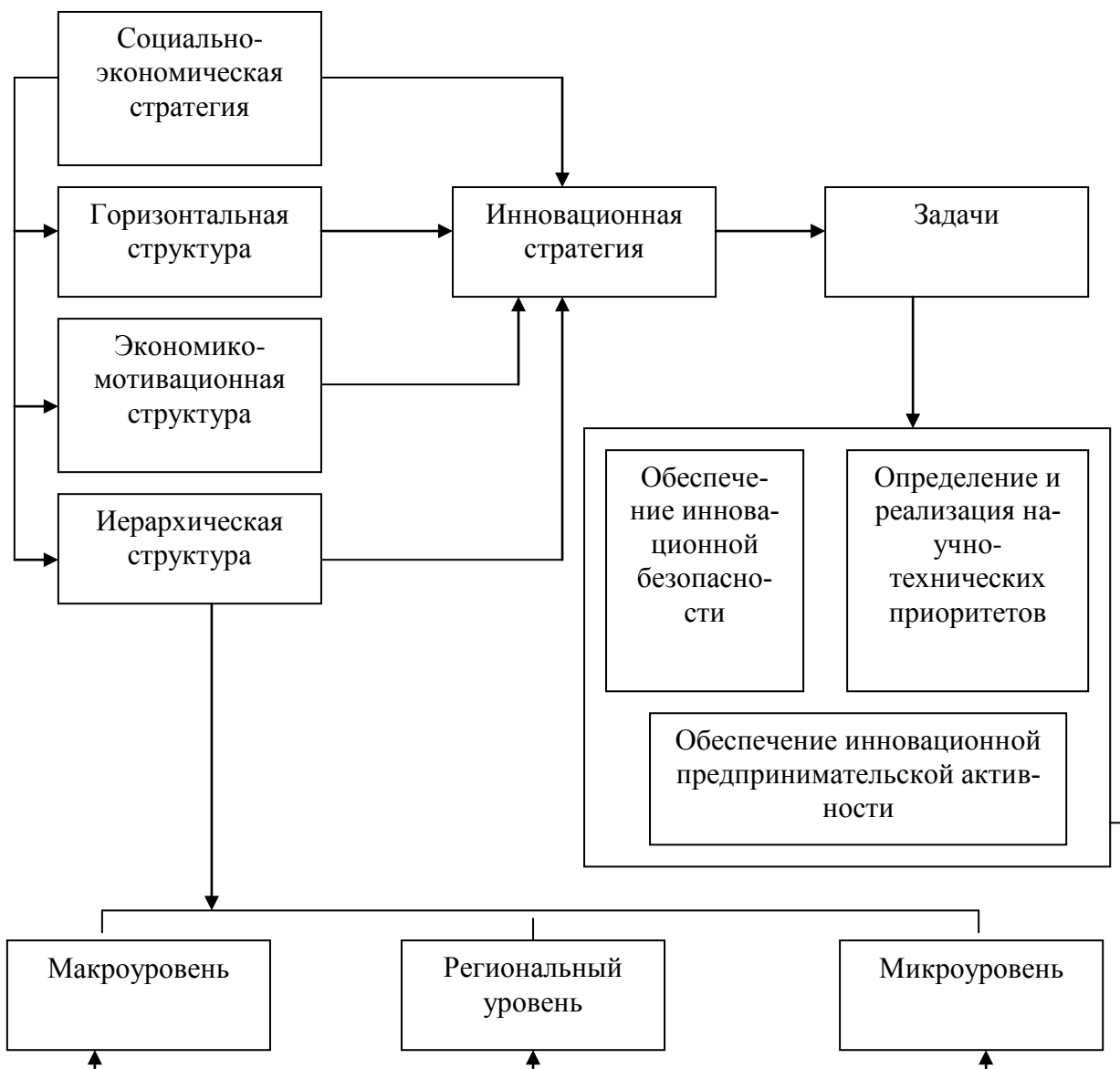


Рис. 1. Задачи и уровни инновационных стратегий

Современный этап экономического развития России характеризуется низкими уровнями развития рынка нововведений и заводской науки. Поэтому применяемые макроинновационные стратегии должны быть нацелены на повышение этих уровней, без чего невозможен экономический подъем страны на новой технологической основе. С этой целью целесообразно на первом этапе основной ак-

цент сделать на использование стратегии центробежной трансформации в сочетании со стратегиями фундаментального, прикладного и конечного финансирования.

Общая типология предлагаемых инновационных стратегий в промышленности приведена на рисунке 2 [5].



Рис. 2. Типология инновационных стратегий в промышленности

Для реализации этих стратегий необходимо создать систему мер, нацеленных на развитие рынка нововведений и проведение НИОКР непосредственно на производственных объектах. Такие меры должны носить характер как прямого государственного вмешательства, так и косвенных стимулов. Прямое государственное вмешательство должно выражаться, прежде всего, в использовании государственных заказов, в проведении исследований и производстве продукции по приоритетным направлениям науки и техники (стратегии фундаментального, прикладного и конечного финансирования). Развитие рынка нововведений предполагает активизацию процессов купли-продажи лицензий. С этой целью было бы полезно освободить от обложения налогом на добавленную стоимость обороты по купле-продаже продуктовых и технологических лицензий, а, кроме того, применить механизм целевого кредита на их приобретение.

1. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями. М.: ИНФРА-М, 2004. 272 с.
2. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 61.
3. Калинин А. Прямые инвестиции: именно в России и именно сегодня // Рынок Ценных Бумаг. 2001. № 9. С. 18-25.
4. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 1997. 240 с.
5. Савельев С., Соколов В., Якимович А. Инновационная деятельность и венчурное инвестирование: региональные аспекты // Рынок Ценных Бумаг. 2002. № 23. С. 46.
6. Савчук С.В. Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 1. С. 5–24.

Сотникова Е.А. ПОКАЗАТЕЛИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Орловский государственный институт экономики и торговли

Интенсификация производства – сложный, противоречивый процесс, протекающий в пространстве и времени. Об успешном протекании этого процесса можно судить лишь на основе динамики обобщающего показателя эффективности производства. Противоречивость процесса интенсификации проявляется в том, что в действительности повышение одних частных показателей эффективности обычно сопровождается снижением других. Повышая интенсификацию производства, следует обеспечить условие, чтобы экономия (или повышение эффективности использования одного элемента производственных затрат) не «съедалась» перерасходом (или снижением) эффективности использования других элементов.

Планируя развитие предприятия, следует иметь в виду, что прирост выпуска продукции можно обеспечить двумя путями: во-первых, за счет увеличения производственного потенциала и, во-вторых, более полного и рационального использования производственного потенциала. В первом случае имеет место экстенсивный характер развития производства, во втором – интенсивный.

Интенсификация производства не самоцель, а лишь средство для решения важной задачи – повышения уровня эффективности производства. Этот уровень необходимо оценивать при помощи обобщающего показателя экономической эффективности производства.

Анализируя предлагаемые отечественными и зарубежными экономистами обобщающие показатели эффективности, можно выделить следующие группы показателей: затратного типа, ресурсного и смешанного типов. Иногда предлагаются также индексные и приростные формулы показателей эффективности. Однако с помощью последних измеряется не уровень экономической эффективности, а только характер и темпы ее изменения. Считается, что наиболее приемлемым показателем эффективности производства является показатель ресурсного типа, а именно, определяемого на основе затрат применяемого труда, т.е. производственных ресурсов. Это объясняется тем, что:

- без наличия всей массы ресурсов, а не только их потребляемой части, невозможно создание потребительных стоимостей;
- огромный производственный потенциал предприятий и интенсификация его использования требуют прежде всего повышения ресурсоотдачи;
- потребляемые ресурсы (затраты) составляют лишь часть применяемых ресурсов и затратная форма эффективности отражает внутренний механизм реализации более широкой ресурсной эффективности. К такому выводу приходит все большее число экономистов.

Используемые в производстве ресурсы составляют единый взаимосвязанный комплекс, между отдельными элементами которого существует взаимодополнение и взаимозамещение. Поэтому для получения выводов о тенденции изменения эффективности необходимо соизмерять результаты производства со всем объемом задействованных производственных ресурсов, а не их отдельных элементов. Поэтому обобщающий показатель эффективности производства имеет следующий вид:

$$K_p = \frac{\mathcal{E}}{R}, \quad (1)$$

где K_p – коэффициент ресурсоотдачи предприятия;

\mathcal{E} – годовой эффект (результат) деятельности предприятия, руб.;

R – среднегодовая величина, применяемых производственных ресурсов предприятия, руб.

Измерение результата производства хозяйственных звеньев в соответствии с характером общественного труда должно производиться на базе чистой фактической продукции, а именно: отдельное предприятие может производить не определенный особенный продукт, а принимать определенное участие в выпуске совокупного общественного продукта; при этом рабочее время служит мерой индивидуального участия производителей в совокупном общественном труде. Отсюда следует, что трудовое участие производителей в общественном производстве реализуется в объеме вновь созданной стоимости и именно ее следует принять в качестве результата деятельности предприятия.

Таким образом, результат (эффект) деятельности предприятия составит:

$$\mathcal{E} = Q_p - C_{mat} - A, \quad (2)$$

где Q_p - годовой объем реализованной продукции предприятия;

C_{mat} -материальные затраты предприятия;

A – сумма годовой амортизации основных производственных средств.

На наш взгляд, в состав производственных ресурсов R следует включать рабочую силу, основные производственные средства, оборотные средства, природные и информационные ресурсы предприятия, если последние не учитываются в величине оборотных средств как нематериальные активы. Это обусловлено тем, что названные элементы производства находятся в неразрывном единстве. При отсутствии одного из них исчезают функции остальных.

В качестве природных ресурсов для промышленных предприятий следует принимать земельные площади, занимаемые предприятием, и другие природные ресурсы, специфичные для данного вида предприятий.

Заметим, что в связи с всесторонней информатизацией производства возрастает роль и стоимость информационных ресурсов предприятий. По нашим ориентировочным расчетам их величина на современных высокотехнологичных предприятиях составляет до 0,1 стоимости основных производственных средств предприятия и несомненно, данный вид ресурсов следует учитывать при расчете показателя ресурсоотдачи.

Для представления общей величины ресурсов в стоимостном выражении необходимо в этой оценке представить величину применяемой рабочей силы предприятия. Для этой цели можно использовать различные методы стоимостного выражения применяемых ресурсов живого труда [1]:

- 1) по величине полных затрат на воспроизводство рабочей силы;
- 2) через коэффициенты замещения труда основными производственными фондами;
- 3) путем определения полных затрат труда, овеществленных в основных производственных фондах (для соизмерения стоимости трудовых ресурсов и производственных фондов).

Таким образом, обобщающий показатель эффективности производства включает в себя важнейшие частные показатели эффективности: материал, трудо-, фондо-, природо- и информационно емкость выпускаемой продукции взаимосвязь между частными и обобщающими показателями эффективности производства. Исследование этих взаимосвязей позволяет установить характер влияния изменения того или иного частного показателя на величину обобщающего показателя эффективности.

Исходя из разработанного нами методического подхода к определению обобщающего показателя эффективности производства на уровне промышленного предприятия (ресурсоотдачи), запишем коэффициенты уровней эффективности использования ресурсов предприятия (затрат применяемого труда) соответственно в базовом и текущем году:

$$K_{p\bar{o}} = \frac{\mathcal{E}_{\bar{o}}}{R_{\bar{o}}}, \quad (3)$$

$$K_{pi} = \frac{\mathcal{E}_i}{R_i}, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\bar{o}}, \mathcal{E}_i$ - результат производственной деятельности предприятия в базовом и текущем (i-ом) годах;

$R_{\bar{o}}, R_i$ - объем применяемых производственных ресурсов соответственно в базовом и текущем годах.

Используя приведенные выражения (3),(4), результат производства по рассматриваемым годам запишем так:

$$\mathcal{E}_{\bar{o}} = K_{p\bar{o}} R_{\bar{o}}; \quad (5)$$

$$\mathcal{E}_i = K_{pi} R_i \quad (6)$$

Из этих выражений видно, что увеличения результата производства (объема производства) в i-ом году по сравнению с базовым годом можно достичь как за счет увеличения уровня эффективности производства K_p , так и вследствие роста применяемых ресурсов R . Прирост результата производства, обеспечиваемый путем увеличения ресурсоотдачи - это и есть интенсивная часть прироста (точнее, прирост результата за счет интенсификации производства), которая составит:

$$\Delta \mathcal{E}_{инт} = (K_{pi} - K_{p\bar{o}}) R_{\bar{o}} \quad (7)$$

Другая часть прироста – экстенсивная ($\Delta \mathcal{E}_{экт}$), получаемая за счет увеличения объема применяемых ресурсов, определяется так:

$$\Delta \mathcal{E}_{экт} = (R_i - R_{\bar{o}}) K_{p\bar{o}} \quad (8)$$

Исходя из этого, величина общего прироста результата производства (объема выпускаемой продукции) в текущем году по сравнению с базовым годом ($\Delta \mathcal{E}_{общ}$) составит:

$$\Delta \mathcal{E}_{общ} = \mathcal{E}_i - \mathcal{E}_{\bar{o}} \quad (9)$$

$$\text{или } \Delta \mathcal{E}_{общ} = \Delta \mathcal{E}_{инт} + \Delta \mathcal{E}_{экт} \quad (10)$$

Соотношение величин $\Delta \mathcal{E}_{инт}$ и $\Delta \mathcal{E}_{экт}$ отражает характер и особенности экономического развития производства за анализируемый период времени. При этом можно выделить следующие варианты развития:

$$1) \mathcal{E}_i > \mathcal{E}_{\bar{o}}; \quad \mathcal{E}_i = \mathcal{E}_{\bar{o}} + \Delta \mathcal{E}_{инт}; \quad K_{pi} > K_{p\bar{o}};$$

$$R_i \leq R_{\bar{o}}; \quad \Delta \mathcal{E}_{\text{экт}} = 0;$$

т.е. имеем исключительно интенсивный характер экономического развития предприятия, так как весь прирост продукции обеспечивается за счет повышения уровня эффективности производства.

$$2) \mathcal{E}_i > \mathcal{E}_{\bar{o}}; \quad \mathcal{E}_i = \mathcal{E}_{\bar{o}} + \Delta \mathcal{E}_{\text{экт}}; \quad K_{Pi} < K_{P\bar{o}};$$

$$R_i > R_{\bar{o}}; \quad \Delta \mathcal{E}_{\text{инт}} \leq 0;$$

-это исключительно экстенсивный характер развития производства. Прирост продукции предприятия происходит при сохранении или даже снижении достигнутого уровня экономической эффективности производства.

$$3) \mathcal{E}_i > \mathcal{E}_{\bar{o}}; \quad \mathcal{E}_i = \mathcal{E}_{\bar{o}} + \Delta \mathcal{E}_{\text{экт}} + \Delta \mathcal{E}_{\text{инт}};$$

$$K_{Pi} > K_{P\bar{o}}; \quad R_i > R_{\bar{o}};$$

этот вариант представляет смешанный характер развития производства. При этом если $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}} > \Delta \mathcal{E}_{\text{экт}}$ или $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}} > 0,5 \Delta \mathcal{E}_{\text{общ}}$ обеспечивается преимущественно интенсивное развитие производства. При $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}} < \Delta \mathcal{E}_{\text{экт}}$ или $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}} < 0,5 \Delta \mathcal{E}_{\text{общ}}$ - преимущественно экстенсивное развитие производства.

$$4) \mathcal{E}_i \leq \mathcal{E}_{\bar{o}}; \quad \Delta \mathcal{E}_{\text{инт}} = (K_{Pi} - K_{P\bar{o}});$$

$$K_{Pi} > K_{P\bar{o}}; \quad R_i < R_{\bar{o}};$$

- характер развития производства будет интенсивным, так как обеспечивается прирост производства продукции за счет повышения уровня экономической эффективности производства по отношению к базовому периоду. Общего прироста результата производства может и не быть, если потребности потребителей в продукции предприятия отсутствуют. Именно поэтому в качестве одного из показателей эффекта интенсификации производства целесообразно принимать показатель $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}}$, определяемый по формуле (7), а не более привычный приводимый в литературе показатель удельного веса продукции, обеспечиваемый за счет интенсификации производства в общем ее приросте.

Если при отсутствии общего прироста продукции эффективность производства возрастает, показатели типа «удельный вес» (в том числе «за счет») теряют смысл. Предлагаемый нами показатель $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}}$ свободен от этого недостатка, его смысл сохраняется в любом случае.

Коэффициент K_p – показатель эффективности использования производственных ресурсов. Обратная его величина есть не что иное, как удельные затраты ресурсов на единицу производимой продукции, т.е. ресурсоемкость единицы продукции. Повышая K_p , снижается ресурсоемкость. Отсюда вытекает другой показатель интенсификации производства – годовой экономической эффект повышения уровня экономической эффективности – $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}}$, определяемый по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \left(\frac{1}{K_{P\bar{o}}} - \frac{1}{K_{Pi}} \right) \mathcal{E}_i \quad (11)$$

Заметим, что абсолютная величина $\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}}$ зависит не только от достигнутого уровня эффективности, но и от объема производственных ресурсов, она оказывается несопоставимой для предприятий разных размеров. Для обеспечения сопоставимости результатов интенсификации для предприятий независимо от их размера целесообразно использовать относительную величину интенсификации производства, определяемую следующим образом:

$$\bar{\Delta \mathcal{E}}_{\text{инт}i} = \frac{\Delta \mathcal{E}_{\text{инт}i}}{\mathcal{E}_{\bar{o}}} 100\%, \quad (12)$$

где $\Delta \bar{\mathcal{E}}_{интi}$ - процент прироста результата производства (прироста выпускаемой продукции), обеспечиваемый в i -ом году за счет интенсификации производства по сравнению с базовым годом.

Рассматривая условия обеспечения преимущественно интенсивного характера экономического развития производства на любом предприятии, следует иметь в виду, что преимущественно интенсивный характер развития производства достигается в том случае, когда темпы прироста выпуска продукции (результата производства) более, чем вдвое опережают темпы прироста применяемых производственных ресурсов. Это означает, например, что если в течение года объем реализованной чистой продукции увеличится на 6 %, то допустимым является увеличение применяемых производственных ресурсов за этот же период до 3 %.

Следовательно, общим условием интенсивного типа производства является рост экономической эффективности производства с учетом роста объема выпускаемой продукции. Это условие можно записать так:

$$K_{P_{\min}} = \frac{2I_3 K_{pб}}{I_3 + 1}, \quad (13)$$

где $K_{P_{\min}}$ - минимальное значение уровня экономической эффективности производства, превышение которого на любую, даже незначительную величину обеспечивает преимущественно интенсивный характер развития производства;

I_3 - индекс роста результата (эффекта) производства.

Таким образом, экономические результаты интенсификации производства находят свое отражение и могут быть измерены в виде:

- 1) относительного роста уровня эффективности производства (ресурсоотдачи);
- 2) абсолютного годового экономического эффекта, достигаемого за счет сокращения объема совокупных применяемых ресурсов на рубль реализуемой чистой продукции;
- 3) абсолютного и относительного прироста объема производимой в рассматриваемый период чистой продукции (результата производства), обеспечиваемого повышением эффективности инвестиций в производственные ресурсы и текущих производственных затрат.

Рассмотренные методы и показатели оценки результатов интенсификации промышленного производства целесообразно использовать в процессе формирования системы стратегического управления техническим развитием предприятия и повышением эффективности его функционирования на интенсивной основе. Это позволит повысить устойчивость функционирования предприятия и его конкурентоспособность.

1. Никитин С.А. и др. Экономическая эффективность производственно- хозяйственной деятельности промышленного предприятия: оценка, моделирование и прогнозирование. Тула: ТГПУ, 1997. 160 с.
2. Рыбин В.Н. Планирование эффективности и интенсификации производства в машиностроении. Л.: Машиностроение, 1989. 257 с.
3. Черников Д.А. Темпы и пропорции экономического роста. М.: Экономика, 1982. 325 с.

Нестерова К.И.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИЗНАКОВ ПРЕНАМЕРЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ, ВЕДУЩИХ К БАНКРОТСТВУ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Орловский государственный технический университет

Существенной проблемой, возникающей при выявлении преднамеренных действий, приводящих к банкротству промышленного предприятия, являются несовершенные методические основы их выявления.

С точки зрения автора поиск признаков преднамеренности следует вести, анализируя динамику активов предприятия, а не его платежеспособность, как это предлагается в существующих методиках определения признаков преднамеренного банкротства.

Наиболее значительному изменению подвергаются статьи 120 и 240 баланса (форма № 1). Причем при преднамеренном выводе активов существенные изменения значений по указанным статьям могут происходить в короткий срок. Таким образом динамика изменения указанных параметров в случае преднамеренности действий должна характеризоваться значительным локальным ускорением в период вывода активов по сравнению с предшествующим и последующим периодом.

Наличие долгосрочной дебиторской задолженности (ст. 230 формы № 1) в составе активов предприятия явление для российских предприятий не характерное, т.к. не соответствует условиям хозяйствования. Таким образом появление значительных средств по этой статье баланса может само по себе служить одним из признаков преднамеренности действий, приводящих к банкротству, т.к. эти средства, как правило, имеют низкую ликвидность и возвратность. В связи с этим учет такого явления как наличие долгосрочной дебиторской задолженности как признака преднамеренного банкротства следует проводить несколько иначе, чем двух указанных выше статей баланса.

Вывод активов по статье «Основные средства» происходит либо одновременно, что влечет за собой резкий единовременный скачок в темпах прироста показателя в сторону понижения, либо постепенно в течение длительного периода, что характеризуется относительно высоким (по абсолютной величине) отрицательным средним темпом прироста за исследуемый период.

Проведенный нами анализ существующих в настоящее время официальных методик выявления преднамеренных действий, приводящих к банкротству, показал их существенное несовершенство как с точки зрения выбранных для анализа показателей, так и с точки зрения критериев интерпретации полученных результатов. Проблема состоит в том, что на множестве различных сочетаний значений разнородных по своей природе показателей необходимо сделать альтернативный выбор (присутствуют либо отсутствуют признаки преднамеренного банкротства).

Более точный анализ финансовой ситуации на предприятии для определения преднамеренности действий, приводящих к банкротству может быть проведен без расширения информационной базы и значительного увеличения трудоемкости анализа за счет использования комплексного показателя преднамеренности $E_{\text{предн}}$.

В качестве показателей, характеризующих преднамеренность действий, приводящих к банкротству, выбраны следующие:

- динамика движения основных средств;
- динамика изменения долгосрочной дебиторской задолженности;
- динамика изменения краткосрочной дебиторской задолженности;
- динамика изменения коэффициента автономии.

В общем виде значение комплексного показателя преднамеренности может быть рассчитано по следующей формуле:

$$E_{\text{предн}} = K_{\text{о.ср.}} \cdot T_{\text{о.ср.}} + K_{\text{д.деб.з.}} \cdot T_{\text{д.деб.з.}} + K_{\text{кр.деб.з.}} \cdot T_{\text{кр.деб.з.}} + K_{\text{коэф.авт.}} \cdot \Delta A_{\text{коэф.авт.}}$$

где K – весомость (значимость) соответствующих финансовых показателей; T – среднеквартальные показатели относительного прироста финансовых показателей, $\Delta A_{\text{коэф. авт.}}$ – среднеквартальный показатель абсолютного прироста коэффициента автономии.

Определение коэффициентов значимости показателей динамики финансовых показателей может быть получено экспертным путем. В качестве приближенных значений этих коэффициентов с учетом значения того или иного показателя для оценки преднамеренности действий, приводящих к банкротству, можно использовать следующее их соотношение:

$$K_{\text{о.ср.}} : K_{\text{д. деб. з.}} : K_{\text{кр. деб. з.}} : K_{\text{коэф. авт.}} = -5 : 2 : 2 : -1.$$

Знак соответствующего коэффициента весомости определяется тенденцией изменения соответствующего финансового показателя при преднамеренности действий, приводящих к банкротству промышленного предприятия. Так в рассматриваемом случае объем основных средств должен снижаться, величина дебиторской задолженности увеличиваться, а коэффициент автономии уменьшаться.

Важно отметить, что при определении коэффициентов имеет значение именно соотношение показателей, а не их абсолютная величина, т.к. показатель $E_{\text{предн}}$ служит для сравнения его значений для различных промышленных предприятий с его нормативным значением. Для удобства расчетов и интерпретации полученных данных выберем следующие значения коэффициентов весомости (сохраняя принятое для них соотношение), нормированные к 100, что соответствует процентному соотношению значимости показателей:

$$K_{\text{о.ср.}} = -50; K_{\text{д. деб. з.}} = 20; K_{\text{кр. деб. з.}} = 20; K_{\text{коэф. авт.}} = -10.$$

Поскольку предлагаемая модель является эмпирической и получена на основе ограниченной практической информации, мы считаем целесообразным подразделить анализируемые объекты на три класса:

1. предприятия, для которых признаки преднамеренных действий, приводящих к банкротству отсутствуют (с высокой вероятностью);
2. предприятия, для которых сделать заключение о признаках преднамеренного банкротства только на основании предложенного коэффициента преднамеренности нельзя – дополнительно требуется более глубокий анализ документации предприятия, в частности, анализ сделок;
3. предприятия, для которых признаки преднамеренных действий, приводящих к банкротству усматриваются (их вероятность высока).

Наличие области значений $E_{\text{предн}}$, при которых нельзя сделать однозначного вывода о преднамеренности действий только на основании значения предложенного коэффициента призвано с высокой степенью вероятности гарантировать арбитражного управляющего от принятия необоснованного решения.

В качестве критериев для подразделения предприятий на указанные группы нами предлагаются следующие.

В качестве границы между 1-ой и 2-ой группами мы предлагаем использовать следующие значения показателей в формуле расчета $E_{\text{предн}}$:

$$T_{\text{о.ср.}} = -0,05; T_{\text{кр. деб. з.}} = 0,05; \Delta A_{\text{коэф. авт.}} = -0,05; T_{\text{д. деб. з.}} = 0,$$

что соответствует среднегодовым относительным темпам прироста основных средств -18,5 %, краткосрочной дебиторской задолженности 18,5 %, абсолютному среднегодовому приросту коэффициента автономии -20 %. Изменение темпов прироста долгосрочной дебиторской задолженности принято равным 0, что соответствует наиболее типичному случаю ее отсутствия. Подставляя указанные значения в уравнение для расчета комплексного показателя преднамеренности, получим пограничное значение $E_{\text{предн.}} = 4,00$. Следовательно, предприятия 1, 2, 5, 6, 7 табл. 3.8, имеющие значения $E_{\text{предн.}} \leq 4,00$ можно отнести к первой группе и сделать заключение об отсутствии на них признаков преднамеренности действий, приводящих к банкротству промышленного предприятия.

В качестве границы между 2-ой и 3-ей группами предлагается выбрать следующие значения показателей уравнения:

$T_{o.c.p.} = -0,125$; $T_{кр.деб.з.} = 0,125$; $\Delta A_{коэф.авт.} = -0,125$; $T_{д.деб.з.} = 0$,

что соответствует среднегодовым относительным темпам прироста основных средств - 47,5%, краткосрочной дебиторской задолженности 47,5%, абсолютному среднегодовому приросту коэффициента автономии - 50 %. Такой набор значений показателей соответствует значению $E_{предн.} = 10,00$. Т.о., ОАО «Удоха» (позиция № 4 в табл. 3.8), имеющее значение $4,00 \leq E_{предн.} \leq 10,00$, следует отнести к группе 2, т. е. к области неопределенности.

Предприятия № 8, 9 и 11 относятся к третьей группе ($E_{предн.} \geq 10,00$), т.е. группе предприятий с высокой вероятностью преднамеренных действий, приводящих к банкротству.

Еще одна причина низкой эффективности выявления преднамеренных действий в ходе процедуры банкротства - сложность определения признаков преднамеренности действий виновных в преступлении лиц как подпадающих под состав ст. 196 УК РФ, с одной стороны, и несогласованный характер действий арбитражных управляющих, прокуратуры и следственных органов в процессе доказывания этого состава преступления, с другой. Одним из важнейших факторов слабости такого взаимодействия является незаинтересованность арбитражных управляющих в возбуждении уголовных дел в сфере банкротства.

Вынесение арбитражным судом решения о признании должника банкротом констатирует сам факт банкротства, но не выявляет причины несостоятельности. Тем не менее, в ходе процедуры наблюдения предусмотрено выявление признаков преднамеренного банкротства, который должен провести временный управляющий.

Выявление временным управляющим признаков преднамеренного банкротства не является основанием для отказа в признании должника банкротом, однако может повлечь за собой негативные последствия для руководителя должника, его учредителей и участников, которые могут быть привлечены к субсидиарной имущественной ответственности и (или) дисквалификации.

До настоящего времени в перечне правил профессиональной деятельности арбитражного управляющего отсутствуют окончательно утвержденные правила проверки наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. По сегодняшний день действуют Временные правила, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 27.12.2004г. № 855 и предусматривающие выявление признаков преднамеренного банкротства лишь в случае возбуждения дела о банкротстве.

Подготовленное временным управляющим в ходе процедуры наблюдения заключение может служить лишь косвенным доказательством в суде по делу о преднамеренном банкротстве. На сегодняшний день силу доказательства имеют только экспертизы, проведенные специалистами УВД, однако таких специалистов на сегодняшний день явно не хватает.

Заключение временного управляющего о наличии признаков преднамеренного банкротства дополнительно осложняет дальнейшую работу арбитражных управляющих, что в сочетании с несовершенством применяемой в настоящее время методики по выявлению таких признаков приводит к незаинтересованности арбитражных управляющих в их выявлении. Зачастую даже в условиях, когда финансовые признаки вероятных преднамеренных действий ясно просматриваются, арбитражный управляющий делает заключение об их отсутствии.

Следует подчеркнуть, что такая ситуация имеет и объективную сторону. Поскольку, методы анализа финансового состояния (даже с учетом его динамики) не позволяют сделать вывод о преднамеренности действий заинтересованных лиц. Они позволяют только предположить их с определенной степенью вероятности. С точки зрения временного управляющего в условиях отсутствия надежного инструмента лучше сделать вывод об отсутствии признаков преднамеренного банкротства, чем выдвинуть необоснованное обвинение, сделав заключение об их наличии.

Предложенный комплексный показатель преднамеренности действий, приводящих к банкротству, может успешно использоваться в практике подготовки соответствующих заключений арбитражным управляющим при учете ограничений его применения в виде зоны неопределенности, где для отнесенных к ней предприятий требуется более глубокий анализ их хозяйственной деятельности.

Применение указанной методики придаст арбитражному управляющему больше уверенности, поскольку за ним признается право помимо выводов о наличии или отсутствии признаков преднамеренного банкротства делать заключение о невозможности принятия решения только на основании представленных данных. Сам факт, что зона решений о наличии преднамеренных действий не при-
мыкает непосредственно к зоне решений об их отсутствии, делает принимаемое арбитражным управляющим заключение более обоснованным.

-
1. Федеральный закон № 127-ФЗ от 26.10.2002. «О несостоятельности (банкротстве)».
 2. Андреев А.В. Кто защитит должника? // Арбитражный и гражданский процесс. 2005. № 1. С. 30-35.
 3. Гулый А.А. Некоторые проблемы квалификации преднамеренного банкротства // Юрист. 2005. № 6. С. 54-56.
 4. Крутиков Р.Н. Неправомерные действия при банкротстве: общие вопросы // Банковское право. 2005. № 3. С. 54-57.

V. УЧЕТНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Суворова С.П., Ханенко М.Е., Монашева Д.И.

ПРИНЦИПЫ И ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Орловский институт экономики и торговли

Стратегический управленческий учет является достаточно обширным направлением, и при использовании данной технологии встает проблема, каким образом можно применить стратегический управленческий учет на практике, каким образом можно связать стратегические цели с оперативными задачами. Следовательно, необходима некоторая технология для практического внедрения стратегического управленческого учета на предприятии.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что процесс организации и функционирования стратегического управленческого учета базируется на определенной организационно-методической основе, включающей множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определенную целостность единства.

Совокупность элементов, характеризующая организационно-методические основы стратегического управленческого учета, изображена на рисунке 1.



Рис. 1. Организационно-методическая основа стратегического управленческого учета

Целью организации стратегического управленческого учета является информационное обеспечение управленческих решений по достижению стратегических целей и задач предприятия, ориентированных не только на ближайшее, но и сравнительно отдаленное будущее.

Основными задачами организации стратегического управленческого учета можно считать:

- формирование особо важной, в том числе конфиденциальной стратегической информации для принятия конкретных управленческих решений менеджерами верхнего уровня управления предприятием;
- экономический анализ внешней и внутренней среды, в том числе стратегической позиции предприятия на рынке, дифференциации продукции предприятия, результативности деятельности центров ответственности;
- контроль степени достижения поставленных стратегических целей и задач предприятия;
- обеспечение взаимосвязи между стратегической и оперативной деятельностью предприятия и другие.

При решении задач стратегического управленческого учета выполняются как общие, так и специфические функции по следующим направлениям:

- а) организационно-управленческое;

- б) прогнозно-плановое;
- в) учетно-аналитическое;
- г) контрольно-регулирующее.

Поставленные цель, задачи и функции могут быть реализованы с использованием определенных научных подходов, принципов и методов, что составляет второй блок.

Научные подходы, применяемые при организации стратегического управленческого учета, могут быть общими и частными.

Общими научными подходами являются системный, комплексный и компьютерный.

Методологические положения системного подхода к изучению явлений, процессов включают: понятие системы как совокупности элементов (видов учета), находящихся в отношениях и связях между собой и образующих некую целостность; иерархия систем, т.е. их соподчиненность в отношениях между видами учета с потребностями пользователей в процессе управления; характер потоков информации, циркулирующих в этих системах.

Таким образом, учетная система в своем целевом единстве направлена на обеспечение заинтересованных пользователей информацией о процессах и результатах деятельности предприятия и включает информационные массивы, потоки, находящиеся в постоянном взаимодействии. Системный подход позволил нам при сохранении целостности учетной системы и соотношений при переходе в новые системы и подсистемы учетно-управленческого информационного контура, обосновать стратегический управленческий учет как подсистему управленческого учета на принципах системности учетно-контрольного, учетно-аналитического процессов.

Следует подчеркнуть, что целостность единства учетной системы не означает унифицированности учетных методик и процедур. Так как виды учета в системе изоморфны в своих взаимоотношениях, то и формируемые ими показатели также изоморфны. Однако эти изоморфные, формально разные данные необходимы для обеспечения эффективного процесса управления.

Комплексный подход означает, что в рамках промышленного предприятия стратегический управленческий учет рассматривается как часть финансово-производственной деятельности с комплексным использованием всех видов информации.

В составе общенаучных подходов мы выделили компьютерный подход, который связан с использованием современных компьютерных технологий при организации и функционировании стратегического управленческого учета. То есть, речь идет о техническом подходе к понятию учетная информация, и связан он с вводом, обработкой, хранением и выводом информации. В настоящее время имеется широкий спектр программных продуктов, что предоставляет предприятию выбор в их применении в зависимости от поставленных целей и задач перед стратегическим управленческим учетом.

К частным подходам организации и функционирования стратегического управленческого учета на предприятии можно отнести:

- интеграционный, обеспечивающий информационные взаимосвязи как по вертикали, так и по горизонтали;
- ситуационный, позволяющий концентрировать внимание на конкретные учетно-хозяйственные ситуации;
- динамичный, рассматривающий стратегический управленческий учет в диалектическом развитии, причинно-следственных связей и соподчиненности;
- специальный, включающий в себя разработку методики организации стратегического управленческого учета с учетом специфики предприятия, отрасли, а также функционирования на предприятии системы управленческого учета.

Научные подходы взаимосвязаны с научными принципами, которые, по нашему мнению, при организации подсистемы стратегического управленческого учета можно объединить в две группы: принципы организации стратегического управленческого учета; принципы функционирования и со-

вершенствования стратегического управленческого учета. Характеристика принципов первой группы в системном виде, представлена в таблице 1.

Таблица 1
Принципы организации подсистемы стратегического управленческого учета

Принципы	Содержание принципа
Обусловленности функций стратегического управленческого учета стратегическим целям предприятия	Функции стратегического управленческого учета формируются и изменяются не произвольно, а в соответствии с потребностями разработки и контролем за достижением предприятием своих стратегических целей и задач
Оптимальности соотношения функций стратегического управленческого учета	Определяет пропорции между функциями, направленными на организацию подсистемы стратегического управленческого учета и функциями функционирования стратегического управленческого учета
Экономичности	Предполагает наиболее эффективную и экономичную организацию стратегического управленческого учета, снижение доли затрат на подсистему стратегического управленческого учета в общих затратах на единицу выпускаемой продукции, повышение эффективности производства
Прогрессивности	Соответствие стратегического управленческого учета передовым зарубежным и отечественным аналогам
Оптимальности	Многовариантная проработка схемы организации подсистемы стратегического управленческого учета и выбор наиболее рациональной схемы для конкретных условий предприятия
Согласованности	Взаимодействия между центрами ответственности, с системой управления предприятием как по горизонтали, так и по вертикали, которые должны быть согласованы со стратегическими целями и задачами предприятия и синхронизированы во времени
Прозрачности	Подсистема стратегического управленческого учета должна обладать концептуальным единством, содержать единую доступную терминологию, деятельность центров ответственности должна строиться на единых «несущих конструкциях» (принципах, методах, функциях)

Управленческий учет объединяет методы многих дисциплин: оперативного, статистического, бухгалтерского учета; экономического анализа; стратегического и оперативного управления и планирования и др. Современная система учета базируется на тенденции к аналитическому разложению информации, при одновременной тенденции к ее синтетическому сложению, то есть дифференциации, таким образом, по мере развития общества учет усложняется. Поэтому в соответствии с принципом специализации учетной информации на обслуживание конкретных целевых установок развития бизнеса, с дифференциацией на конкретного пользователя и на конкретный пространственно-временной аспект необходима интеграция учетно-методических ресурсов.

В методах стратегического управленческого учета взаимосвязаны две важнейшие стороны - познавательная и деятельная. Способы, приемы и практические действия методов стратегического управленческого учета позволяют обеспечивать руководителей предприятия обобщенной, достоверной информацией, необходимой для принятия правильных управленческих решений, направленных на достижение стратегических целей и задач предприятия. Вариантность применяемых методов стратегического управленческого учета, а также моделирования, прогнозирования и экономико-математических методов зависит от решаемых управленческих задач.

Стратегический управленческий учет как инструмент достижения успеха в бизнесе имеет своей целью обеспечение возможно более гибкого применения методов сбора и обобщения информации о затратах и результатах на основе общей стратегии развития предприятия. О правильности методов следует судить в свете их влияния на успех деятельности предприятия, достижения поставленных целей.

Получение качественных сдвигов и получение значительных результатов осуществимо лишь в условиях создания и широкого использования единой информационной базы и традиционных методов совершенствования учетно-контрольного механизма, хорошо зарекомендовавших себя многолетней практикой.

При исследовании методов стратегического управленческого учета нами были учтены особенности адаптации предприятиями зарубежного опыта, в частности использование метода прогнозно-сбалансированных показателей, метода экономической добавленной стоимости и метода учета затрат по центрам ответственности.

Третий блок организационно-методической основы состоит из информационного обеспечения стратегического управленческого учета. Взаимодействие первых двух блоков организационно-методических основ стратегического управленческого учета невозможно без их информационного обеспечения.

Стратегический управленческий учет направлен на отражение процессов производственно-хозяйственной деятельности как в историческом (на основе сложившихся показателей), так и в перспективном (на основе прогноза) плане. Место и роль информационного обеспечения управленческой деятельности следует определить как основную цель и один из методов управленческого учета.

Недостаток информации, ее недостаточное качество значительно ухудшают возможности эффективного управления деятельностью предприятия. В современных условиях хозяйствования это может привести к значительным потерям, утрате конкурентной способности производимой продукции, задержкам с ее продажей, затовариванию складов, несвоевременности расчетов и платежей, сокращению обеспеченности оборотными средствами, сокращению спроса. Управленческая информация должна обеспечивать не только высокий уровень предпринимательской деятельности предприятия, но и эффективный контроль и управление затратами и результатами отдельных операций и процессов.

В отечественной и зарубежной научной литературе достаточно точно отражены классификационные признаки информации, в том числе по содержанию (одноцелевая, многоцелевая), по возможности закрепления и хранения, по степени готовности для использования, по степени важности, по полноте, по характеру, по степени надежности и целый ряд других признаков.

К информации стратегического управленческого учета предъявляется ряд специфических требований, отличных от требований к информации для финансового учета, к бухгалтерской информации для внешних пользователей. Так информация стратегического управленческого учета должна отвечать требованиям:

- целенаправленности, т.е. используемая информация должна быть направлена на решение конкретных задач управления. Учетные данные на всякий случай неприемлемы, поскольку засоряют информационное поле для принятия решений ненужной информацией, мешают отделить зерна от плевел в сложных задачах менеджмента;
- оперативности, т.е. должна формироваться по принципу «чем быстрее, тем лучше». Минимальный срок бухгалтерской отчетности в один месяц для большинства управленческих задач неприемлем. Если есть выбор между точностью и быстротой получения данных для управления, менеджер, как правило, предпочтет второе;
- достаточности. Информация управленческого учета не должна быть излишней, но объем содержащихся данных должен быть вполне достаточным для принятия соответствующих решений.
- адресности. Это означает, что информация стратегического управленческого учета должна быть ориентирована на конкретного потребителя - менеджера и решаемые им задачи. Адресность должна учитывать уровень служебной иерархии должностных лиц в аппарате управления организацией;
- гибкости, т.е. приспособленной к возможностям изменений в бизнесе. Рыночную экономику отличает динамизм развития, неопределенность многих хозяйственных ситуаций, их многовариантность. Соответственно система управленческого учета, в отличие от бухгалтерского финансового учета не должна быть стабильной, неизменной в течение многих лет. Наоборот, ее следует подвергать постоянному обновлению, совершенствованию и развитию по форме, масштабам и содержанию;

- экономичности в получении и использовании. Любая информация стоит денег и времени на формирование, передачу и потребление, поэтому данные стратегического управленческого учета должны быть ограничены возможностями их использования, степенью полезности для принятия управленческих решений;

- защищенности от несанкционированного доступа и конфиденциальности, данное требование призвано обеспечить безопасность функционирования и развития бизнеса организации.

При соблюдении рассмотренных принципов и требований стратегический управленческий учет может стать «языком общения» на предприятии. Система стратегического управленческого учета должна представлять финансовую информацию в наиболее пригодной и легко воспринимаемой форме, понятной как финансовым, так и нефинансовым менеджерам, если это необходимо. Если таким образом будет закрыта коммуникационная брешь между бухгалтерами и нефинансовыми менеджерами, то это поможет принимать наиболее оптимальные для предприятия стратегические решения. Следовательно, развитие стратегического управленческого учета должно осуществляться в рамках системной учетной теории и ее приложений к процессам повышения информативности и полезности учетных данных для менеджеров и других пользователей, а также на идеях гармонизации различных видов учета. Таким образом, учет для целей управления на базе современной науки превращается в экономическую политику предприятия.

Парушина Н.В., Амелина Е.С.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АУДИТА

Орловский государственный институт экономики и торговли

В условиях современного развития и интеграции российской экономики в мировую экономическую систему актуальным является вопрос о необходимости перехода на международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) и международные стандарты аудита (далее МСА). Актуальность данной проблемы связана со следующим обстоятельством.

Многие европейские страны в настоящее время осуществляют реформы в целях перевода национальной системы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности на МСФО, поскольку использование международных стандартов повышает степень доверия со стороны других стран и пользователей отчетности, а также позволяет различным фирмам и крупным компаниям принимать активное участие в мировом экономическом процессе.

Несмотря на то, что в нашей стране за последнее десятилетие проводились различные мероприятия по реформированию систем бухгалтерского учета и аудита в целях их сближения с международными стандартами, следует все же отметить, что многие задачи остались нерешенными.

Реформирование бухгалтерского учета в Российской Федерации, представляло собой длительный процесс, начавшийся в 90-е гг. прошлого столетия и продолжающийся в настоящее время. Анализируя этапы реформирования, можно сделать вывод о том, что данный процесс привел к действенным результатам, и за указанный период были сделаны конструктивные шаги в развитии бухгалтерского учета. Тем не менее, в условиях интенсивного экономического развития, появилась необходимость в новых правилах и способах ведения учета, которые бы соответствовали мировому масштабу. В связи с этим целесообразно рассмотреть проблемы и особенности, связанные с переходом отечественного бухгалтерского учета и отчетности на МСФО.

Сущность одной из основных проблем, по нашему мнению, заключается в следующем. До недавнего времени только крупные российские организации, имеющие дело с иностранными партнерами составляли бухгалтерскую отчетность в соответствии с МСФО. Доля небольших организаций, руководствующихся международными принципами, была небольшой, поскольку руководители и собственники не видели необходимости в такой сложной процедуре.

Кроме того, препятствие внедрения МСФО в российскую практику ведения бухгалтерского учета состоит в том, что организации обязаны составлять отчетность как по требованиям МСФО, так и согласно нормам, установленным отечественными положениями по бухгалтерскому учету, то есть в государственные органы представляется два комплекта отчетности. Очевидно, что подобная ситуация связана с многочисленными затратами, поэтому большинство организаций не в состоянии осуществить подобный процесс.

Нерешенность проблем в области составления и представления отчетности дополняется особенностями нормативного регулирования бухгалтерского учета в нашей стране. На проблеме нормативного регулирования, как одной из наиболее значимых, следует остановиться подробнее. До сих пор в Российской Федерации отсутствует какой-либо нормативный документ, предписывающий обязательное применение МСФО для всех организаций. Что касается отечественных правил ведения бухгалтерского учета, то они лишь в некоторых аспектах основаны на требованиях международных стандартов. Тем не менее, Положения по ведению бухгалтерского учета (далее ПБУ) в большей степени учитывают национальные особенности учетной практики, сложившиеся в стране. Кроме того, процесс разработки национальных стандартов с учетом требований МСФО затрудняется в силу воздействия фактора времени. МСФО изменяются достаточно быстро, и Положения по ведению бухгалтерского учета не всегда в состоянии также быстро и качественно реагировать на подобные изменения.

Однако, несмотря на комплекс проблем, и сложностей, связанных с современным развитием учета и аудита, применение и адаптация российского бухгалтерского учета и отчетности на МСФО имеет безусловные преимущества, которые могут быть рассмотрены как в масштабе всей страны, так и для конкретной организации. Преимущества перехода российского бухгалтерского учета и отчетности на МСФО представлены на рисунке 1



Рис. 1. Преимущества перехода бухгалтерского учета и отчетности на международные стандарты

Современное реформирование отечественного бухгалтерского учета и переход на МСФО имеет явные преимущества, связанные с привлечением дополнительного иностранного капитала в российскую экономику; уменьшением риска мошенничества и ошибок и увеличения вероятности их обнаружения со стороны контролирующих органов.

Помимо преимуществ перехода отечественной системы бухгалтерского учета на международные стандарты, следует обозначить также факторы, способствующие или препятствующие данному процессу. Перечень таких факторов представлен в таблице 1.

Таблица 1.
Факторы, оказывающие влияние на процесс адаптации бухгалтерского учета к МСФО

Признак	Факторы, стимулирующие адаптацию отечественного бухгалтерского учета к МСФО	Факторы, препятствующие адаптации бухгалтерского учета в России к МСФО
1	2	3
Нормативное регулирование	Осуществляется регламентация методологии ведения учета в согласно требованиям МСФО	ПБУ не в состоянии быстро реагировать на изменения, происходящие в МСФО
Участие иностранного капитала в отечественных организациях	Тенденции к росту иностранных инвестиций в отечественные предприятия, рост числа транснациональных компаний	Неустойчивость российской экономики переходного периода, кризисы, вызывающие отток иностранных инвестиций из страны
Пользователи финансовой отчетности отечественных организаций	Наличие и значимость крупных организаций, ориентирующих финансовую отчетность на различных пользователей	Большинство организаций, ориентируют финансовую отчетность на потребности налоговых служб и не заинтересованы в иных пользователях.
Корпоративное развитие	Наличие крупных корпораций, доминирующих в своих отраслях, отвечающих международным стандартам и включаемых в международные рейтинги.	Малое число корпораций мирового класса, неустойчивая структура собственности, низкий уровень информационной прозрачности финансовой отчетности.

Таким образом, процесс перехода на МСФО содержит множество противоречий, вызванных различными проблемами, связанными с особенностями российской экономики и нормативно-правового регулирования. Тем не менее, данный процесс необходим для эффективного функционирования экономической системы. В связи с этим возникает еще один, по нашему мнению значимый вопрос: каким образом следует осуществлять процесс перехода бухгалтерского учета на МСФО.

В целом можно выделить следующие способы перехода на МСФО. Первый рассчитан на развитые экономические страны, у которых уже имеются собственные и проверенные финансовые законы. Задача в данном случае сводится к приведению своих национальных стандартов в соответствие с международными требованиями. Второй способ наиболее приемлем для стран с переходной экономикой, у которых нет потенциала для развития собственных стандартов учета. И третий способ предполагает разработку собственных стандартов учета. От того, какой из рассмотренных способов перехода на МСФО будет избран в нашей стране, зависит дальнейшее успешное функционирование отечественного бухгалтерского учета, его сближение с МСФО, а также его признание со стороны иностранных партнеров.

Проблема реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, по нашему мнению не может быть рассмотрена отдельно от проблемы, касающейся перехода российского аудита на международные стандарты (МСА), поэтому данные вопросы целесообразно рассматривать в их взаимосвязи.

Каким же образом процесс реформирования бухгалтерского учета оказал влияние на изменения, происходящие в российской аудиторской практике? Какие особенности перехода на МСА характерны для нашей страны? С какими трудностями сталкиваются отечественные экономисты при решении этой проблемы? Для ответа на эти и многие другие вопросы необходимо полное понимание сущности МСА и особенностей их применения в Российской Федерации.

С точки зрения понимания МСА – международные стандарты аудита, выпускаемые Международной Федерацией бухгалтеров и предназначенные для применения при аудите финансовой отчетности, а также при аудите иной информации и предоставлении сопутствующих аудиту услуг. МСА

целесообразно применять только к существенным аспектам, в остальных случаях допускается использование национальных стандартов.

В целях регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации широко используются как международные, так и национальные стандарты аудиторской деятельности. В настоящее время большинство национальных правил (стандартов) аудиторской деятельности (далее ПСАД), разрабатываются с учетом требований МСА. На основе сравнения ПСАД и МСА российские стандарты можно разделить на следующие группы:

- правила (стандарты) которые практически полностью совпадают по своему содержанию с МСА (являются аналогом МСА);
- правила (стандарты), которые имеют существенные отличия в содержании по сравнению с МСА – аналогом;
- правила (стандарты), не имеющие аналога.

При разработке отечественных стандартов аудиторской деятельности, их адаптации к МСА, отечественные экономисты сталкиваются с различными препятствиями. Поскольку данный вопрос заслуживает особого внимания, то на его исследовании целесообразно остановиться более подробно.

Важнейшей проблемой перехода на МСА, в первую очередь, является проблема нормативного регулирования. К сожалению, в российском законодательстве МСА не привязаны к системе правового регулирования. Формально данные стандарты не только не имеют какой-либо юридической силы, но даже и не обозначены в законодательстве. Сегодня существование МСА создает в России своего рода двойную систему стандартов: с одной стороны, государство прямо не требует, чтобы соблюдались положения МСА, при этом выдвигая требования в виде национальных стандартов, разработанных на их основе; с другой стороны, объективно складывающаяся ситуация на рынке такова, что аудиторские организации, которые в большинстве своем не способны обеспечить качество и содержание работ в соответствии с МСА, утрачивают какие-либо шансы на участие в конкурентной борьбе за потребителей аудиторских услуг.

Кроме того, целесообразно уделить внимание следующему обстоятельству. Система МСА обновляется достаточно быстро, а последнее обновление МСА относится к 2005 г., и связано с появлением новой версии, и теперь МСА насчитывают 47 стандартов. Главный вопрос в этом случае сводится к следующему: в состоянии ли система нормативного регулирования аудита в ближайшие сроки пересмотреть ранее действовавшие стандарты и разработать новые, учитывающие последние изменения МСА. Тот факт, что темп принятия ПСАД по оценкам специалистов составляет примерно 5-8 стандартов в год свидетельствует об обратном. Если продолжать разработку стандартов подобными темпами, то в перспективе – значительное отставание от международного законодательства.

Таким образом, перед отечественным аудитом встала дилемма: или продолжать разработку федеральных стандартов, ориентируясь на версию МСА 2001 г., или в очередной раз заново начать строительство системы федеральных стандартов. Был принят последний вариант, однако ясная программа его реализации пока отсутствует. Препятствуют решению данной проблемы и разногласия, возникающие по вопросам регулирования аудиторской деятельности среди лиц, принимающих непосредственное участие в разработке стандартов и проектов. Эти вопросы связаны с отменой лицензирования аудиторской деятельности, а также с внедрением нового проекта закона «Об аудиторской деятельности»

Все указанные факторы являются серьезным препятствием реформирования системы отечественного аудита в целях ее сближения с международными стандартами. Тем не менее, переход на МСА имеет значительные преимущества для российских аудиторских фирм. Прежде всего, среди таких преимуществ, следует отметить способность аудиторских фирм сотрудничать не только с крупными российскими организациями, составляющими отчетность по МСФО, но также и с иностранными представителями, функционирующими на территории Российской Федерации. Важно отметить также повышение качества и доверия к фирмам, осуществляющим аудит в соответствии с МСА. Следовательно,

создание условий, способствующих адаптации отечественного аудита к МСА приведет к развитию аудита, повышению престижа аудиторской профессии, повышению доверия к российской экономике в целом.

Таким образом, рассмотрены основные особенности, связанные с реформированием системы отечественного бухгалтерского учета и аудита в целях их сближения с международными стандартами. Поскольку процесс развития бухгалтерского учета непосредственно связан с развитием аудиторской деятельности, то целесообразно проанализировать общие проблемы, с которыми сталкиваются российские экономисты, а также определить наиболее оптимальный вариант решения данных проблем. Сравнительная характеристика процесса реформирования бухгалтерского учета и аудита представлена в таблице 2.

Таблица 2.

Сравнительная характеристика процесса реформирования бухгалтерского учета и аудита

Основные проблемы процесса реформирования		Пути решения проблемы
Бухгалтерский учет	Аудиторская деятельность	
1	2	3
1. Проблема нормативного регулирования		
1.1 Нормативно-законодательная база		
Разработка системы стандартов, учитывающих требования международного законодательства.	Разработка системы стандартов, учитывающих последние изменения международного законодательства	Создание эффективной нормативно-правовой базы, учитывающий все потребности современной рыночной экономики и способной быстро и качественно реагировать на изменения международного законодательства
1.2 Проблема разработки стандартов		
Небольшое число специалистов в области международного законодательства по бухгалтерскому учету	Небольшое число специалистов в области международного учета и аудиторской деятельности	Решение образовательного вопроса – подготовка квалифицированных кадров, имеющих знания и опыт в области российского и международного учета и аудита
2. Проблема обеспечения процесса разработки стандартов		
Небольшое количество бухгалтерских компьютерных программ, позволяющих вести учет и составлять отчетность по МСФО	Искажение сущности стандарта вследствие неправильного или нерационального перевода с иностранного языка	Техническое и финансовое обеспечение процесса: реформирование, создание языковой базы, которая позволит переводить стандарты с наименьшими искажениями
3. Проблема применения и адаптации		
Отсутствие большого числа специалистов, способных вести учет по МСФО. Применение МСФО только крупными организациями	Непонимание сущности и основных положений МСА, небольшое число специалистов, способных проводить аудит отчетности, составленной по МСФО	Необходимо материальное стимулирование работников, имеющих знания в области международного законодательства, стимулирование организаций, которые будут составлять отчетность по МСФО;

Как показало проведенное исследование, развитие аудита связано с развитием бухгалтерского учета, поэтому проблемы реформирования бухгалтерского учета также схожи с проблемами реформирования аудита, отличаются лишь отдельными аспектами, а сущность проблем остается неизменной.

Несмотря на то, что за последние годы в нашей стране проведены различные мероприятия, принят ряд законов и нормативных актов, решение вопроса перехода на международные стандарты еще далеко от заключительной стадии. Проблема нормативного регулирования достаточно остро возникает при реформировании бухгалтерского учета и аудита. В области бухгалтерского учета пока неизвестно, какой из возможных способов перехода на МСФО избрать, а в области аудита уже принято решение – о разработке новых, то есть полном изменении действующих стандартов с целью их приведения в соответствие с новой версией МСА. Несмотря на данные различия, сущность поставленных задач неизменна – устранить препятствия в стандартизации бухгалтерского учета и аудиторской деятельности на уровне законодательства.

Данное затруднение может быть устранено только посредством принятия программ, реализация которых позволит эффективно и качественно адаптировать российские стандарты к требованиям международного законодательства. При этом следует учитывать интересы как крупнейших российских фирм, так и небольших организаций.

В процессе реализации рассмотренных мероприятий следует учитывать преимущества международных стандартов перед отечественными ПБУ. МСФО составляются опытными специалистами, обладающими значительными знаниями и практическим опытом в сфере бухгалтерского учета и международного законодательства. Посредством МСФО формируется достаточно объемный комплекс информации, являющийся доступным для большинства пользователей бухгалтерской отчетности. Бухгалтерская отчетность, составленная по всем правилам и требованиям международных стандартов, в свою очередь выступает информационной базой для осуществления комплексного анализа хозяйственной деятельности.

Таким образом, одной из основных задач современной экономической системы целесообразно считать решение вопроса перехода бухгалтерского учета и аудита на международные стандарты финансовой отчетности. Для этого необходимо создать такие условия перехода на международные стандарты, которые бы удовлетворяли всех – и крупных, и небольших производителей товаров и услуг. Хотя на первый взгляд решить поставленные вопросы кажется затруднительным, тем не менее, ресурсы и потенциал нашей страны позволяет преодолеть предстоящие трудности в сравнительно короткие сроки. Поскольку интерес к России со стороны западных партнеров все сильнее возрастает, а одна из целей внешней политики состоит в том, чтобы интегрировать российскую экономику в мировую экономическую систему, в этих условиях переход на МСФО и МСА будет являться залогом успешного выполнения задач, поставленных перед страной.

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 7.08.2001 №119-ФЗ (в редакции от 02.02.2006 № 19-ФЗ)
2. Подольский В.И., Савин А.А., Сотникова Л.В. Стандарты аудиторской деятельности: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 286 с.
3. Баранов П.П., Щеглова Л.П. Проблемы и противоречия процессов формирования и развития бухгалтерского учета // Аудитор. 2006. № 2. С. 13-16.
4. Панкова С.В., Панкова Н.И. Реформирование системы федеральных стандартов аудиторской деятельности и их сближения с международными стандартами аудита // Аудиторские ведомости. 2007.-№ 7. С. 17-26.
5. Шеремет А.Д. Реформирование бухгалтерского учета и аудита в соответствии с международными стандартами // Аудиторские ведомости. 2006. № 8. С. 3-10.

Щекотихина Н.И.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Искусство управления денежными средствами состоит в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую их сумму, которая нужна для текущей оперативной деятельности. Это по сути дела страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков. Сумма денежных средств должна быть необходимой для осуществления всех первоочередных платежей.

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связан-

ные, во-первых, с инфляцией и обесцениванием денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода.

Для того чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на предприятии, следует выделить и проанализировать все направления поступления (притока) денежных средств, а также их выбытия (оттока). Наглядно это можно представить на рисунке 1 (стрелки, направленные внутрь, показывают притоки денежных средств, наружу – оттоки).

Основная цель анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств и в определении источников их поступления и направлений расходования для контроля над текущей платежеспособностью предприятия.

Основным документом для анализа денежных потоков является отчет о движении денежных средств. С помощью анализа формы №4 выявляют источники и направления использования денежных средств, изменение оборотного капитала предприятия, причины, вызвавшие эти изменения, а также изменение состава средств и капитала, источники финансирования различных активов и другую информацию.

Анализ денежных средств может проводиться двумя методами – прямым и косвенным.

Прямой метод расчета показателей денежного потока состоит в группировке и анализе данных бухгалтерского учета, отражающих движение средств в разрезе трех сфер деятельности. Согласно этому методу в отчете раскрываются абсолютные суммы поступления и расходования денежных средств.



Рис. 1. Денежные потоки

Косвенный метод заключается в перегруппировке данных баланса. При использовании этого метода чистая прибыль или убыток корректируются на сумму операций неденежного характера, операций, связанных с выбытием долгосрочных активов, на величину изменения оборотных активов или текущих пассивов. Косвенный метод позволяет перейти от величины полученного финансового результата к показателю чистого денежного потока (общего изменения денежных средств за период).

Достоинство использования прямого метода состоит в том, что он позволяет оценить общие суммы прихода и ухода денежных средств предприятия, увидеть те статьи, которые формируют их наибольший приток и отток в разрезе трех рассмотренных видов деятельности.

Схема анализа движения денежных средств рассмотрена на примере предприятия молочной промышленности прямым методом и показана в таблице 1. Показатели берем из Отчета о движении денежных средств. Для того чтобы устранить влияние инфляции, необходимо осуществить пересчет фактических данных за 2006 г. в сопоставимые с учетом индекса инфляции 111,5 %.

Чистые денежные средства от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности исчисляются как разность между поступлениями и направлениями денежных средств. Иначе их называют чистым денежным потоком, который может быть как положительным, так и отрицательным. В анализе положительное значение чистого денежного потока свидетельствует о наращении денежных средств, или их притоке, отрицательное – об их оттоке. Дополнительный анализ абсолютных и относительных (структурных) показателей движения денежных средств позволяет наглядно оценить динамику изменения сумм, выявить положительные и отрицательные тенденции в источниках получения и расходования денежных средств. Из таблицы 1 видно, что приток денежных средств в 2005 г. в результате текущей деятельности предприятия ЗАО «Молочные продукты» составил 4700 тыс. руб. Эта величина характеризует положительный чистый денежный поток от текущей деятельности. При этом сумма поступлений в рамках рассматриваемого вида деятельности – 30069 тыс. руб., из них средства, полученные от покупателей и заказчиков, составили 28811 тыс. руб., т. е. 95,8 % общей суммы поступления денежных средств от текущей деятельности. Соответственно, 4,2 % поступлений носили случайный характер.

Сумма направленных денежных средств в рамках текущей деятельности в 2005 г. составила 25369 тыс. руб.

Таблица 1.
Движение денежных средств ЗАО «Молочные продукты» за 2005 – 2006 г.г. (прямой метод)

Показатели	Код строки формы №4	2005 в фактических ценах		2006 в сопоставимых ценах		Отклонения (+;-)	
		сумма, тыс. руб.	удел. вес, %	сумма, тыс. руб.	удел. вес, %	по сумме	по уд. весу
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Текущая деятельность							
1.1 Поступило денежных средств:		30069	100	41864	100	11795	-
- средства, полученные от покупателей, заказчиков;	020	28811	95,8	41002	97,9	12191	2,1
- прочие доходы.	030	1258	4,2	862	2,1	-396	-2,1
1.2 Направлено денежных средств:		25369	100	49013	100	23644	-
- на оплату товаров, работ, услуг;	050	18446	72,7	42048	85,8	23602	13,1
- на оплату труда;	060	355	1,4	245	0,48	-110	-0,9
- на выплату дивидендов, процентов;	070	2345	9,2	1241	2,5	-1104	-6,7
- на расчеты по налогам и сборам;	080	444	1,8	692	1,4	248	-0,4
- на прочие расходы.	090	3779	14,9	4787	9,8	1008	-5,1
1.3 Итого приток (отток) денежных средств	100	4700	-	-7149	-	-11849	-
2. Финансовая деятельность							
2.1 Поступило денежных средств:		6850	100	22422	100	15572	-
- от эмиссии акций и иных долевых бумаг;	210	-	-	-	-	-	-
- от займов и кредитов, предос-							

тавленных другими организациями;	220	6850	100	22422	100	15572	-
2.2 Направлено денежных средств:		12358	100	15064	100	2706	-
- погашение займов и кредитов;							
- погашение обязательств по финансовой аренде.	230	12358	100	15064	100	2706	-
2.3 Итого приток (отток) денежных средств	240	-	-	-	-	-	-
		-5508	-	7358	-	12866	-
Всего изменений денежных средств		-808	-	209	-	1017	-

Наибольшие суммы направлений были связаны:

- с перечислением средств поставщикам в размере 18446 тыс. руб. или 72,7 % общей суммы поступлений;

- с выплатой дивидендов, процентов, что составило 2345 или 9,2 %;

- с прочими расходами, которые составили 3779 тыс. руб. или 14,9 %.

Денежные средства, направленные на оплату труда (355 тыс. руб.) и на расчеты по налогам и сборам (444 тыс. руб.), составили незначительную часть (1,4 % и 1,8 % соответственно).

В 2006 г. наблюдался отток денежных средств в результате текущей деятельности. Он составил 7149 тыс. руб. Сумма поступлений по данному виду деятельности увеличилась по сравнению с 2005 г. на 11795 тыс. руб., а сумма направлений – на 23644 тыс. руб.

Значительно изменилась структура поступления и направления денежных средств по сравнению с прошлым годом. Так, доля поступлений от покупателей увеличилась на 2,1%. Среди направлений денежных средств на 13,1 % увеличилась оплата товаров, работ, услуг, а по всем остальным показателям их доля снизилась (оплата труда – на 0,9 %, выплата дивидендов, процентов – на 6,7%, налоговые отчисления – на 0,4 %, прочие расходы – на 5,1 %).

В 2005 г. и 2006 г. ЗАО «Молочные продукты» не вело инвестиционную деятельность.

Финансовая деятельность предприятия в 2005 г. характеризовалась оттоком денежных средств в размере 5508 тыс. руб. Отрицательный денежный поток сформировался из-за значительного превышения суммы направлений на погашение займов и кредитов (12358 тыс. руб.) над поступившей суммой займов и кредитов (6850 тыс. руб.).

В 2006 г. наблюдалась противоположная ситуация: поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями (22422 тыс. руб.), значительно превысили сумму погашенных кредитов (15064 тыс. руб.), что способствовало формированию положительного денежного потока от финансовой деятельности или притока денежных средств, который составил 7358 тыс. руб.

В рамках финансовой деятельности в отчетном году по сравнению с предыдущим годом наблюдалось увеличение как по поступлению денежных средств на 15572 тыс. руб., так и по расходованию – на 2706 тыс. руб.

Изменение денежных средств по всем трем видам деятельности в 2005 г. составило 4700–5508 = -808 тыс. руб., т.е. 2005 г. характеризовался оттоком денежных средств. В 2006 г. данная величина составила 7358–7149 = 209 тыс. руб. Это говорит о том, что в отчетном году был приток денежных средств.

Таким образом, данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в 2005 г. предприятие получило недостаточно денежных средств, чтобы покрыть текущие выплаты. Расходование денежных средств осуществлялось с привлечением остатков в кассе и на расчетном счете организации. В 2006 г., в результате притока денежных средств за счет финансовой деятельности, полученных денежных средств было достаточно для обеспечения текущих платежей предприятия.

Недостатком прямого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи изменения денежных средств на предприятии и полученного финансового результата. С этой целью проводится анализ

движения денежных средств косвенным методом с привлечением информации не только форм бухгалтерской отчетности, но и Главной книги, а также данных текущего бухгалтерского учета. Косвенный метод, без детализации в какие денежные средства воплощена нераспределенная прибыль, и какие факторы обусловили отличие величины прибыли от суммы притока денежных средств за анализируемый период, можно применить и по данным бухгалтерского баланса. При этом используется следующая его модель:

$$Ba + Z + Dz + Kf + Dc + Ap = Kr + Do + Kk + Kz + Pp, \quad (1)$$

где Ba – внеоборотные активы (стр.190). Здесь и далее указываются строки баланса;
 Z – запасы (стр.210+220);

Dz – дебиторская задолженность (стр.230+стр.240);
 Kf – краткосрочные финансовые вложения (стр.250);
 Dc – денежные средства (стр.260);
 Ap – прочие оборотные активы (стр.270);
 Kr – капитал и резервы (стр.490);
 Do – долгосрочные обязательства (стр.590);
 Kk – краткосрочные кредиты и займы (стр.610);
 Kz – кредиторская задолженность (стр.620);
 Pp – прочие пассивы (стр.630+стр.640+стр.650+стр.660).

Денежные средства, исходя из балансовой модели, равны:

$$Dc = (Kr + Do + Kk + Kz + Pp) - (Ba + Z + Dz + Kf + Ap) \quad (2)$$

Изменение остатка денежных средств за анализируемый период может быть выражено следующим образом:

$$\Delta Dc = (\Delta Kr + \Delta Do + \Delta Kk + \Delta Kz + \Delta Pp) - (\Delta Ba + \Delta Z + \Delta Dz + \Delta Kf + \Delta Ap) \quad (3)$$

Рассмотрим косвенный метод по данным предприятия ЗАО «Молочные продукты» (таблица 2).

Таблица 2.

Изменение стоимости имущества и источников его формирования предприятия ЗАО «Молочные продукты» за 2005-2006 гг. (косвенный метод) (тыс. руб.)

Группы статей баланса	2005			2006			Изменение по сравнению с прошлым годом
	На начало года	На конец года	Изменение (+;-)	На начало года	На конец года	Изменение (+;-)	
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
Ba	2644	4210	1566	4210	7728	3518	1952
Z	5407	9524	4117	9524	11481	1957	-2160
Dz	6772	4010	-2762	4010	849	-3161	-399
Kf	-	-	-	-	-	-	-
Dc	897	89	-808	89	321	232	1040
Ap	-	-	-	-	5303	5303	5303
Итого	15720	17833	2113	17833	25682	7849	5737
Пассив							
Kr	138	-360	-498	-360	14	374	872
Do	-	-	-	-	-	-	-
Kk	12000	9000	-3000	9000	15900	6900	9900
Kz	3582	9192	5610	9192	9768	576	-5034
Pp	-	-	-	-	-	-	-
Итого	15720	17833	2113	17833	25682	7849	5737

Данные таблицы 2 показывают, что как в 2005 г., так и в 2006 г. имеются отклонения групп актива и пассива баланса по сравнению с их начальными остатками, что сказалось затем и на изменении остатка денежных средств.

Определим изменение остатка денежных средств за счет изменений групп актива и пассива (по формуле 3):

$$2005: \Delta Dc = (-498 - 3000 + 5610) - (1566 + 4117 - 2762) = -808 \text{ тыс. руб.}$$

$$2006: \Delta Дс = (374 + 6900 + 576) - (3518 + 1957 - 3161 + 5303) = 232 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение 2006 г. по сравнению с 2005 г.:

$$\Delta Дс = (872 + 9900 - 5034) - (1952 - 2160 - 399 + 5303) = 1040 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показали, что изменение денежных средств за счет изменений групп актива и пассива составило (как и при прямом методе) в 2005 г. уменьшение на 808 тыс. руб., в 2006 г. – увеличение на 232 тыс. руб. Изменение остатка денежных средств в отчетном году по сравнению с прошлым годом составило 1040 тыс. руб.

Наибольшее влияние на изменение остатка денежных средств в 2005 г. оказало увеличение запасов на 4117 тыс. руб., увеличение кредиторской задолженности на 5610 тыс. руб., а также погашение краткосрочных кредитов и займов в размере 3000 тыс. руб.

На изменение остатка денежных средств в 2006 г. оказали влияние следующие факторы: увеличение внеоборотных активов на 3518 тыс. руб., уменьшение дебиторской задолженности на 3161 тыс. руб., увеличение прочих пассивов на 5303 тыс. руб., и, в особенности, увеличение краткосрочных кредитов и займов на 6900 тыс. руб.

Для действующего предприятия приоритетное значение имеет анализ движения потока денежных средств с применением финансовых коэффициентов. Данный подход позволяет проследить, как коэффициенты находят отражение в денежных потоках и, наоборот, как денежные потоки отражаются в динамике коэффициентов. Наиболее важное значение для любого предприятия имеют следующие коэффициенты ликвидности:

1. коэффициент абсолютной ликвидности (рекомендуемое значение показателя 0,15 – 0,2)

$$K_{\text{а.л.}} = \frac{ДС + КФВ}{КП}; \quad (4)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КП – краткосрочные пассивы;

2. коэффициент срочной ликвидности (рекомендуемое значение показателя 0,7 – 0,8)

$$K_{\text{с.л.}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КП}, \quad (5)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность;

КП – краткосрочные пассивы;

3. коэффициент общей ликвидности (платежеспособности);

рекомендуемое значение показателя 1–2

$$K_{\text{о.л.}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + ЗЗ}{КП} \quad (6)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность;

ЗЗ – затраты и запасы в незавершенном производстве;

КП – краткосрочные пассивы.

Произведем расчет вышеперечисленных коэффициентов за 2005 г. Для этого, как правило, пользуются данными бухгалтерского баланса.

$$K_{\text{а.л.}} = \frac{88939}{18192165} = 0,005$$

$$K_{с.л.} = \frac{88939 + 4009560}{18192165} = 0,23$$

$$K_{о.л.} = \frac{88939 + 4009560 + 9236845}{18192165} = 0,73$$

Все рассчитанные за 2005 г. коэффициенты оказались меньше рекомендуемого значения показателя, поэтому можно сделать вывод, что в 2005 г. ЗАО «Молочные продукты» было неплатежеспособно: краткосрочные обязательства значительно превышали сумму денежных средств дебиторской задолженности и запасов.

Теперь необходимо рассчитать коэффициенты ликвидности за 2006 г. Для расчета применялся бухгалтерский баланс данного года и формулы 4, 5, 6:

$$K_{а.л.} = \frac{321450}{25668017} = 0,013$$

$$K_{с.л.} = \frac{321450 + 848689}{25668017} = 0,05$$

$$K_{о.л.} = \frac{321450 + 848689 + 9934673}{25668017} = 0,5$$

Полученные результаты показывают, что в 2006 г. по сравнению с 2005 г. платежеспособность предприятия ЗАО «Молочные продукты» снизилась. Ухудшение финансового состояния предприятия в отчетном году произошло под влиянием следующих факторов:

- снижение дебиторской задолженности;
- значительное увеличение краткосрочных обязательств.

Анализируя показатель коэффициента платежеспособности, можно сделать вывод, что в 2005 г. ЗАО «Молочные продукты» могло погасить свои обязательства за счет стоимости имущества на 73%, а в 2006 г. оно могло бы оплатить только половину существующего долга.

Подводя итоги анализа денежных потоков предприятия ЗАО «Молочные продукты», можно сказать, что в 2005 г. имел место отток денежных средств в размере 808 тыс. руб. В рамках анализа прямым методом данный отрицательный поток денежных средств сформировался из-за превышения оттока денежных средств по финансовой деятельности (-5508 тыс. руб.) над притоком денежных средств по текущей деятельности (4700 тыс. руб.). Косвенный метод анализа показал, что на отток денежных средств в 2005 г. оказали влияние следующие факторы:

- увеличение запасов на 4117 тыс. руб.;
- увеличение кредиторской задолженности на 5610 тыс. руб.;
- погашение краткосрочных кредитов и займов в размере 3000 тыс. руб.

В 2006 г. наблюдалась прямо противоположная ситуация: финансовая деятельность характеризовалась притоком денежных средств (7358 тыс. руб.), а текущая деятельность – оттоком в размере 7149 тыс. руб. Чистый приток денежных средств составил 232 тыс. руб., что, по данным косвенного анализа, произошло из-за:

- уменьшения дебиторской задолженности на 3161 тыс. руб.;
- увеличения краткосрочных кредитов и займов на 6900 тыс. руб.

Таким образом, в 2005 г. предприятие ЗАО «Молочные продукты» получило недостаточно денежных средств, чтобы покрыть текущие выплаты. Расходование денежных средств осуществлялось с привлечением остатков в кассе и на расчетном счете организации. В 2006 г., в результате притока денежных средств за счет финансовой деятельности, полученных денежных средств было достаточно для того, чтобы обеспечить текущие платежи предприятия. Проведенный анализ коэффициентов ликвидности свидетельствует о том, что в 2006 г. по сравнению с 2005 г. платежеспособность предприятия ЗАО «Молочные продукты» снизилась (коэффициент общей ликвидности в 2005 г. составил 73 %, в 2006 г. – 50 %). Это произошло в результате значительного увеличения краткосрочных пассивов

на 7476 тыс. руб. и снижения дебиторской задолженности на 3161 тыс. руб. в отчетном году. Таким образом, несмотря на приток чистых денежных средств в 2006 г. финансовое положение ЗАО «Молочные продукты» ухудшилось из-за значительно увеличившейся суммы задолженности предприятия. Анализ денежных потоков имеет большое значение для поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Управление денежными средствами должно обеспечить достаточное их количество для погашения прошлых обязательств и изменений финансовой структуры предприятия, т. е. поддерживать платежеспособность предприятия. Исследование, проведенное на основе данных предприятия ЗАО «Молочные продукты» за 2005 г. и 2006 г., показало, что в отчетном году платежеспособность предприятия снизилась на 23 %. Это произошло в результате значительного увеличения краткосрочных пассивов на 7476 тыс. руб. и снижения дебиторской задолженности на 3161 тыс. руб. в 2006 г. Положительным моментом в финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Молочные продукты» было то, что предприятию удалось покрыть убыток прошлого года, который составил 171 222 руб., и получить прибыль в размере 374164 руб. По данным прямого и косвенного анализа движения денежных средств были получены следующие результаты: в 2005 г. наблюдался отток денежных средств в размере 808 тыс. руб. Причинами отрицательного денежного потока послужило увеличение направления средств на оплату товаров, работ, услуг в размере 18 446 тыс. руб., погашение кредиторской задолженности в размере 12 358 тыс. руб. (по данным прямого метода) и увеличение запасов на 4 117 тыс. руб., увеличение кредиторской задолженности на 5610 тыс. руб., погашение краткосрочных кредитов и займов в размере 3000 тыс. руб. (по данным косвенного метода). Деятельность ЗАО «Молочные продукты» в 2006 г. характеризовалась притоком денежных средств в размере 232 тыс. руб. в результате увеличения доли кредитов и займов на 15 572 тыс. руб., поступлений от покупателей и заказчиков на 12191 тыс. руб. (по данным прямого метода) и уменьшения дебиторской задолженности на 3161 тыс. руб., увеличения краткосрочных кредитов и займов на 6900 тыс. руб. (по данным косвенного метода). Из вышесказанного следует, что финансовая ситуация на предприятии ЗАО «Молочные продукты» в отчетном году улучшилась. Однако анализ коэффициентов ликвидности свидетельствует о том, что в действительности платежеспособность исследуемого объекта в целом снизилась из-за значительного увеличения полученных кредитов и займов.

Для того чтобы решить проблему платежеспособности предприятия ЗАО «Молочные продукты», необходимо увеличить сумму собственных средств для покрытия возникшей задолженности по займам и кредитам. Это возможно при росте прибыли предприятия. А для того, чтобы обеспечить увеличение рентабельности, на исследуемом предприятии ЗАО «Молочные продукты» нужно ввести управленческий учет и, в частности, необходимо организовать управление денежными средствами. Преимущества и необходимость управления денежными потоками состоят в следующем:

1. организация управления денежными потоками равносильна вовлечению в оборот дополнительных денежных средств. Тем более, эта проблема часто представляется руководителям второстепенной;
2. для крупных, длительное время работающих предприятий управление выгодно с точки зрения, как повышения эффективности используемых денежных средств, так и получения дополнительной прибыли, повышения рентабельности;
3. для молодых, небольших предприятий управление особенно важно, потому что они должны рассчитывать на собственные источники денежных средств, т. к. внешние для них не всегда доступны как по цене, так и по возможности получения;
4. профессиональное управление денежными потоками положительно отражается на взаимоотношениях предприятия с банками, поставщиками, покупателями и др;
5. только путем управления денежными потоками можно решить проблему разрыва между суммой платежей и суммой поступлений, т. е. проблему ликвидности предприятия.

Организация анализа движения денежных средств на предприятии важна как для оценки платежеспособности, так и для планирования финансово-хозяйственной деятельности и оценки его перспектив.

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина от 06.07.99 №43н. – 21 положение по бухгалтерскому учету. М.: Омега-Л, 2004. 312 с.
2. Воронина И.В. Составление отчета о движении денежных средств // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2002. № 11. С. 39-49.
3. Денежные средства и расчеты: учет, анализ, аудит: Учеб.пос. / Под общ. ред. В.А. Пипко. Ростов н/Д.: Феникс, 2005. 416 с.

Вислова А.В.

УЧЕТНО-ОТЧЕТНАЯ ПОДСИСТЕМА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Орловский государственный технический университет

Ускорившиеся в последние десятилетия процессы интеграции России в мировую экономику повышают требования к качеству статистического учета, к его объективности и прозрачности. Эти требования, в первую очередь, относятся к статистике внешнеторговых операций. Для построения эффективной системы контроля и регулирования экспортных операций необходимо надежное количественное их описание, достоверная статистика. Чем качественнее статистический учет, тем ближе к реальности представления руководства о положении в стране.

Экспортная деятельность предприятий на макроуровне отслеживается на основе таможенной статистики и данных следующих форм государственного статистического наблюдения (таблица 1).

Таблица 1
Формы статистического наблюдения за экспортом РФ в 2007 г.

№ формы	Наименование формы	Представляют	Сроки представления
№ 1-вывоз	«Сведения о вывозе продукции (товаров)»	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие продажу продукции (товаров)	Годовая 1 марта
№ 1-ВС	«Сведения о поступлении валютных средств от поставки нефти, нефтепродуктов и природного газа на экспорт»	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие деятельность по добыче (производству) нефти, нефтепродуктов и природного газа, поставке их на экспорт	Квартальная 8 числа после отчетного периода
№ 1-ТС (вывоз)	«Сведения о поставке товаров в Республику Беларусь»	Юридические лица (включая малые предприятия), их обособленные подразделения, индивидуальные предприниматели осуществляющие поставки товаров в Республику Беларусь по самостоятельно заключенным контрактам (договорам)	Месячная 20 числа после отчетного периода
№ 8-ВЭС-бункер	«Сведения об экспорте (импорте) бункерного топлива»	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие экспорт (импорт) бункерного топлива для судов, самолетов и грузовых автомобилей	Квартальная 5 числа после отчетного периода
№ 8-ВЭС (услуги)	«Сведения об экспорте (импорте) услуг во внешнеэкономической деятельности»	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, а также российские агенты зарубежных предприятий и организаций	Квартальная 15 числа после отчетного периода

Определенные трудности возникают на первом этапе статистического наблюдения территории

альными органами статистики, то есть при формировании круга предприятий и организаций, осуществляющих экспортные операции и в дальнейшем, при оценке качества получаемой статистической информации.

До 1991 г. органы государственной статистики, являясь учетно-контролирующими органами, отвечали за достоверность отчетных данных по территориям. Немалая доля работы статуправления приходилась на проведение проверок достоверности отчетных данных предприятий и организаций.

С началом перестройки ведомственный контроль перестал осуществляться, а основные функции органов государственной статистики из учетно-контролирующих превратились в информационные. Только с 2002 г., в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях, статистическим службам было дано право наложения административного штрафа в размере от 30 до 50 минимальных размеров оплаты труда на руководителей предприятий за нарушение порядка представления статистической информации. Наряду с этим Федеральной программой статистических работ проверочная работа территориальных органов не предусмотрена.

Таким образом, если статистическая отчетность, построенная на основе бухгалтерской отчетности, например № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» может быть частично проверена путем сопоставления показателей статистической и бухгалтерской отчетности, то правильность заполнения узко специализированных форм фактически не может быть проконтролирована. Остается возможность применения административного штрафа за несвоевременную сдачу статистической отчетности. Однако обязанность предоставления сведений об экспорте того или иного вида товара зависит от факта исполнения экспортной сделки, о котором органы статистики не уведомлены. Следовательно, мало вероятно исполнение административного наказания за непредставление статистического отчета по экспорту.

Усиление ответственности предприятий и должностных лиц, расширение полномочий государственных органов статистики являются необходимыми мерами для повышения качества статистической информации. Но начинать необходимо с совершенствования статистического учета на самом предприятии.

Статистические данные формируются на основе данных бухгалтерского учета. Однако для извлечения нужной статистической информации необходимо знать, каковы объем и состав искомого экономико-статистического показателя, из какой исходной информации его можно сформировать и по какому алгоритму, на каких бухгалтерских счетах и в корреспонденции с какими другими счетами следует искать исходные данные. При этом следует иметь в виду, что дебет и кредит у активных и пассивных счетов имеют противоположные значения.

В процессе извлечения экономических показателей из бухгалтерских данных, то есть из оборотов и остатков на счетах бухгалтерского учета, происходит качественное изменение информации – воссоединение формы и содержания экономического показателя.

Экономические показатели, содержащиеся в формах статистической отчетности, представляют собой информационный массив, отличающийся от данных бухгалтерского учета, которые формально удваивают любое экономическое явление и всегда имеют признак принадлежности к двум корреспондирующим счетам.

Показатели СНС принадлежат к тому же массиву информации, к которому относится статистическая информация. Фактически статистическая информация исполняет роль передаточного звена между бухгалтерским учетом и СНС. Однако статистические данные в настоящее время страдают отсутствием системности и механизмов контроля. Связано это с тем, что главные возможности бухгалтерского учета, заключающиеся в полноте и системности, не используются.

Представим порядок определения показателей формы №1-вывоз «Сведения о вывозе продукции (товаров)» в таблице 2.

Порядок определения показателей статистической формы № 1-вывоз
«Сведения о вывозе продукции (товаров)»

Искомый экономико-статистический показатель	Бухгалтерский источник информации (№ и наименование счета)	Характеристика источника информации для целей статистического учета	Алгоритм формирования экономико-статистического показателя
Источник получения товара (продукции)	41 «Товары»	На счете 41 отсутствует информация о производителях (отечественный или импорт)	1. Установить была ли осуществлена продажа товара Дт90 Кт 41 2. Обратиться к первичной документации для установления производителя
Продано за отчетный год (в натуральном и стоимостном выражении) товара по местонахождению грузополучателя	41 «Товары» 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 90 «Продажи»	Отсутствует полная информация по показателю на каком-либо счете	1. Обратиться к первичной документации для определения местонахождения грузополучателя 2. Кол-во и стоимость Дт90 Кт 41 сопоставляя с данными по счету 62

Данная форма заполняется по номенклатуре продукции (товаров), установленной органами статистики. Порядок заполнения данной формы усложнится при большой номенклатуре, при несопадении покупателя и грузополучателя, при наличии большой номенклатуры товаров для конкретного покупателя. Фактически для формирования данной статистической информации приходится обращаться только к первичным документам. Средства контроля отсутствуют.

Экспорт товаров в соответствии с общими принципами оценки операций в СНС должен учитываться по ценам конкретных сделок. Однако в зависимости от условий контракта эти цены могут включать или не включать услуги по транспортировке, страхованию, погрузке, хранению товара и тому подобное. В результате применения различных методов оценки может быть искажена динамика торговых балансов. Чтобы избежать этого, в СНС используется оценка экспорта и импорта товаров и услуг в ценах FOB.

Если транспортировку или другие услуги до границы страны-экспортера производит импортер или другой нерезидент, то считается, что он действует как агент экспортера, а стоимость услуг показывается в импорте услуг и затем включается в цену товара. Если транспортировку и другие услуги за границей страны-экспортера осуществляет экспортер, то считается, что он действует как агент импортера. Стоимость услуг в этом случае показывается в экспорте услуг.

Статистическая стоимость, приведенная по фактурной стоимости к базе цен FOB, пересчитанная в доллары США по курсу, установленному Центральным банком РФ, на дату принятия ГТД к таможенному оформлению, отражается в графе 46.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что статистическая стоимость, содержащаяся в грузовой таможенной декларации в графе 46, представляет собой скорректированный показатель фактической стоимости товара. Корректировка, то есть пересчет по условиям поставки FOB, путем изменения фактической стоимости на величину транспортных расходов до границы РФ, осуществляется на основе данных предоставляемых декларантом. Контроль за получаемыми сведениями не осуществляется и с учетом сложившейся практики учета, точный расчет величины транспортных расходов организациями-экспортерами не производится.

Следовательно, к моменту подготовки счета внешних операций с товарами и услугами и платежного баланса страны, имеющаяся статистическая база может быть существенно искажена в результате вышеизложенных причин.

Для получения оперативной и достоверной информации по экспорту, особенно в средних и небольших организациях, не имеющих специальной службы корпоративной статистики, система бух-

галтерского учета может быть построена с учетом требований той или иной специальной формы статистического наблюдения.

Статистическую информацию в форме № 1-вывоз «Сведения о вывозе продукции (товаров)» предлагаем представлять на основе отчета, формируемого в разрезе каждого наименования товара (продукции), установленной органами статистики.

При построении учетно-отчетной подсистемы экспортных операций на предприятиях торговли, необходимо обеспечить своевременность получения и отражения информации, касающейся движения товара, начиная от его приобретения.

Так, после оприходования товара на основе первичной документации необходимо определить, приобретен товар у производителей РФ или импортирован. Основанием для определения происхождения товара может являться счет-фактура, который содержит графу «Страна» и «№ ГТД». Для отражения данной информации предлагаем к счету 41 «Товары» открыть субсчет второго порядка, на котором будет отражаться источник поступления: внутренний рынок или импорт.

Учет в разрезе местонахождения грузополучателя считаем возможным осуществлять на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на субсчете «Страна грузополучателя» в момент отражения выручки от продажи товаров на экспорт.

Учетно-отчетная подсистема экспортных операций, построенная для заполнения сведений о вывозе товаров, содержащая источники бухгалтерской информации и субсчета второго и последующего порядка представлены в таблице 3.

Таблица 3
Порядок построения учетно-отчетной подсистемы для заполнения сведений о вывозе продукции (товаров)

Номер счета	Субконто 1 (субсчет)	Субконто 2	Субконто 3	Субконто 4	Субконто 5
43 «Готовая продукция»	Вид	Наименование	Место хранения		
41 «Товары»	41-1 «Товары на складах» 41-4 «Покупные изделия»	Импорт Внутренний рынок	Вид	Наименование	Место хранения
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Россия Страны СНГ Страны вне СНГ	Наименование страны	Наименование покупателя		

Использование рекомендованной методики построения учетно-отчетной подсистемы экспортных операций позволит предприятиям ускорить процесс получения данных для заполнения статистической отчетности и даст возможность группировать данные для анализа экспортной деятельности. Вследствие этого возрастет достоверность данных формируемых в учетной подсистеме на макроуровне. При этом эффективность функционирования данной системы значительно возрастет в случае ее автоматизации.

В настоящее время существует достаточное количество разнообразных программных средств, реализующих задачу автоматизации бухгалтерского учета таких как «1С:Бухгалтерия», «Инфобухгалтер», «Турбо-бухгалтер», «БЭСТ», «Галактика», «Парус» и другие. Некоторые фирмы - разработчики программного обеспечения пошли по пути комплексной автоматизации деятельности предприятий. Они обеспечивают автоматизацию не только бухгалтерского учета, но и планово-экономической деятельности, торговли и других сфер деятельности.

Однако, ни один из перечисленных программных продуктов, несмотря на возможное содержание форм статистической отчетности по экспорту, не предполагает их автоматическое заполнение на основе первичной документации.

Учитывая, что программно-аппаратное обеспечение ЭВМ достигло высокого уровня, целесообразно выбрать другой способ формирования статистической отчетности по экспорту путем создания

автоматизированной системы. При этом данная система не должна существовать автономно от существующей автоматизированной учетной системы экспортных операций.

Должна быть образована единая учетно-отчетная автоматизированная подсистема, которая позволит минимизировать затраты ресурсов со стороны бухгалтера. То есть бухгалтер будет выполнять только ту работу, которая необходима и не может быть выполнена системой (вносить данные). Не должно быть повторений уже сделанной работы, то есть из первичного документа вносятся одновременно все данные, необходимые как для бухгалтерского учета, так и для статистического учета.

Таким образом, потребление ресурсов с использованием автоматизированной учетно-отчетной подсистемы экспортных операций будет ниже по сравнению с осуществлением ручного труда или «полуавтоматизированного» процесса, что повысит в итоге качество статистической информации на макроуровне.

Автоматизированная учетно-отчетная подсистема для осуществления бухгалтерского и статистического учета экспорта должна иметь следующую структуру (рисунок 1).

Таким образом, учетно-отчетная автоматизированная подсистема экспортных операций, основанная на принципе минимизации затрат со стороны пользователя, позволит повысить эффективность представления статистической отчетности по экспорту, а следовательно и качество статистической информации на макроуровне. При проведении первичного документа в автоматизированной системе будут учтены требования не только бухгалтерского, но и статистического учета. Автоматически будет осуществляться подсчет данных по строкам и графам в статистической отчетности по экспорту, что позволит избежать арифметических ошибок. Отчет будет передаваться по каналам связи в зашифрованном виде, что позволит экономить бухгалтеру время на сдачу статистической отчетности по экспорту, а органам государственной статистики избегать ошибок при отражении статистических данных в электронной базе.

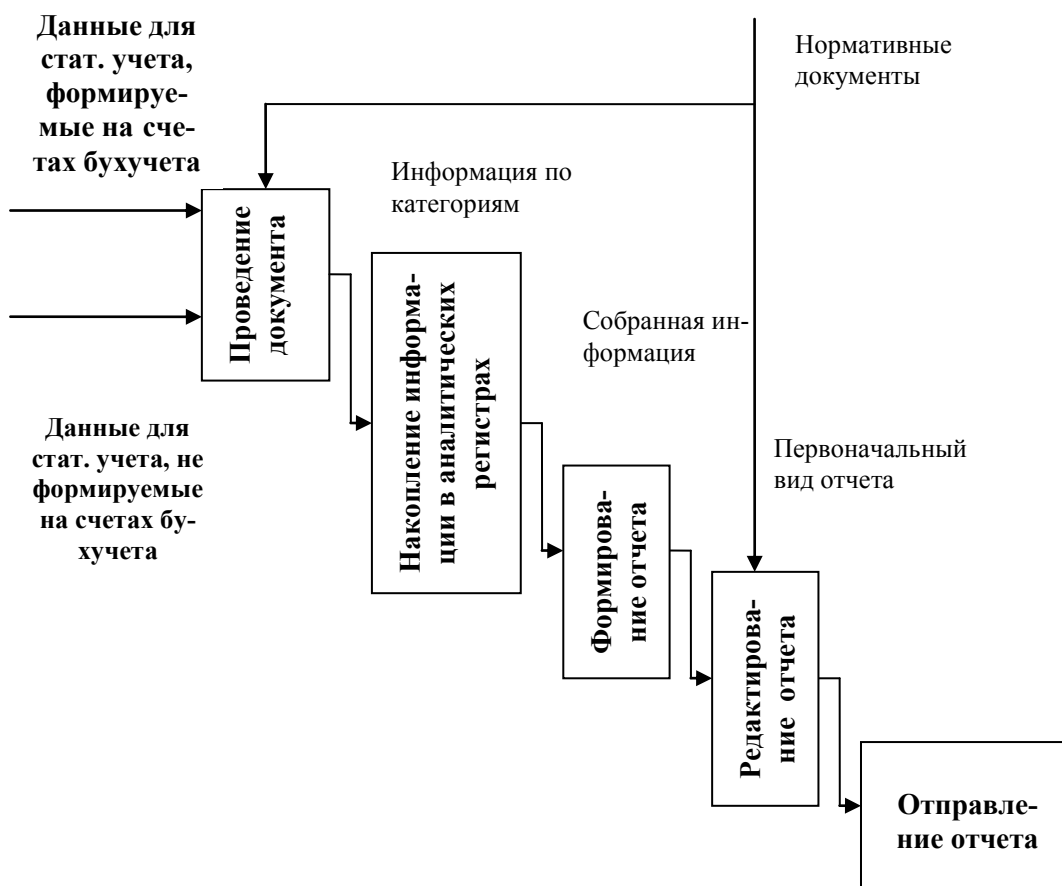


Рис. 1. Диаграмма декомпозиции учетно-отчетной автоматизированной системы

1. Абрютин М.С. От бухгалтерского учета к национальным счетам / Учебно-практическое пособие. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. 187 с.
2. Беданов Н.А. Бухгалтерская отчетность – глазами статистики // Вопросы статистики. 2005. № 7.
3. Корнилова С.С. Проблемы статистики внешнеэкономической деятельности предприятий на региональном уровне // Вопросы статистики. 2004. № 2.
4. Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент. 2003. № 5.
5. Сквозников В.Я. Как повысить качество статистической информации ? // Вопросы статистики. 2007. № 3.
6. Трейер В.В. Корпоративная статистика: принципы организации и решаемые задачи // Вопросы статистики. 2005. № 3.

Баркова Т.А.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Орловский государственный институт экономики и торговли

В постоянно изменяющихся условиях хозяйствования возрастает необходимость формирования экономическими субъектами промежуточной финансовой отчетности. Промежуточная финансовая отчетность призвана представить заинтересованным пользователям обновленную в сравнении с годовой отчетностью информацию. Она должна привлечь внимание пользователей к новым направлениям деятельности компании, событиям и обстоятельствам, возникшим после составления годовой отчетности. Интегрируя своевременную и надежную информацию, промежуточная отчетность признана облегчить пользователям оценку финансового состояния и ликвидности компании, понимание того, какую прибыль и денежные потоки способна генерировать компания.

В системе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) вопросы подготовки и представления промежуточной финансовой отчетности регламентированы МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность». В российской практике специального нормативного документа, регулирующего порядок формирования промежуточной отчетности, не существует. Вопросы подготовки и представления промежуточной бухгалтерской отчетности затрагиваются только в разделе XI ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденном Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (в ред. от 18.09.2006).

Требования, изложенные в данном документе, коренным образом отличаются от международных принципов. Так в ПБУ 4/99 указано, что в состав промежуточной финансовой отчетности входят только две формы отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках), что значительно уже отличается от состава отчетности в соответствии с МСФО 34. Общие требования к промежуточной бухгалтерской отчетности, содержание ее составляющих, правила оценки статей соответствуют порядку формирования годовой отчетности. Организация должна составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал нарастающим итогом с начала года, если иное не установлено законодательством РФ. Более жесткими оказываются и сроки подготовки промежуточной отчетности. Российская организация должна сформировать промежуточную бухгалтерскую отчетность не позднее 30 дней по окончании отчетного периода.

В данных условиях заслуживают внимания международные подходы к составлению промежуточной финансовой отчетности с целью их использования для формирования рекомендаций по подготовке и представлению данной отчетности в российской практике.

МСФО 34 не содержит требование обязательного составления в организациях промежуточной финансовой отчетности. Обязать компании составлять такую отчетность могут только правительственные органы, органы регулирования рынков ценных бумаг, фондовые биржи, а также организа-

ции, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в конкретной стране.

Компаниям, ценные бумаги которых находятся в свободном обращении, МСФО 34 рекомендует формировать промежуточную отчетность, по крайней мере, по состоянию на конец первого полугодия их финансового года. При этом представлять ее пользователям следует не позднее чем через 60 дней после окончания промежуточного периода.

Годовой и промежуточные финансовые отчеты оцениваются на соответствие МСФО. Если организация не представила промежуточные финансовые отчеты в течение определенного финансового года или представило промежуточные отчеты, которые не отвечают требованиям МСФО 34, это не означает несоответствия годового отчета МСФО, если во всем остальном он отвечает требованиям международных стандартов.

Под промежуточным периодом понимается отчетный период, продолжительность которого короче полного финансового года. Отчетность, составленная компанией за промежуточный период, названа в стандарте промежуточной финансовой отчетностью.

МСФО 34 предусматривает два возможных варианта представления промежуточной отчетности.

Первый вариант предусматривает, что промежуточная отчетность должна содержать полный комплект финансовых отчетов, предусмотренный МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Формирование отчетности в этом случае требует выполнения норм всех соответствующих МСФО.

Интересы своевременности представления промежуточной отчетности при оптимальных затратах на ее составление заставляют администрацию организаций приводить в промежуточной отчетности меньший объем информации, чем того требуют международные стандарты и обычная практика представления годовой финансовой отчетности, традиционно применяемая в данной организации.

Сжатый формат отчетности предполагает включение в отчет только названия разделов и промежуточных статей, содержащихся в последнем годовом отчете, а также выборочные пояснительные примечания исходя из требований МСФО 34. Дополнительные статьи в соответствии с принципом существенности включаются в промежуточную отчетность лишь в тех случаях, когда их отсутствие может ввести в заблуждение пользователей финансовой информации.

Состав промежуточной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО 34 представим в таблице 1.

Таблица 1.

Состав промежуточной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО 34

Полный формат финансовой отчетности	Сжатый формат финансовой отчетности
1. Бухгалтерский баланс	1. Сжатый бухгалтерский баланс
2. Отчет о прибылях и убытках	2. Сжатый отчет о прибылях и убытках
3. Отчет об изменениях собственного капитала	3. Сжатый отчет об изменениях собственного капитала
3.1 Отчет об изменениях собственного капитала, за исключением операций с владельцами капитала	3.1 Сжатый отчет об изменениях собственного капитала, за исключением операций с владельцами капитала
4. Отчет о движении денежных средств	4. Сжатый отчет о движении денежных средств
5. Пояснительные примечания и учетная политика	5. Выборочные пояснительные примечания

В случае представления годовой отчетности в консолидированном виде промежуточная финансовая отчетность также должна составляться на консолидированной основе.

При оценке существенности представляемой информации в промежуточной финансовой отчетности следует руководствоваться двумя правилами. Во-первых, не следует раскрывать и отражать в отчетности несущественные данные и статьи. Во-вторых, промежуточная отчетность должна раскрывать информацию за промежуточный период, которая уместна и необходима для понимания финансового положения и результатов деятельности компании в течение данного промежуточного периода. В последний промежуточный период информация, представленная в отчетности за предыдущие отчетные периоды может существенно измениться. Но если промежуточный отчет

за последний период отдельно не представляется, то в годовой финансовой отчетности необходимо дать соответствующие примечания о величине этих изменений, их характеристике и причинах.

Периодичность промежуточной финансовой отчетности может быть полугодовая и квартальная. Бухгалтерский баланс представляется по состоянию на конец текущего промежуточного периода и по состоянию на конец предыдущего отчетного года.

Отчет о прибылях и убытках представляются за текущий промежуточный период и нарастающим итогом с начала отчетного года. Сравнительные отчетные показатели - за сопоставимый промежуточный период прошлого года и нарастающим итогом с начала прошлого года до даты окончания сопоставимого промежуточного периода.

Отчет об изменениях собственного капитала и отчет о движении денежных средств – нарастающим итогом с начала отчетного периода по дату окончания текущего промежуточного периода. Сравнительные отчетные данные - за сопоставимый промежуточный период нарастающим итогом с начала прошлого года.

Представим состав показателей форм промежуточной финансовой отчетности организации на условных данных, а также примеры процедуры признания и принципов оценки в соответствии с требованиями МСФО 34.

Состав показателей сжатого бухгалтерского баланса организации на 30 июня 2007 г представим в таблице 2.

Таблица 2.
Сжатый бухгалтерский баланс организации на 30 июня 2007 г. руб.

Показатели	На 30 июня 2007 года	На 31 декабря 2006 года
1. Долгосрочные активы	72618656	67400425
в том числе:		
основные средства	72618656	67400425
нематериальные активы	-	-
финансовые вложения	-	-
2. Краткосрочные активы	7894721	7225646
в том числе:		
запасы	3255541	1891009
дебиторская задолженность	4491269	4612850
денежные средства	147911	721787
Всего активов	80513377	74626071
3. Капитал и резервы	69163700	73314200
в том числе:		
выпущенный капитал	53000000	53000000
фонды	12663700	13314200
накопленная прибыль (убыток)	3500000	7000000
4. Долгосрочные обязательства	-	-
в том числе:		
займы	-	-
отложенные налоги	-	-
5. Краткосрочные обязательства	11349677	1311871
в том числе:		
займы	-	-
кредиторская задолженность	11349677	1311871
Всего капитала и обязательств	80513377	74626071

Активы в промежуточной финансовой отчетности признаются и оцениваются по тем же правилам и критериям, которые применяются в стандартах для годовой финансовой отчетности. Основные

средства и нематериальные активы, если они поступили или выбыли в промежуточный период, соответственно отражаются в промежуточной отчетности. Амортизация за промежуточный период начисляется только на те активы, которые имелись в течение этого периода. Проведения инвентаризации имущества на промежуточные даты, как правило, не требуется, а переоценка основных средств производится только при составлении годовой финансовой отчетности. Оборотные запасы пересчитываются по возможной чистой стоимости реализации на промежуточные отчетные даты по условиям, сложившимся в соответствующих промежуточных периодах по состоянию с начала года.

Обязательства в промежуточной отчетности отражаются так же, как и в годовой отчетности. Признаются существенные обязательства на промежуточную дату. Возможные обязательства по предварительным оценкам, не вытекающие из операций промежуточного периода, не должны отражаться, в особенности, когда нет определенности, будут ли они отражены в годовой отчетности. Резервы признаются, если они вытекают из операций и обстоятельств промежуточного периода, но МСФО 34 не требует применения в промежуточной отчетности тех же критериев признания и оценки резервов, которые применяются в годовой финансовой отчетности. В промежуточной отчетности возможны упрощенные расчеты создаваемых резервов.

Состав показателей сжатого отчета о прибылях и убытках организации на 30 июня 2007 г. представим в таблице 3.

Таблица 3.
Сжатый отчет о прибылях и убытках организации на 30 июня 2007 г. руб.

Показатели	На 30 июня 2007 г.	На 30 июня 2006 г.
Выручка от продаж	20285450	18921380
Валовая прибыль (убыток) от продаж	10621630	10862750
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	5281450	5111903
Расходы по налогу на прибыль	(1005731)	(1030255)
Чистая прибыль (убыток)	4000500	3280945

Доходы и расходы в промежуточной отчетности признаются, если они возникли с начала отчетного года в течение периода до промежуточной отчетной даты. Как правило, доходы признаются в момент их возникновения. Отклонения в ценах и себестоимости продаж отражаются в промежуточной отчетности аналогично их отражению в годовой финансовой отчетности. Суммы доходов и расходов, представленные в текущем промежуточном периоде, должны отражать любые изменения в оценках доходов и расходов, представленных в предыдущих промежуточных периодах того же отчетного года нарастающим итогом без их ретроспективной корректировки.

Состав показателей сжатого отчета об изменениях собственного капитала организации представим в таблице 4.

Таблица 4.
Сжатый отчет об изменениях собственного капитала организации на 30 июня 2007 г., руб.

Показатели	С начала отчетного года	За сопоставимый период прошлого года
Сальдо на начало отчетного периода	69314200	64512400
Поступило на увеличение в том числе:	-	-
чистая прибыль		
эмиссия акций		
Уменьшено за отчетный период в том числе:	3500000	3280945
чистая прибыль	3500000	3280945
эмиссия акций	-	-
Сальдо на конец отчетного периода	69163700	64392400

Поскольку отчет об изменениях собственного капитала организации можно представлять в двух формах в соответствии с таблицей 1, в промежуточной отчетности необходимо использовать тот же формат, что использовался при составлении последней годовой финансовой отчетности.

Состав показателей сжатого отчета о движении денежных средств организации представим в таблице 5.

Таблица 5.
Сжатый отчет о движении денежных средств организации на 30 июня 2007 г., руб.

Показатели	С начала отчетного года	За сопоставимый период прошлого года
Денежные средства от операционной деятельности: приток отток	11750050 (12323926)	10291033 (10663387)
Денежные средства от инвестиционной деятельности: приток отток	- -	- -
Денежные средства от финансовой деятельности: приток отток	- -	- -
Денежные средства и их эквиваленты: на начало периода на конец периода	721787 147911	623814 251460

Организация должна включать в выборочных пояснительных примечаниях к промежуточным финансовым отчетам следующую информацию, представленную в таблице 6, если она является существенной и не раскрыта в каких-либо формах промежуточной отчетности.

Таблица 6.
Необходимые раскрытия в выборочных пояснительных примечаниях

Основные раскрытия	Дополнительные раскрытия
Заявление об используемой учетной политике, методике оценки показателей и внесенных изменениях	Регулирование стоимости запасов до чистой стоимости реализации (плюс и минус)
Пояснения, касающиеся сезонности или цикличности промежуточных операций	Признание и аннулирование убытков от снижения стоимости основных средств и нематериальных активов
Необычные статьи (по характеру, размерам или сферам деятельности), влияющие на активы, обязательства, капитал, прибыль и потоки денежных средств	Приобретения и списания основных средств
Эмиссия, выкуп и погашение долговых и долевых ценных бумаг	Обязательства по покупке основных средств
Характер и сумма изменений в оценках предыдущих отчетных периодов (в том числе промежуточных), если они существенно влияют на показатели текущей промежуточной отчетности	Урегулирование судебных процессов
Выплаченный дивиденд по обыкновенным и другим акциям	Корректировки существенных ошибок в предыдущих отчетах
Доход и сегментный результат по первичному формату отчетных сегментов	Результаты чрезвычайных обстоятельств
Существенные события, последовавшие после окончания промежуточного отчетного периода	Возврат резервов для затрат на реструктуризацию
Влияние изменений в составе компании в течение данного промежуточного периода: слияние, покупка или продажа, прекращение операций и т.п.	Невозвращение долга, нарушение долгового соглашения, неотрегулированные впоследствии
Изменения в условных обязательствах и условных активах в течение промежуточного периода (после последней отчетной даты)	Операции с партнерами

Однако организация должна также раскрывать информацию о любом событии или финансовой операции, которые являются существенными для понимания текущего промежуточного периода. Информация в выборочных пояснительных примечаниях, как правило, представляется с начала года по промежуточную отчетную дату.

Таким образом подходы к формированию промежуточной финансовой отчетности, изложенные в международных стандартах финансовой отчетности, могут быть использованы для разработки рекомендаций по составлению такой отчетности в российских организациях.

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. 352 с.
2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. (Серия «Высшее образование»). М.: ИНФРА-М, 2003. 472 с.
3. Чая В.Т., Чая Г.В. Международные стандарты финансовой отчетности: International Accounting Standards. International Financial Reporting Standards: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005. 240 с.

Боброва Е.А., Ефименко И.С.
МОДЕЛИ ИСЧИСЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ
В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Орловский государственный институт экономики и торговли

В системе финансового учета процесс формирования прибыли занимает центральное место. Прибыль организации представляет собой агрегированный результативный показатель, формируемый под воздействием комплекса разнообразных факторов, главными из которых являются доходы и расходы, возникающие в результате хозяйственной деятельности.

В нормативных документах по бухгалтерскому учету понятие прибыли (убытка) организации имеет несколько определений. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н) [1] бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса. В свою очередь, конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), иных материальных ценностей и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Стандарт «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (Приказ Минфина РФ 06.07.1999 г. № 43н) [2], раскрывая содержание показателей отчета о прибылях и убытках, определяет основные составляющие расчета конечного финансового результата, дает классификацию по видам доходов и расходов, влияющим на прибыль.

В системе бухгалтерского учета отсутствует стандарт, в котором детально и последовательно была бы установлена методика определения финансового результата: во всех случаях прибыль (убыток) рассчитывается как разница между доходами и расходами.

В российских нормативах бухгалтерского учета правила формирования информации о доходах определены в Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» (Приказ Минфина РФ № 32н от 06.05.1999) [3]; о расходах – ПБУ 10/99 «Расходы организации» (Приказ Минфина РФ № 33н от 06.05.1999) [4].

В международных стандартах финансовой отчетности концепция «доходов» организации формируется в главе «Принципы», а также в ряде стандартов (МСФО 1, МСФО 8, МСФО 18) [5].

В соответствии с МСФО доход определяется как увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступления или увеличения активов или уменьшения обязательств, ко-

торые привели к увеличению капитала, не связанному с вкладами акционеров. В ПБУ 9/99 [3] понятие дохода трактуется аналогично МСФО.

Доходы по МСФО делятся на две группы: доходы от обычной деятельности (выручка) и прочие доходы. Выручка – это валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности компании за период, приводящее к увеличению капитала, не связанному со взносами акционеров. Прочие доходы могут как возникать, так и не возникать в процессе обычной деятельности компании, это иные, чем выручка, статьи, которые отвечают определению дохода. К прочим доходам относятся, например, поступления от продажи основных средств; нереализованные прибыли, полученные вследствие переоценки рыночных ценных бумаг и др.

В МСФО отмечается условный характер отнесения доходов к той или иной группе в зависимости от конкретной деятельности компании и единый характер различных статей доходов по экономической природе, так как все они представляют собой увеличение экономических выгод.

Аналогично МСФО в ПБУ 9/99 доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности (выручка) и прочие. Принцип отнесения доходов к определенной группе такой же, как и в МСФО, - исходя из характера деятельности организации и его операций, то есть в ПБУ 9/99 [3] также присутствует условность отнесения доходов к доходам от обычных видов деятельности для различных организаций: одни и те же доходы могут быть обычными для одних организаций и прочими для других.

В отличие от МСФО в ПБУ 9/99 [3] более четко определяется критерий отнесения доходов к доходам от обычных видов деятельности. Этим критерием является предмет деятельности, который в соответствии с Гражданским Кодексом РФ указывается в учредительных документах организации.

В МСФО, как и в ПБУ 9/99 нет классификации прочих доходов.

В МСФО выручке посвящен отдельный стандарт – МСФО 18 «Выручка». В МСФО 18 выделяются следующие виды выручки:

- от продажи товаров;
- от предоставления услуг;
- от использования другими лицами активов компании, приносящих проценты, лицензионные платежи и дивиденды.

В зависимости от вида выручки осуществляется ее признание. В МСФО 18 приводятся не все возможные виды выручки. Виды выручки, не отраженные в МСФО 18, рассматриваются в других стандартах.

В отличие от МСФО в российском законодательстве выручке уделяется гораздо меньше внимания. Все виды выручки отражены в одном ПБУ более поверхностно, чем в МСФО.

ПБУ 9/99 выделяет 5 критериев признания выручки. Данные критерии близки условиям МСФО 18 для признания выручки от продажи товаров (таблица 1).

Из пяти условий, представленных в таблице, последние четыре равноценны, первые же условия различны.

Оценка момента передачи компанией покупателю значительных рисков и вознаграждений, связанных с собственностью, требует изучения условий сделки. В большинстве случаев передача рисков и вознаграждений, связанных с собственностью, совпадает с передачей юридических прав собственности или передачей владения покупателю. Это происходит при большинстве розничных продаж.

Критерии признания выручки в ПБУ 9/99 и МСФО 18

ПБУ 9/99	МСФО 18
Организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом	Значительные риски и выгоды от владения товарами переносятся на покупателя
Сумма выручки может быть определена	Сумму выручки можно надежно оценить
Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации	Существует вероятность экономической выгоды для компании в результате данной операции
Расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены	Стоимость операции можно надежно оценить
Право собственности (владения, пользования или распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана)	Компания больше не задействована в управлении собственностью, а также не осуществляет эффективного контроля над проданными товарами

Вместе с тем, передача рисков и вознаграждений, связанных с собственностью, может в некоторых случаях не совпадать с переходом права собственности на товар, например:

- компания сохраняет ответственность за неудовлетворительную деятельность, не покрываемую стандартными гарантийными обязательствами;
- отгруженные товары подлежат установке, а установка составляет значительную часть контракта, который еще не выполнен компанией;
- покупатель имеет право расторгнуть сделку купли-продажи по причине, оговоренной в договоре, и у компании нет уверенности в получении выручки.

Если компания сохраняет лишь незначительные риски, связанные с собственностью, сделку можно квалифицировать как продажу и признать выручку. Компания может не признавать выручку в том случае, если не уверена в поступлении активов в составе выручки.

В ПБУ 9/99 нет даже самого понятия рисков. Если между сторонами заключен договор и произведена оплата, то фирма в любом случае должна признать выручку.

В системе формирования информации о прибыли организации значимой подсистемой является учет расходов.

В российском законодательстве порядок формирования данных о расходах организации устанавливает ПБУ 10/99 [4], имеющий симметричную структуру, единые методологические подходы, классификации и критерии оценки с ПБУ 9/99 [3].

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» [4] под расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

МСФО и ПБУ 10/99 устанавливают, что расходы могут быть признаны, если возникает уменьшение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательства, которые могут быть надежно измерены.

В МСФО так же, как и в ПБУ 10/99, расходы группируют в две основные группы:

- расходы от обычной деятельности;
- прочие расходы.

В то же время такое разделение очень условно и зависит от конкретной деятельности компании.

Другим важным сходством российских стандартов с зарубежными является способ признания доходов и расходов: признаются в учете по методу начисления, то есть вне зависимости от поступления денежных средств или оплаты.

Также есть и различия в признании расходов. Помимо всего прочего, ПБУ 10/99 «Расходы организации» по этому поводу содержит дополнительные условия. Общий смысл их таков, что расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод (как это предполагается в международной практике) и должен производиться в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота.

Разница от сравнения сумм доходов и расходов организации представляет собой финансовый результат. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации – прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества, убыток.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации формируется из двух слагаемых: результата от обычных видов деятельности и результата от прочих видов деятельности.

Согласно действующему Плану счетов бухгалтерского учета систематическое наблюдение за процессом формирования финансового результата деятельности организации в течении отчетного периода производится на счетах раздела VIII «Финансовые результаты»:

счет 90 «Продажи»;

счет 91 «Прочие доходы и расходы»;

счет 99 «Прибыли и убытки».

Пример 1. Организация занимается оптовой и розничной продажей покупных товаров, а также оказывает услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств (выполнение ремонтных работ). Вид деятельности, связанный с продажей товара, находится на общей системе налогообложения, выполнение ремонтных работ подпадает под обложение ЕНВД. По итогам 9 месяцев 2007 г. деятельность организации характеризуется следующими показателями:

Выручка от продажи товаров в розничной торговле - 9 124 222 руб. (в т.ч. НДС 18 % - 1 391 830 - 40 руб.). Торговая наценка, приходящаяся на реализованный товар, рассчитанная по методу «среднего процента» - 3 955 963 руб. Расходы на продажу составили 168 952 руб.

Выручка от продажи товаров в оптовой торговле - 278 732 596 руб. (в т.ч. НДС 18% - 42 518 531-59 руб.). Себестоимость проданных товаров - 229 449 093 руб. Расходы на продажу - 2 304 710 руб.

Выручка от выполнения ремонтных работ - 9 571 727 руб. Расходы основного производства - 6 792 918. Общехозяйственные расходы – 6 784 295 руб.

Поскольку организация занимается видами деятельности, подпадающими под разные системы налогообложения, расходы, которые непосредственно нельзя отнести к одному виду деятельности подлежат распределению. В течение месяца такие расходы собираются на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Базой для распределения общехозяйственных расходов служит выручка от продажи товаров и оказания услуг, что следует указать в учетной политике организации. В конце месяца рассчитывается доля выручки от продажи товаров и доля выручки от оказания услуг в общей выручке по основным видам деятельности, т.е. прочие доходы в расчет не принимаются:

$(9\ 124\ 222 - 1\ 391\ 830 - 40) + (278\ 732\ 596 - 42\ 518\ 531 - 59) + 9\ 571\ 727 = 253\ 518\ 183 - 01$ руб. - общая выручка по основным видам деятельности.

$(9\ 124\ 222 - 1\ 391\ 830 - 40) / 253\ 518\ 183 - 01 * 100\ % = 3,05\ %$ - доля выручки розничной торговли в общей выручке;

$(278\ 732\ 596 - 42\ 518\ 531 - 59) / 253\ 518\ 183 - 01 * 100\ % = 93,17\ %$ - доля выручки оптовой торговли в общей выручке;

$9\ 571\ 727 / 253\ 518\ 183 - 01 * 100\ % = 3,78\ %$ - доля выручки от оказания услуг в общей выручке.

Сумма общехозяйственных расходов, приходящаяся на розничную торговлю, составляет: $6\ 784\ 295$ руб. * $3,05\ % / 100\ % = 206\ 921$ руб.

Сумма общехозяйственных расходов, приходящаяся на оптовую торговлю, составляет: $6\ 784\ 295$ руб. * $93,17\ % / 100\ % = 6\ 320\ 927,65$ руб.

Сумма общехозяйственных расходов, приходящаяся на оказанные услуги по ремонту, состав-

ляет: $6\,784\,295 \text{ руб.} \cdot 3,78\% / 100\% = 256\,446,35 \text{ руб.}$

В бухгалтерском учете организации отражаются записи:

1) По хозяйственной деятельности, связанной с розничной торговлей товарами:

Дебет 50 «Касса»

Кредит 90/1.1 субсчет «Выручка от продаж, не облагаемых ЕНВД» - 9 124 222 руб. – отражена выручка от продажи товаров в розничной торговле;

Дебет 90/3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС»– 1 391 830- 40 руб.- начислен НДС от суммы выручки;

Дебет 90/2.1 субсчет «Себестоимость продаж, не облагаемых ЕНВД»

Кредит 41/2 «Товары в розничной торговле»– 9 124 222 - списана учетная стоимость проданных товаров;

Дебет 90/2.1 «Себестоимость продаж, не облагаемых ЕНВД»

Кредит 42 «Торговая наценка»– - 3 955 963 списана торговая наценка, приходящаяся на реализованные товары методом «красное сторно»;

Дебет 90/7.1 субсчет «Расходы на продажи, не облагаемые ЕНВД»

Кредит 44/1.1 «Издержки обращения в организациях, осуществляющих торговую деятельность, не облагаемую ЕНВД» – 168 952 списаны расходы на продажу;

Дебет 90/7.1 субсчет «Расходы на продажи, не облагаемые ЕНВД»

Кредит 26 «Общехозяйственные расходы» – 206 921 руб. списаны общехозяйственные расходы;

Прибыль от реализации товаров в розничной торговле по итогам 9 месяцев составит: 2 188 259, 60 руб.

В учете полученная прибыль отражается записью:

Дебет 90/9 «Прибыль / убыток от продаж»

Кредит 99 «Прибыли и убытки» – 2 188 259,60 руб. – отражена прибыль от продажи товаров в розничной торговле.

2) По хозяйственной деятельности, связанной с оптовой продажей товарами:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 90/1.1 субсчет «Выручка от продаж, не облагаемых ЕНВД» - 278 732 596 руб. – отражена на выручка от продажи товаров в оптовой торговле;

Дебет 90/3 «Налог на добавленную стоимость»

Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС»– 42 518 531-59 руб.- начислен НДС;

Дебет 90/2.1 «Себестоимость продаж, не облагаемых ЕНВД»

Кредит 41/1 «Товары на складах»– 229 449 093 - списана учетная стоимость проданных товаров;

Дебет 90/7.1 субсчет «Расходы на продажи, не облагаемые ЕНВД»

Кредит 44/1.1 «Издержки обращения в организациях, осуществляющих торговую деятельность, не облагаемую ЕНВД»– 2 304 710 списаны расходы на продажу;

Дебет 90/7.1 субсчет «Расходы на продажи, не облагаемые ЕНВД»

Кредит 26 «Общехозяйственные расходы» – 6 320 927,65 руб. списаны общехозяйственные расходы;

Оптовая продажа товаров по итогам 9 месяцев принесла организации убыток в сумме 1 860 666,24 руб.

В учете полученный убыток отражается записью:

Дебет 99 «Прибыли и убытки»

Кредит 90/9 «Прибыль / убыток от продаж» – 1 860 666, 24 руб. – отражен убыток от продажи товаров в оптовой торговле.

3) По хозяйственной деятельности, связанной с оказание услуг по ремонту:

Дебет 50 «Касса»

Кредит 90/1.2 субсчет «Выручка от продаж, облагаемых ЕНВД» - 9 571 727 руб. – отражена

выручка от выполнения ремонтных работ;

Дебет 90/2.2 «Себестоимость продаж, облагаемых ЕНВД»

Кредит 20 «Основное производство» - 6 792 918 - списаны расходы основного производства по выполненным работам;

Дебет 90/7.2 субсчет «Расходы на продажи, облагаемые ЕНВД»

Кредит 26 «Общехозяйственные расходы» – 256 446,35 руб. списаны общехозяйственные расходы;

Прибыль от оказания услуг по ремонту по итогам 9 месяцев составит: 2 522 362, 65 руб.

В учете полученная прибыль отражается записью:

Дебет 90/9 «Прибыль / убыток от продаж»

Кредит 99 «Прибыли и убытки» – 2 522 362, 65 руб. – отражена прибыль от оказания услуг по ремонту.

Совокупный финансовый результат от обычных видов деятельности по итогам 9 месяцев составит: 2 849 956,01 руб.

Записи по счетам 90-1, 90-2, 90-3, 90-4 производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2, 90-3, 90-4, 90-5 и кредитового оборота по субсчету 90-1 определяют финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Выявленную прибыль или убыток ежемесячно заключительными проводками списывают с субсчета 90-9 на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» ежемесячно закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9), закрываются внутренними записями на субсчет 90/9 «Прибыль / убыток от продаж».

В отчете о прибылях и убытках доходы и расходы от обычных видов деятельности будут отражены следующим образом (таблица 2).

Поскольку организация получает выручку по нескольким видам деятельности и доходы от оптовой торговли составляют более 5 % от общей суммы выручки организации за отчетный период, то выручку от оптовой продажи товаров и себестоимость проданных товаров необходимо расшифровать в отчете о прибылях и убытках отдельно.

Помимо доходов и расходов от обычных видов деятельности ПБУ 9/99 и 10/99 выделяют группу прочих доходов и расходов.

Прочие доходы и расходы отражаются по счету 91 «Прочие доходы и расходы» Аналитический учет прочих доходов и расходов должен быть организован таким образом, чтобы можно было выявить финансовый результат от каждой операции.

Таблица 2.

Структура отчета о прибылях и убытках в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (формирование прибыли от продаж)

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период
1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности		
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	253 518 183
в т. ч. от оптовой продажи товаров	011	236 214 064
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(241 410 270)
в т. ч. оптовая продажа товаров	021	(229 449 093)
Валовая прибыль	030	12 107 913
Коммерческие расходы	040	(9 257 957)
Прибыль (убыток) от продаж	050	2 849 956

Прочие доходы и расходы включаются в общий финансовый результат организации. Сальдированный результат счета 91 «Прочие доходы и расходы» в виде прибыли или убытка ежемесячно спи-

сывается, как сальдо счета 90 «Продажи», на итоговый накопительный счет финансовых результатов 99 «Прибыли и убытки». Сальдо в виде прибыли списывается в кредит счета 99 с дебета счета 91/9; убытка – в дебет счета 99 с кредита 91/9.

Пример 2. По итогам 9 месяцев организацией были произведены операции, не связанные с основной деятельностью:

1. Организацией был продан объект основных средств ранее находящийся в эксплуатации за 315 117 руб. (в т.ч. НДС 18 % - 48 068,69 руб.). Остаточная стоимость объекта 169 005 руб.;

2. Проценты по финансовым вложениям организации составили - 493 313 руб.;

3. Проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке составили – 516 руб.

4. В результате инвентаризации была выявлена пересортица по группам неоднородных товаров, в том числе:

излишки товаров на сумму - 408 391 руб.;

учетная (продажная) стоимость недостающих товаров - 503 855 руб.; торговая наценка, относящаяся к недостающим товарам, составила 239 435 руб. По результатам инвентаризации виновное лицо не установлено;

5. На организации был уволен сотрудник по собственному желанию ранее прошедший обучение за счет средств организации. При увольнении сотрудником были компенсированы расходы, связанные с его обучением в сумме 9 713 руб.;

6. Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств составили: по кредитам – 596 575 руб.; - по займам – 757 869 руб.;

7. Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями (за расчетно-кассовое обслуживание, пересчет наличности и т.д.) составили 86 560 руб.;

8. Расходы, связанные с оплатой услуг по инкассации денежных средств составили 314 689 руб.;

9. Налог на имущество за отчетный период составил – 319 955 руб.;

10. В текущем периоде организацией была оказана благотворительная помощь детскому саду (приобретены игрушки) в сумме 20 000 руб.

В бухгалтерском учете отражены следующие записи:

1. Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 91/1 «Прочие доходы» - 315 117 руб. – учтены доходы от продажи имущества;

Дебет 91/2 «Прочие расходы»;

Кредит 01 «Основные средства» - 169 005 руб. - списана остаточная стоимость проданного имущества;

Дебет 91/2 «Прочие расходы»;

Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по НДС» - 48 068,69 руб. – начислен НДС с выручки от продажи имущества;

Дебет 51 «Расчетные счета»;

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - 315 117 – поступили денежные средства от покупателя;

Дебет 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов»;

Кредит 99 «Прибыли и убытки» – 98 043,31 руб. - отражен финансовый результат (прибыль) от продажи основного средства.

2. Дебет 58/3 «Предоставленные займы»

Кредит 91/1 «Прочие доходы» - 493 313 руб. – начислены проценты за предоставление в пользование денежных средств организации;

3. Дебет 51 «Расчетные счета»;

Кредит 91/1 «Прочие доходы» 516 руб. - начислены проценты, полученные за использование

банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

4. Дебет 41 «Товары»;

Кредит 91/1 «Прочие доходы» - 408 391 руб. - оприходованы излишки товаров, выявленные в результате инвентаризации;

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит 41/2 «Товары в розничной торговле» - 503 855 руб. – списана учетная (продажная) стоимость недостающих товаров;

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит 42 «Торговая наценка» - 239 435 руб. – сторнирована сумма торговой наценки, относящаяся к списываемым товарам;

Дебет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;

Кредит 68 субсчет «Расчеты по НДС» - 47 595, 60 руб. $((503\ 855\ \text{руб.} - 239\ 435\ \text{руб.}) * 18\%)$ – восстановлена сумма НДС по недостающим товарам, ранее принятая к налоговому вычету.

По результатам инвентаризации виновное лицо не установлено:

Дебет 91/ 2 «Прочие расходы»;

Кредит 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» - 312 015, 60 руб.- списана полная стоимость недостающих товаров;

Стоимость недостающих товаров с учетом недостающего НДС не учитывается при налогообложении прибыли.

5. Дебет 73/2 «Расчеты по возмещению материального ущерба»;

Кредит 91/1 «Прочие доходы» - 9 713 руб. начислено возмещение сотрудником организации при его увольнении стоимости расходов, потраченных ранее на его обучение.

6. Дебет 91/ 2 «Прочие расходы»;

Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» субсчет «Проценты по кредитам» - 596 575 руб. - начислены проценты, уплачиваемые организацией банку за предоставление ей краткосрочного кредита;

Дебет 91/ 2 «Прочие расходы»;

Кредит 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» субсчет «Проценты по займам» - 757 869 руб. - начислены проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств;

7. Дебет 91/ 2 «Прочие расходы»

Кредит 51 «Расчетные счета» - 86 560 руб. - начислены расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

8. Дебет 91/ 2 «Прочие расходы»

Кредит 76/5 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - 314 689 руб. начислены расходы, связанные с оплатой услуг по инкассации денежных средств;

Дебет 19 «НДС по приобретенным ценностям»;

Кредит 76/5 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - 56 644 руб. – учтен НДС по расходам на инкассацию;

Дебет 76/5 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит 51 «Расчетные счета» - 371 333 руб. – оплачены услуги по инкассации денежных средств;

Дебет 68 субсчет «Расчеты по НДС»

Кредит 19 «НДС по приобретенным ценностям» - 56 644 руб. – НДС предъявлен к возмещению из бюджета.

9. Дебет 91/ 2 «Прочие расходы»;

Кредит 68/8 «Налог на имущество» - 319 955 руб. - начислен налог на имущество;

10. Дебет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами»;

Кредит 51 «Расчетные счета» - 20 000 руб. - оплачены игрушки поставщику;

Дебет 91/2 «Прочие расходы»;

Кредит 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» 20 000 руб. – начислены расходы, связанные с оказанной благотворительной помощью.

В Отчете о прибылях и убытках доходы и расходы по прочим операциям будут отражены следующим образом (таблица 3).

Таблица 3.
Структура отчета о прибылях и убытках в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (формирование чистой прибыли)

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период
Проценты к получению	060	493 829
Проценты к уплате	070	1 354 444
Прочие доходы	090	516 147
Прочие расходы	100	1 053 220
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1 452 268
Текущий налог на прибыль	150	94 575
Чистая прибыль	190	1 357 693

Конечный финансовый результат деятельности организации определяется на счете 99 «Прибыли и убытки» по так называемому кумулятивному принципу, т.е. нарастающим итогом с начала года. По кредиту этого счета отражаются доходы и прибыли, а по дебету - расходы и убытки.

На счете 99 «Прибыли и убытки» в течение года отражаются:

- прибыли или убыток от обычных видов деятельности – в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;
- сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц;
- начисленные платежи налога на прибыль, суммы причитающихся налоговых санкций – в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. Заключительной записью декабря сумма чистой прибыли списывается с дебета счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль»; сумма убытка – к кредита счета 99 «Прибыли и убытки» в дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль».

1. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. от 24.03.2000). Настольная книга бухгалтера. М.: ИНФРА-М, 1996. 254 с.
2. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Приказ Минфина РФ 06.07.1999 г. № 43н. // Нормативные акты для бухгалтера. 1999. № 17. С. 32-35.
3. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Приказ Минфина РФ № 32н от 06.05.1999 г. // Нормативные акты для бухгалтера, 1999. № 13. С. 57-61.
4. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Приказ Минфина РФ № 33н от 06.05.1999 г. // Нормативные акты для бухгалтера. 2000. № 13. С. 66-70.
5. Пашигорев Г.И., Пилипенко В.И. Применение международных финансовых стандартов отчетности в России. СПб.: Питер, 2003. 176 с.

Сысоева И.В.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ВЕНЧУРНЫХ КОМАНД

Орловский государственный технический университет

Предприятия венчурной индустрии нуждаются в организации управленческого учета инноваций, рисков, резервной системы и стратегического учета собственности и возврата венчурного финансирования.

Многие исследователи считают, что основой учета венчурной деятельности является венчурная команда (Р.Л. Дафт, А.Н. Щемелев и др.). Профессор Р.Л. Дафт, автор концепции менеджмента, характеризующей человекоориентированными подходами, определяет роли, используемые сотрудниками организации в процесс организационных изменений. От венчурных команд зависит успех венчурного предприятия, и они являются одной из современных форм содействия инновациям.

В предлагаемой методике управленческого учета, принят во внимание комплекс факторов деятельности бизнес-центров, венчурных центров, венчурных команд. Конкретные бухгалтерские методы должны рассматриваться с точки зрения той роли, которую они призваны сыграть. Венчурная команда функционирует в определенном бизнес-сегменте, где она может достичь значительного успеха и обеспечить нарастание собственности предприятия в целях проведения успешного выхода.

В течение примерно тридцати лет стратегия разрабатывалась на корпоративном уровне, то есть на уровне предприятия, его центрального управления и, по утверждению Р. Коха, в результате этого стратегия принесла больше вреда, чем пользы [3; С. 102], в то время как основой успеха в инновационной среде является деятельность венчурных команд.

Венчурные центры, достигшие в условиях рынка значительных успехов, можно объединить в три группы:

- венчурные команды собственности (венчурные центры), используемые при организации инвестиций в новые предприятия в обмен на пакеты акций;
- венчурные команды (венчурные центры) инвестиций, используемые в процессе организации финансирования выкупа предприятия венчурными фондами, своими управляющими и другими коммерческими организациями;
- венчурные команды (венчурные центры) финансовой ответственности, применяемые в процессе использования инвестиций в функционирующие предприятия в обмен на долю собственности.

Венчурный центр собственности (венчурная команда) направлен на увеличение собственности и в конечном итоге на создание брэнда (рисунок 1). Он должен постоянно контролировать воздействие внешних факторов, используя автоматизированный вариант стратегического производного балансового отчета и риски – на базе производного балансового отчета интегрированного риска. Управление осуществляется с помощью венчурного производного балансового отчета.

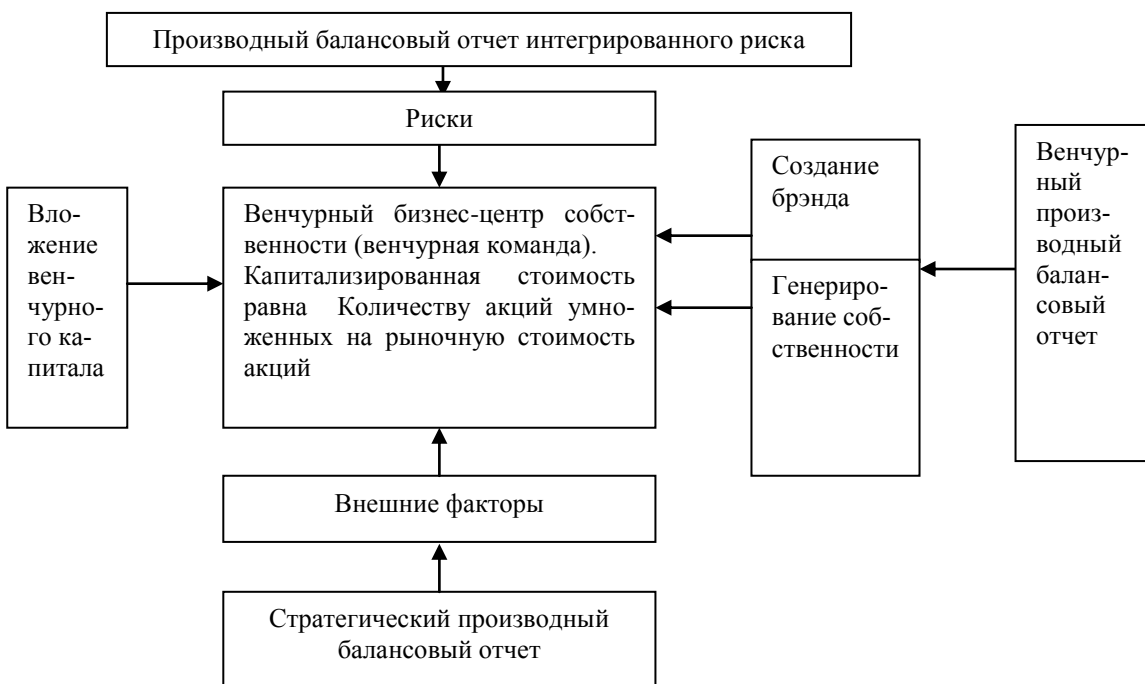


Рис. 1. Венчурный центр (венчурная команда) собственности венчурного капитала

Венчурная команда инвестиций обеспечивает генерирование брэнда и прибыли, управляемых на базе использования синергетического производного балансового отчета (рисунок 2). При этом обеспечивается управление платежеспособностью на базе иммунизационного производного балансового отчета и управление стратегией на основе стратегического производного балансового отчета.

Венчурная команда финансовой ответственности занята обслуживанием инвестиций в обмен на долю собственности или пакет акций, поэтому ее деятельность направлена на генерирование собственности, определяемой на базе венчурного производного балансового отчета (Рисунок 3). Успешность деятельности определяется платежеспособностью на сбалансированности притоков и оттоков денежных ресурсов по срокам, размерам, процентным ставкам и рискам, определяемым и контролируемым на базе использования иммунизационного производного балансового отчета и показателей иммунизации. В зависимости от используемых видов венчурных команд сформированы три укрупненные группы видов венчурной деятельности: инвестиции в новые предприятия, финансирование выкупа предприятий и инвестиции в функционирующие предприятия.



Рис. 2. Венчурная команда (венчурный центр) инвестиций

Стратегия венчурных команд сводится к использованию достижений научно-исследовательских разработок в деятельности венчурной компании:

- создание брэнда, генерирование собственности (венчурный центр собственности);
- генерирование брэнда и генерирование прибыли от инвестиций (венчурные центры инвестиций);
- генерирование собственности (венчурные центры финансовой ответственности).

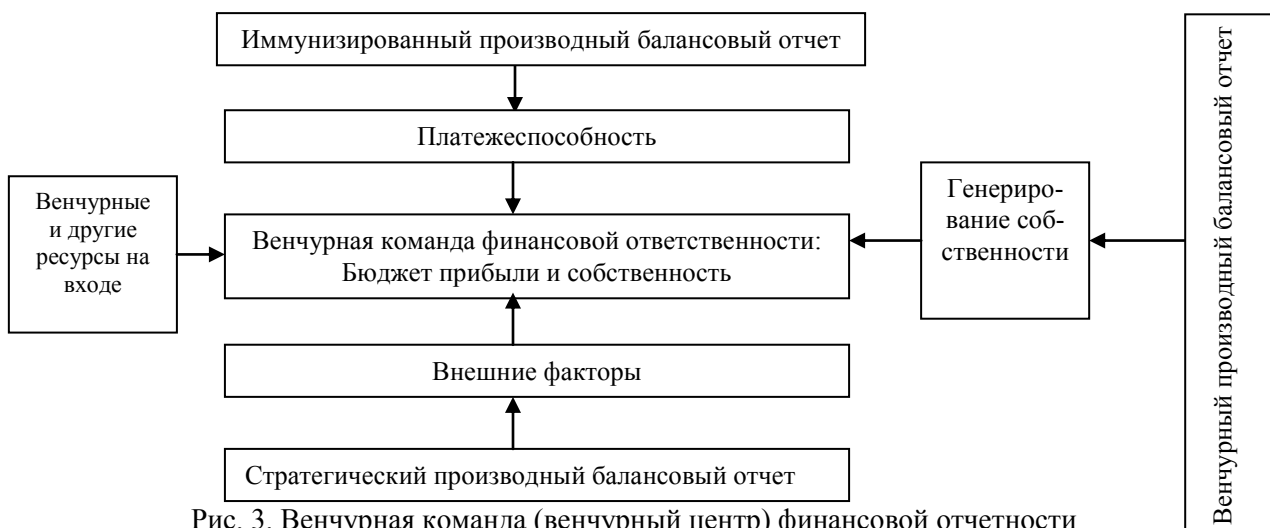


Рис. 3. Венчурная команда (венчурный центр) финансовой отчетности

Венчурная деятельность ориентируется на потенциальные рынки продукции, иначе она теряет смысл. В связи с этим методика ориентирована на потенциальный рынок, определяемый инвестициями в бренд и относительной долей рынка.

Методика управленческого учета деятельности венчурных команд рассматривает постановку учета двух определяющих систем показателей: финансового результата и собственности.

Определение финансового результата на венчурном предприятии производится в соответствии с интернациональной моделью финансового учета производственной оптики по формуле (1):

$$\Phi_{р.в.к.} = Д_{в.к.} - З_{э.в.к.} +/- (O_{к.в.к.} - O_{н.в.к.}), \quad (1)$$

где

$\Phi_{р.в.к.}$ – финансовый результат деятельности венчурной команды за период;

$Д_{в.к.}$ – доходы венчурной команды за период;

$З_{э.в.к.}$ – затраты по элементам венчурной команды за период;

$(O_{к.в.к.} - O_{н.в.к.})$ – изменение остатков производственных ресурсов на конец (к) и начало (н) периода по венчурной команде.

Остатки производственных ресурсов, отражаемые на счете 39 включают: материальные затраты, незаконченные инновационные разработки и законченные, но не запатентованные инновационные разработки.

Затраты за период учитываются по элементам: материалы, затрата по оплате труда, социальные платежи, амортизация, прочие расходы, расходы по видам венчурной деятельности.

Доходы отражаются по видам венчурной деятельности, венчурным командам, видам инноваций на счете 90 «Продажи».

Раздел собственности представлен пятью показателями:

- предварительная стоимость, определяемая по данным венчурного производного балансового отчета;
- постинвестиционная стоимость равна сумме предварительной стоимости и полученного венчурного финансирования;
- прогнозная стоимость определяется на разных этапах по данным венчурного производного балансового отчета;
- рыночная стоимость определяется по данным органического производного балансового отчета;
- справедливая стоимость определяется по данным субстанционного производного балансового отчета.

Созданная методика управленческого учета венчурных команд создает эффективную систему управления ресурсным потенциалом венчурных команд с ориентацией на повышение стоимости венчурных предприятий (прогнозной, рыночной, справедливой).

1. Дафт Р.Л. Менеджмент. 6-е изд. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2000. 832 с.
2. Кемпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 428 с.
3. Кох Р. Стратегия. Как создать и использовать стратегию 2-е изд. СПб.: Питер, 2003. 320 с.
4. Минцберг Г., Гошал С., Кунни Дж. Б. Стратегический процесс. 1-е изд. СПб.: Питер, 2001. 688 с.
5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. Издания 5-е. М.: ИНФРА-М, 1998. XII. 1028 с.
6. Щемелев А.Н. Стратегический учет инновационных процессов на предприятия. Монография. Ростов-на-Дону: ООО «Ростиздат», 2003. 192 с.

Иванова В.Г.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СТРУКТУРА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Московская финансово-юридическая академия

На современном этапе развития бухгалтерской и управленческой мысли существует огромное множество подходов к организации системы управления и ее информационному обеспечению. Некоторые из подходов уже утратили свою актуальность, некоторые находятся на пике актуальности и востребованности и используются на большинстве предприятий, а другие еще находятся в стадии формирования и развития и являются перспективными, как с практической, так и с теоретической точек зрения. Управление деятельностью предприятий, функционирующих в различных отраслях национальной экономики, уже давно является предметом научного интереса исследователей всего мира. Система сбалансированных показателей, рассматриваемая нами, впервые была теоретически описана в 1992 г., что делает ее сравнительно молодой, но, несмотря на это она заинтересовала широкий круг исследователей, передовых и потенциальных практиков.

Стратегический учет - это учет долгосрочной перспективы. Традиционно учет понимается как инструмент фиксации фактов уже свершившихся, вследствие чего, взяв большой промежуток времени – стратегический промежуток - мы предлагаем частично отождествить понятия «учет» и «план», оставив за учетом, из-за доказанной многими учеными его многообразия форм, видов и инструментов, более широкое информационное пространство[1]. Взаимодействие и взаимовлияние стратегического учета и стратегического планирования в системе принятия решений определяет следующая иллюстрация (рисунок 1):



Рис. 1. Стратегический учет и планирование в системе принятия решений

Концепция сбалансированного стратегического управления деятельности предприятий на основе системы сбалансированных показателей в рамках системы стратегического (управленческого) учета в области основных финансовых и нефинансовых показателей на основе нашего видения сущности и места стратегического (управленческого) учета в механизме управления заключается в следующем: на современном этапе развития бизнеса нельзя стратегически управлять предприятием только на основе традиционной, устоявшейся системы оценки бизнеса - финансовой оценки. Нефинансовая составляющая становится более и более важной для стратегического развития предприятия. На основе сложившейся тенденции мы считаем, что учетный механизм качественной оценки бизнеса, должен функционировать параллельно с количественной оценкой (рисунок 2).

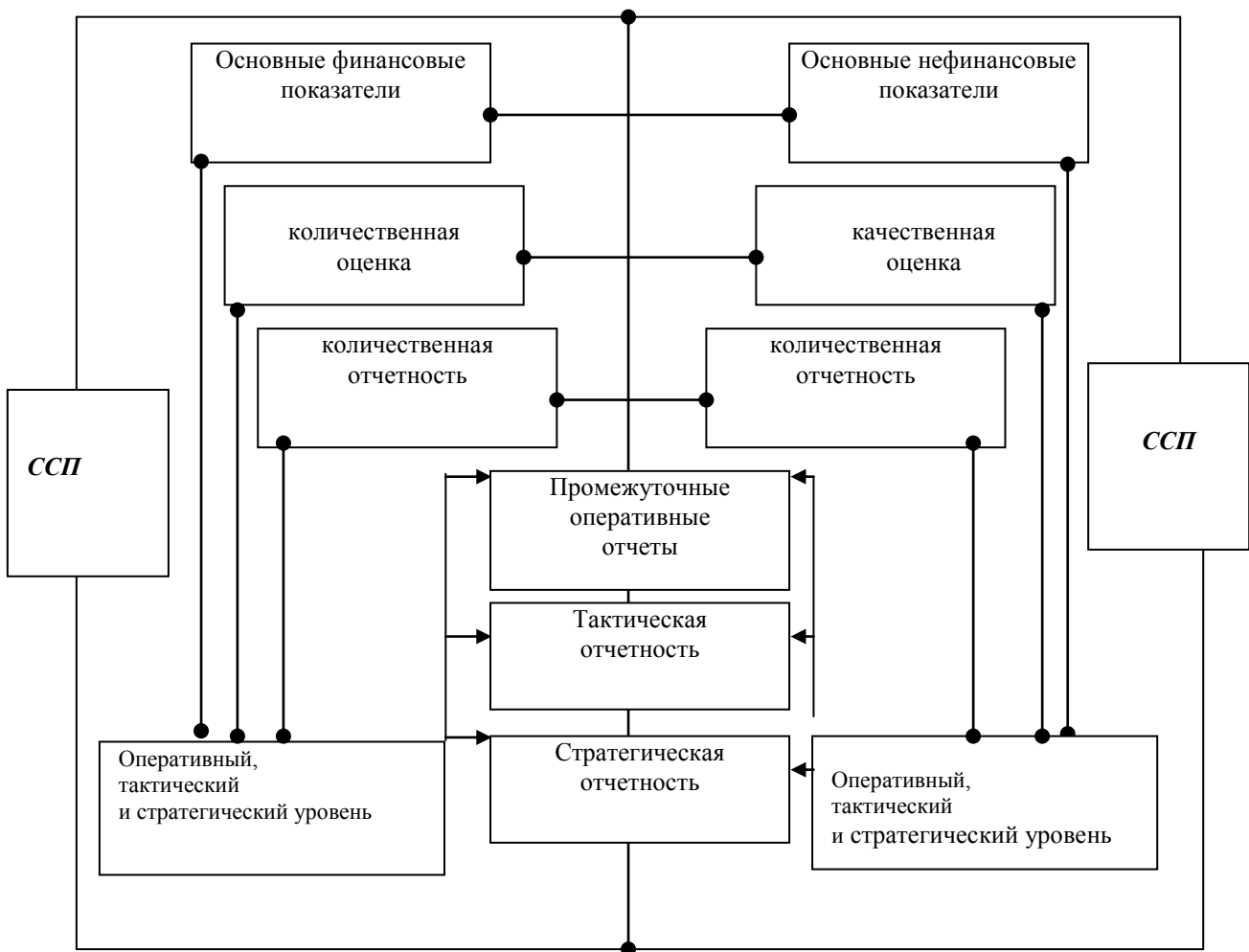


Рис. 2. Финансовые и нефинансовые составляющие ССП

В рамках системы стратегического учета, формируя его фундамент планирования, анализа и учета происходит формирование миссии, которая выражает направление или область деятельности. В общем случае миссия определяет общественно-правовое, социально-экономическое и рыночно-производственное предназначение предприятия в новых условиях хозяйствования, его место (нишу) в развивающихся рыночных отношениях.

В таблице 1 нами представлены ключевые показатели результативности составляющих внутренних процессов стратегического учета.

Таблица 1

Показатели результативности составляющих внутренних процессов

Стратегические направления составляющей внутренних процессов	Ключевые показатели результативности
Инновационные процессы	Процент продаж нового товара от общего объема реализации. Продолжительность разработки товара нового поколения. Время вывода нового товара на рынок. Применение уже имеющихся технологических процессов для производства товаров и услуг следующего поколения
Операционные процессы	Эффективность производственного цикла, МСЕ (manufacturing cycle effectiveness). Выход (отношение готовой продукции к количеству материалов, из которых она произведена). Время подготовки производства. Показатели издержек. Своевременная доставка. Оборачиваемость складских запасов. Стоимость административных ошибок
Процессы управления клиентом	Выполнение условий контракта. Рейтинг по результатам программ «таинственный покупатель». Период ожидания. Точность информации. Доступность необходимых услуг. Невыполнение запроса или сделки. Финансовые потери клиента. Неадекватное отношение к клиенту
Законодательные и экологические процессы	Число судебных исков к компании. Количество случаев нанесения ущерба окружающей среде. Сумма нанесенного ущерба

Особенность методики ССП состоит в том, что она не просто ориентирует на совершенствование бизнес-процессов, а то, что четкое задание стратегии в интересах акционеров и потребителей требует поиска и определения стратегических процессов, которые ведут к реализации стратегии. ССП в базовом варианте содержит 4 проекции, которые могут состоять из под-проекций в зависимости от тех или иных условий, представляющие собой стратегически важные аспекты деятельности организации (таблица 2).

Таблица 2

Проекция системы сбалансированных показателей

Проекция ССП	Ключевой вопрос ССП
Финансы	Как стратегия повлияет на финансовое состояние компании?
Клиенты	Как мы должны выглядеть перед нашими клиентами, чтобы реализовать стратегию?
Внутренние бизнес-процессы	Какие процессы стратегически важны?
Обучение и развитие	Как мы будем поддерживать нашу способность к изменению и совершенствованию, чтобы реализовать стратегию?

Каждая проекция содержит в себе ключевой вопрос, с которым она ассоциируется. Ответы на эти ключевые вопросы являются целями, достижение которых будет свидетельствовать о продвижении по пути реализации стратегии. Между проекциями должна быть выявлена четкая причинно-следственная связь.

Итак, сбалансированность в концепции сбалансированной системы показателей имеет многоплановый характер, охватывая связи между финансовыми и нефинансовыми показателями, стратегическим и операционным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также между внутренними и внешними аспектами деятельности предприятия.

Сбалансированная система показателей является инструментом стратегического и оперативно-

го учета, который позволяет «связать» стратегические цели компании с бизнес-процессами и повседневными действиями сотрудников на каждом уровне управления, а также осуществлять контроль над реализацией стратегии.

1. Попова Л.В., Константинов В.А., Маслова И.А., Степанова М.Ю. Управленческий учет и анализ затрат с практическими примерами (Учебно-методическое пособие). М.: Дело и сервис, 2006. 230 с.

VI. МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ: ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Амелина Н.В.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО МАРКЕТИНГА

Курский государственный технический университет

В современных рыночных условиях для выживания фирма должна адаптироваться и постоянно приспосабливаться к изменяющемуся окружению. Компания должна быть организована таким образом, чтобы отслеживать постоянные изменения во внешнем мире. Для этого необходим инжиниринг бизнеса.

Задача реструктуризации промышленного предприятия на основе реинжиниринга бизнес-процессов - попытаться найти совершенно новый способ реконструирования существующего бизнеса (или, по крайней мере, его наиболее важных процессов), используя новые технические достижения (например, современные информационные технологии) для лучшего обслуживания своих клиентов.

Объектом исследования стало ОАО «Электроагрегат» - промышленное предприятие, специализирующееся на выпуске передвижных источников энергообеспечения, генераторов переменного тока и преобразователей частоты, а также товаров народного потребления. ОАО «Электроагрегат» - одно из ведущих предприятий Курской области, крупнейший в Российской Федерации производитель автономных источников электропитания, используемых в оборонной промышленности, нефте- и газодобывающих отраслях, в геофизике, геологоразведке, лесной и горнодобывающей промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и на объектах культурно-бытовой сферы.

Для формирования стратегии поведения ОАО «Электроагрегат» был проведен системный анализ рыночной ситуации, оценены стратегические позиции предприятия, его сильные и слабые стороны, что позволило выявить угрозы и возможности (табл. 1). ОАО «Электроагрегат» является конкурентоспособным предприятием и имеет следующие возможности: продолжение концентрации в одной области (предприятие должно прилагать усилия для увеличения своей доли на рынке и дальнейшего развития основных конкурентных преимуществ, а также капитализировать прибыль для завоевания и сохранения сильной позиции в отрасли) и интеграция с целью укрепления своих конкурентных позиций в отрасли. Поэтому стратегиями развития предприятия на предстоящие периоды являются: создание корпорации, увеличение доли рынка, расширение рынка сбыта и развитие дилерской сети.

Таблица 1
SWOT-анализ ОАО «Электроагрегат»

Возможности	Сильные стороны
1) расширение рынка сбыта и разделение рынков сбыта на доли между производителями; 2) возможность использования навыков и технологических новшеств при выпуске новой продукции; 3) ослабление позиций конкурентов; 4) получение госзаказа; 5) увеличение доли рынка; 6) интеграция (вертикальная или горизонтальная); 7) развитие дилерской сети (особенно на Дальнем Востоке); 8) создание дистрибьютерской сети на базе этих дилеров; 9) перебои в централизованной подаче электроэнергии; 10) возможность расширения ассортимента продук-	1) один из крупнейших в России производителей автономных источников питания; 2) благоприятный (стабильный) имидж; 3) способность противостоять конкурентному давлению; 4) современные технологии по производству генераторов; 5) наличие резерва мощностей; 6) высокое качество продукции среди российских производителей; 7) высокий уровень конкурентоспособности генераторов; 8) широкий ассортимент продукции; 9) опыт в разработке новых моделей; 10) соответствие системе качества ИСО-9001, нали-

Возможности	Сильные стороны
<p>ции, чтобы удовлетворять больше потребностей клиентов;</p> <p>11) увеличение платежеспособного спроса;</p> <p>12) возможность снижения стоимости на определенные виды товара для увеличения спроса на эту продукцию;</p> <p>13) быстрый рост рынка;</p> <p>14) расширение сервисного обслуживания;</p> <p>15) партнерство с Германией и Англией;</p> <p>16) присвоение ОАО «Электроагрегат» статуса официального дилера завода «Хонда».</p>	<p>чие международного сертификата качества;</p> <p>11) наличие цеха по ремонту оборудования;</p> <p>12) наличие квалифицированных специалистов в области ремонтного отечественного и импортного оборудования, работников конструкторского бюро;</p> <p>13) наличие дилерской сети;</p> <p>14) большой опыт работы в данной отрасли;</p> <p>15) гибкое производство, ориентированное на потребителя;</p> <p>16) участие в выставках, ярмарках;</p> <p>17) наличие высококвалифицированных работников;</p> <p>18) адекватные финансовые ресурсы;</p> <p>19) современный опыт внешнеэкономической деятельности;</p> <p>20) сотрудничество ОАО «Электроагрегат» с заводом «Хонда»;</p> <p>21) скидки на продукцию;</p> <p>22) производство сезонных изделий;</p> <p>23) патенты на электродвигатели.</p>
Угрозы	Слабые стороны
<p>1) медленный рост рынка;</p> <p>2) неблагоприятное изменение налогового законодательства;</p> <p>3) растущая требовательность покупателей и поставщиков;</p> <p>4) рост цен на сырье и материалы;</p> <p>5) жесткая конкуренция;</p> <p>6) увеличение зарубежных конкурентов на российском рынке;</p> <p>7) зависимость уровня продаж от сезонности;</p> <p>8) большое влияние географических факторов на производство и сбыт;</p> <p>9) усиление уровня конкуренции;</p> <p>10) рост инфляции;</p> <p>11) выход на рынок конкурентов с низкими издержками;</p> <p>12) снижение спроса;</p> <p>13) общеэкономическая и политическая нестабильность;</p> <p>14) неплатежеспособность потребителя;</p> <p>15) сокращение госзаказов;</p> <p>16) высокий процент за кредит;</p> <p>17) тенденция вступления в ВТО;</p> <p>18) спрос на комплектующие электродвигателей превышает спрос на сами электродвигатели;</p> <p>19) подорожание тарифов на ж/д перевозки.</p>	<p>1) отсутствие четких целей и стратегий в развитии предприятия;</p> <p>2) устаревшее оборудование, его моральный износ;</p> <p>3) слабая мотивация работников;</p> <p>4) отсутствие автоматизированных систем;</p> <p>5) высокий коэффициент текучести квалифицированных специалистов и недостаток квалифицированного персонала;</p> <p>6) сложность с доступом информации о рынке;</p> <p>7) недостаточно эффективные каналы распространения и продвижения товаров, не развита сеть дилеров;</p> <p>8) неудовлетворительная организация маркетинга;</p> <p>9) низкая прибыльность из-за того, что сбытовая сеть в стадии формирования;</p> <p>10) сложность организационной структуры;</p> <p>11) высокие цены на продукцию по сравнению с российскими конкурентами;</p> <p>12) предприятие не имеет достаточных инвестиционных возможностей;</p> <p>13) внутренние производственные проблемы;</p> <p>14) высокая себестоимость продукции;</p> <p>15) отсутствие кодекса корпоративного поведения;</p> <p>16) средний уровень автоматизации;</p> <p>17) недостаток управленческих знаний и умений.</p>

Информационная система внутреннего маркетинга ОАО «Электроагрегат» представляет собой совокупность циркулирующих на предприятии потоков маркетинговой информации в результате взаимоотношений департамента продаж с другими подразделениями.

Используя программу BPwin2.5 с помощью SADT-методологии разработки информационных систем, можно описать процесс осуществления маркетинговой деятельности ОАО «Электроагрегат», акцентируя внимание на отдельных операциях.

Построили SADT-модель информационных потоков маркетинговой деятельности в виде одного блока и дуг, изображающих интерфейсы с функциями (рисунок 1).

Поскольку единственный блок представляет всю систему как единое целое, имя, указанное в блоке, является общим: «Осуществлять маркетинговую деятельность». Управляющая информация интерфейсной дугой входит в блок сверху. Она может быть представлена в виде действующего зако-

нодательства, нормативных, правовых и методических материалов по маркетингу, приказов и распоряжений руководства, должностных инструкций и т.д. Информация, которая подвергается обработке в результате осуществления маркетинговой деятельности, показана с левой стороны блока. Это может быть информация, получаемая от других подразделений ОАО «Электроагрегат» и из внешней среды. Результаты выхода показаны с правой стороны блока в виде маркетинговой информации для других подразделений предприятия, разработанных маркетинговых планов, предложений, рекомендаций и т.д. Механизм, который осуществляет маркетинговую деятельность, представляется дугой, входящей в блок снизу. Это могут быть начальник, специалисты, сотрудники сектора маркетинга ОАО «Электроагрегат» и другие лица, осуществляющие маркетинговую деятельность предприятия.

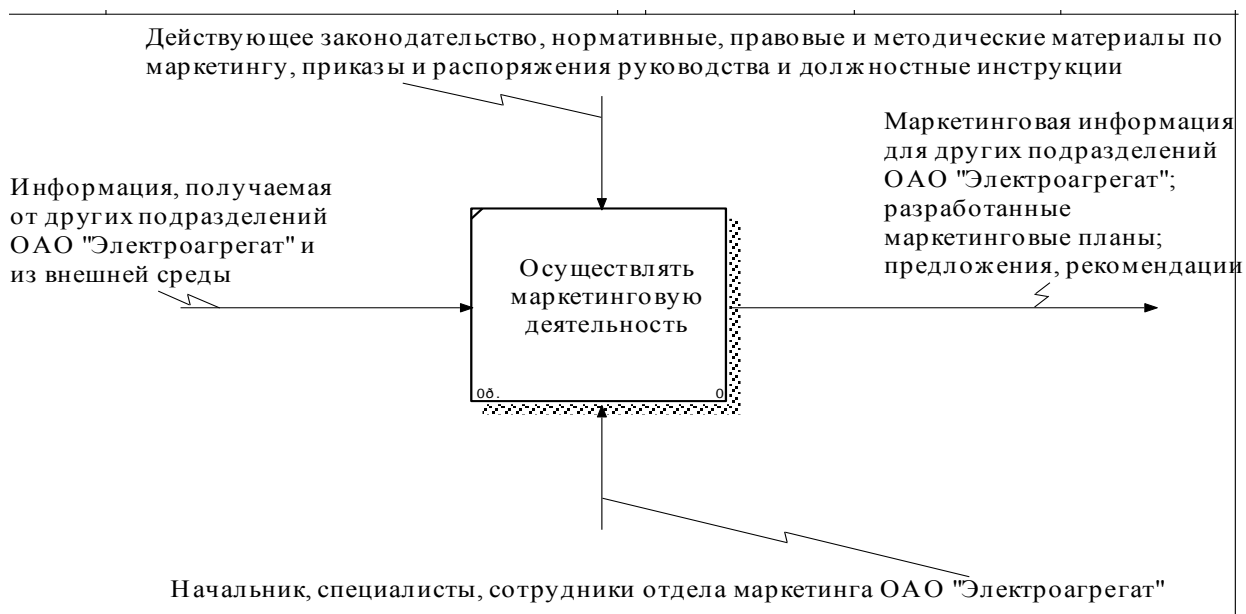


Рис.1. Представление информационных потоков маркетинговой деятельности в стандарте SADT

Затем блок, который представляет информационную систему маркетинга в качестве единого модуля, детализируется на другой диаграмме с помощью нескольких блоков, соединенных интерфейсными дугами. Эти блоки представляют основные подфункции исходной функции: «Проводить анализ и исследование рынка сбыта изделий передвижной энергетики и товаров народного потребления» (блок А1), «Обеспечивать организацию рекламы» (блок А2), «Заниматься формированием портфеля заказов» (блок А3), «Обеспечивать выполнение планов поставки продукции в срок и по номенклатуре в соответствии с заключенными договорами» (блок А4), «Обмен информацией с другими подразделениями предприятия» (блок А5).

Информация из внешней среды, которая подвергается обработке в результате проведения анализа и исследования рынка сбыта изделий передвижной энергетики и товаров народного потребления, выходит из блока А1 в виде информации о результатах этого исследования и предпочтениях и вкусах потребителей продукции. Эта информация является управляющей для блоков А2-А5, поэтому на диаграмме входит в них сверху. Из блока А2 выходит информация в виде рекламы в СМИ, буклетов, рекламных проспектов, привлекающая новых потребителей к заключению контрактов и пополнению тем самым портфеля заказов ОАО «Электроагрегат». Соответственно, после обработки в блоке А3 эта информация выходит в виде заключенных договоров, оказывающих управляющее воздействие на блок А4, из которого выходит информация о выполненных планах поставки в виде отчетов и другой документации. Эти отчеты и прочая документация после обработки в блоке А5 может выходить из него в виде маркетинговой информации для других подразделений, маркетинговых планов,

предложений и рекомендаций (рисунок 2).

Таким образом, информационная система внутреннего маркетинга ОАО «Электроагрегат» представляет собой совокупность циркулирующих на предприятии потоков маркетинговой информации в результате взаимоотношений департамента продаж с другими подразделениями. Основные процессы осуществления внутреннего маркетинга можно описать с помощью SADT-методологии, используя программу VPwin2.5.

В настоящее время ОАО «Электроагрегат» занимается поиском новых рынков сбыта и внедрением на рынок нового улучшенного продукта (расширяет номенклатуру выпускаемых электростанций и генераторов, а также совершенствует их качественные характеристики и потребительские свойства).

В целях повышения эффективности работы сбытовой структуры автором были разработаны следующие системы мотивации работников департамента продаж.

1) Система мотивации на основе выделения квалификационных групп.

Весь персонал департамента продаж с помощью определенного показателя разбивается на десять квалификационных групп с соответствующими «вилками» соотношений в оплате труда

Месячный фонд оплаты труда персонала департамента продаж формируется таким образом, чтобы была обеспечена строгая, прямо пропорциональная зависимость его объема от конечных результатов работы и финансового положения предприятия (конкретный стабильный процент от прибыли, дохода, остающегося в распоряжении предприятия после выплат налогов, процентов за кредит и т.д.).

Данная система учитывает фактический вклад каждого менеджера по продажам в совокупную прибыль предприятия.

2) Корпоративная система.

Она заключается в том, что каждый работник департамента продаж сам «зарабатывает» себе зарплату, так как его заработок напрямую зависит от стоимости проданного товара и коэффициента ассортиментной группы, к которой принадлежит товар.

Корпоративная система обеспечивает менеджерам по продажам полную свободу действий и настраивает таким образом, чтобы сотрудники департамента продаж находились в некотором «конструктивном напряжении», заставляющем их думать об уровне оплаты и, соответственно, о поиске новых клиентов, реализации большего объема продукции и обеспечении своему предприятию конкурентных преимуществ над соперниками.

3) Система мотивации, использующая обобщающий коэффициент.

Данная система мотивации основана на использовании в расчете зарплаты обобщающего коэффициента, представляющего собой совокупность частных коэффициентов :

- коэффициент дополнительных выплат за работу с вредными условиями труда (например, работа с ЭВМ);
- коэффициент важности для предприятия реализованного товара;
- коэффициент поощрения проявления инициативы, разработки и использования новых форм и методов сбыта;
- коэффициент дополнительных выплат за приобретение новых клиентов;
- повышающий коэффициент, увеличивающийся пропорционально возрастанию перевыполнению плана продаж.

Определение оптимальной системы мотивации маркетинговой службы ОАО «Электроагрегат» проводился с помощью «СППР-прототип» и в результате реализации четырех этапов была выбрана корпоративная система.

Усовершенствование корпоративной системы мотивации позволит «отсеять» отстающих, равнодушных и безынициативных специалистов (они не смогут «заработать» себе зарплату и уйдут сами) и увеличить мотивацию наиболее энергичных и профессиональных.

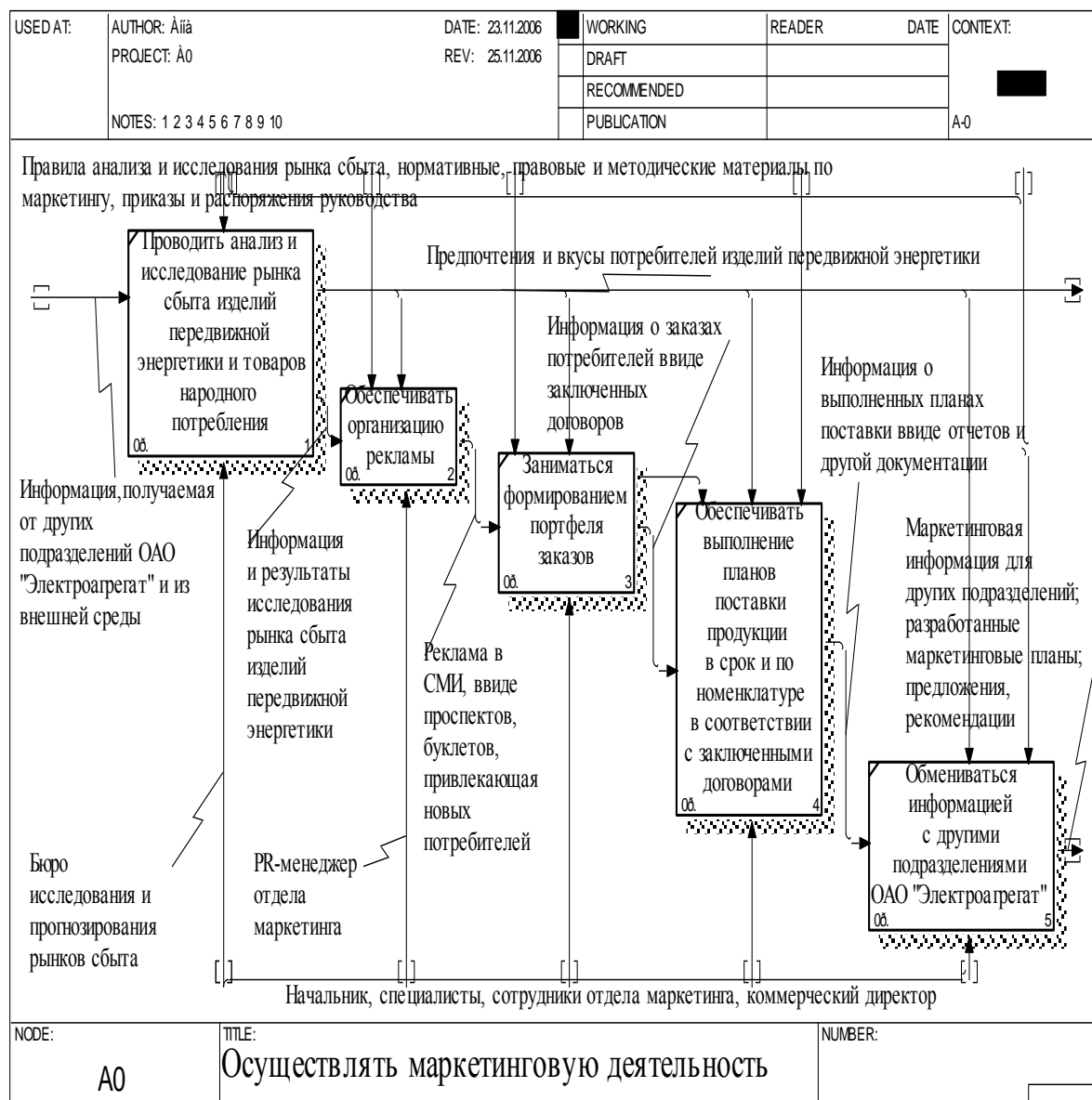


Рис.2. Детализация блока А0 «Осуществлять маркетинговую деятельность»

Заключительным этапом исследования стала разработка основных предложений по совершенствованию системы внешнего и внутреннего маркетинга ОАО «Электроагрегат».

Мероприятия внешнего маркетинга:

- выйти на рынки сбыта машин малой мощности и открыть магазины-салоны для продажи таких машин;
- создать дистрибьюторскую сеть на базе дилеров-предприятий Дальнего Востока;
- решить проблему, связанную с удорожанием железнодорожных перевозок, путем увеличения объема грузоперевозок с использованием собственного автопарка;
- сосредоточить внимание на весогабаритных характеристиках электростанций, используя более современные материалы и комплектующие при производстве изделий;
- с целью увеличения объема продаж предлагается усилить региональную рекламную кампанию в Алтайском крае, в Северо-Западном регионе, в Западной Сибири, на Урале и в других регионах;

- активизировать работу региональных менеджеров, а также применять гибкую и выгодную для потребителей электростанций ценовую политику, что в конечном итоге позволит ОАО «Электроагрегат» занять доминирующее положение на рынке;

- исследовать новых региональных потребителей.

Мероприятия внутреннего маркетинга сводятся к проведению усовершенствования корпоративной системы мотивации работников департамента продаж ОАО «Электроагрегат»:

- так как корпоративная система мотивации департамента продаж не позволяет установить зависимость оплаты труда от результатов работы подразделения или фирмы в целом (зарплата зависит только от индивидуальных результатов), то рекомендуется включить показатели работы подразделения или фирмы (динамика дохода и прибыли, снижение затрат и повышение производительности труда, освоение новых изделий, уменьшение доли потребления материальных ресурсов и увеличение количества фирм-потребителей продукции ОАО «Электроагрегат» и т.п.) в число показателей, определяющих размер оплаты труда каждого работника;

- ввести премии за высокие коллективные результаты;

- сформулировать критерии оценки выполнения работ, выходящих за рамки основных должностных обязанностей сотрудников;

- так как корпоративная система мотивации департамента продаж эффективна только применительно к менеджерам по продажам, то предлагается разработать коэффициенты (K_i) для производственных рабочих, руководителей, специалистов и служащих, не занимающихся сбытом;

- каждый месяц проводить анализ продаж и по его результатам перераспределять коэффициенты между ассортиментными группами, увеличивая K_i для плохо продаваемых товаров и снижая для быстрореализуемых. Это мероприятие позволит стимулировать равномерность сбыта товаров, принадлежащих к различным ассортиментным группам;

- для побуждения работников департамента продаж к поиску новых клиентов предлагается ввести такую систему коэффициентов, при которой наивысший присуждался бы за сбыт продукции впервые возникшим потребителям, а наименьший – за проверенных и регулярно потребляющих товары ОАО «Электроагрегат» клиентов.

Таким образом, изложенные выше рекомендации развития системы внешнего и внутреннего маркетинга, по мнению автора исследования, приведут к повышению эффективности деятельности открытого акционерного общества «Электроагрегат».

Астафичева Е.Ю.

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ СОВРЕМЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Орловская региональная академия государственной службы

Понятие корпоративного менеджмента является неоднозначным в современной экономической науке. Это во многом обусловлено тем, что словосочетание «корпоративный менеджмент» представляет собой логически взаимосвязанное соединение двух важнейших научных категорий, каждая из которых требует тщательного теоретико-методологического анализа.

Слово «корпорация» имеет позднелатинское происхождение: в широком смысле оно означает объединение, союз, общество; в более узком экономическом значении – объединение лиц или имущества для достижения каких-либо экономических целей. Корпорация как объединение лиц и имущества предполагает доминирование групповых потребностей, поскольку здесь важнейшую роль играют доверительные отношения, сопричастность, добровольное принятие деловым сообществом правил и процедур управления, интеграция во имя общих целей. Это способствует социальной сплочен-

ности бизнеса и наемного персонала, разделению функций собственности и контроля, а в конечном итоге – эффективному управлению экономическими ресурсами и развитию экономики в целом. Смена «социальных идеалов и трансформация всех сфер жизни общества в соответствии с требованиями времени и сложностью возникших проблем требуют адекватных профессиональных подходов и компетентных решений»[1]. Подобные решения эффективно реализуются в системе корпораций.

Сущность корпоративности наиболее ярко проявляет себя при ее противопоставлении индивидуальному сектору экономики и государственной экономической деятельности, имеющей публичный характер. Индивидуальный предприниматель, который не объединяет свой капитал или личную деятельность с другими субъектами предпринимательства, не является участником корпоративных отношений, поскольку реализация его экономических интересов не предполагает достаточной степени экономического коллективизма. С другой стороны, государство и его органы, выполняя возложенные на них публичные функции, сами по себе не являются корпорациями, а их участие в корпоративной деятельности ограничено задачами публичной власти в рыночной экономике (управление организациями с государственным участием, координация деятельности регионов и муниципалитетов, обеспечение инновационного развития и инвестиционной привлекательности в частном секторе экономики).

По справедливому утверждению В.П. Багова, «корпоративные системы представляют собой универсальные многоотраслевые комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, торговые фирмы, страховые, пенсионные, инвестиционные и другие компании, объединяющие предприятия той или иной степени технологической сопряженности и воплощающие на новых взаимовыгодных началах процесс финансово-промышленной интеграции, слияния финансового капитала с промышленным. Преимущество этих форм – возможность уже не на сугубо кредитной основе, а на корпоративной базе решать стратегические проблемы развития производства и повышения его эффективности»[2]. Однако предложенное В.П. Баговым определение не в полной мере охватывает наиболее существенные признаки корпоративной формы бизнеса. Этой проблеме уделяется определенное внимание в экономической научной литературе.

Достоинства корпоративных структур усматриваются, прежде всего, в способности «обеспечивать масштабный спрос на новое оборудование и высокие технологии» в промышленности. Пока же промышленный капитал распылен на множестве разрозненных предприятий, устойчивого внутреннего спроса нет. Отсюда «неустойчивость и неравномерность по отраслям промышленности годовых показателей производства продукции и инвестиций в основной капитал», равно как и «крайне неудовлетворительное состояние основных фондов». Поэтому без интеграции и концентрации промышленного капитала «нельзя предполагать существенных положительных изменений в ближайшей перспективе»[3].

Преимущества интеграции раскрываются и в ряде других научных работ в аспекте обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики на мировых рынках. Доминирующей формой организации на высшей стадии развития современного капитализма стали именно вертикально интегрированные международные корпорации, охватывающие полный технологический цикл производства наукоемкой конечной продукции[4]. Число корпораций, действующих интернационально, достигает в мире 70 тыс., они инвестируют ежегодно более чем в 690 тыс. зарубежных филиалов. ТНК обеспечивают две трети мировой торговли и контролируют более 90 % частных патентов. Наиболее крупные из них базируются в США, Японии, странах Западной Европы, а также в новых промышленных странах Азии[5].

Вместе с тем, корпоративные приоритеты в экономическом развитии нередко подвергаются критическому осмыслению, поскольку излишняя увлеченность корпоративными формами ослабляет конкуренцию. Следует согласиться с В. Гордеевым в том, что идеализация конкуренции не соответствует реальности, в том числе отечественной. От советской системы унаследованы сверхконцерны, охватывающие народное хозяйство, и разрыв такой единой целостной общехозяйственной структуры

не мог создать конкурентной среды. Вместе с тем, автор в целом негативно оценивает вертикально интегрированные ТНК, поскольку у них, по утверждению исследователя, «как известно, конкурентов нет»[6].

В отличие от указанного автора, В. Карачаровский противопоставляет экономике «мелких лавочников», с присущей ей низкой концентрацией капитала, крупные корпорации, получающие сверхдоходы благодаря, как правило, своему исключительному положению на рынке. В этой связи автор пишет: «С точки зрения инновационного развития экономики крайне важно наличие в ней достаточного количества корпораций вертикально интегрированного типа, которые, однако, не избавлены полностью от необходимости конкурировать. Действительно, именно на олигополистических рынках возникает феномен неценовой конкуренции между корпорациями за счет качества или уникальности своей продукции. Уникальность продукта, достигаемая посредством инновации (обычно требующей серьезных финансовых вливаний в НИОКР, которые любая олигополия может себе позволить благодаря высокой норме прибыли), дает возможность создать дополнительное преимущество – временную монополию, которая получает сверхдоход на исключительности своего продукта до тех пор, пока новшество не будет скопировано или превзойдено конкурентами»[7].

Анализируя данные точки зрения, следует подчеркнуть, что экономическая система всякого государства нуждается в разумном сочетании корпоративных и некорпоративных форм хозяйственной деятельности. Каждая из указанных форм имеет сравнительные достоинства и недостатки, поэтому безусловное предпочтение одной из них противоречит целям экономического развития. Так, по мнению ряда экспертов, крупные достижения Китая в области производства высоких технологий и наукоемкой продукции имели место благодаря «централизованной системе хозяйствования в ее планово-корпоративной форме»[8]. Сетевые структуры являются базовой формой развития современной индустрии, поскольку они «дополняют характерную для индустриального уклада хозяйства модель организации экономического пространства, опирающуюся на крупные вертикально интегрированные компании»[9]. Как показывает практика развитых стран, в их экономике обязательно присутствует базовая система крупных хозяйственных и финансовых корпораций, причем эта система выступает по отношению ко всему хозяйству прочным фундаментом, в связи с чем специалисты нередко даже говорят о «корпоративном базисе» конкурентного хозяйства[10].

Однако наличие базовых корпоративных структур не опровергает тезис о необходимости поддержки в государстве конкурентной экономической среды. Широкомасштабный и безусловный перевод всей экономики на корпоративные рельсы чреват обратным эффектом. Для обоснования этой позиции достаточно сослаться на то обстоятельство, что в условиях вертикально-интегрированной фирмы меняется сигнал, на который ориентируется производитель: хозяйствующий субъект начинает стремиться не к максимизации прибыли, ориентируясь на цены, а выполнять исходящие из центра указания (квоты, планы, целевые показатели, приказы)[11]. Особенностью же рыночной экономики является доминирование спонтанных связей между хозяйствующими субъектами, когда согласование их индивидуальных действий происходит за счет ценовых сигналов, а не иерархических взаимодействий[12].

Феномен корпоративного менеджмента обусловлен необходимостью подготовки, принятия и реализации решений во всех областях деятельности корпораций, направленных на достижение их целей[13]. С точки зрения цели, корпоративное управление обычно связывается с процессом обслуживания интересов инвесторов (акционеров) при сохранении баланса между экономическими и социальными целями, а также индивидуальными, групповыми и общественными интересами[14].

Выделяя корпоративное управление в особый тип, особенности которого обусловлены спецификой корпорации в качестве объекта управления, его определяют как «управление, построенное на приоритетах интересов акционеров и их роли в развитии корпорации, управление, учитывающее реализацию прав собственности, предусматривающее взаимодействие акционеров (корпоративные коммуникации), построенное на стратегии развития корпорации в целом (интересы фирмы подчинены общим интересам), наконец, это управление, которое рождает корпоративную культуру, то есть ком-

плекс общих традиций, установок, принципов поведения»[15]. Иными словами, в качестве ключевых могут быть выделены не только целевые, но также коммуникационные и культурные аспекты в корпоративной управленческой деятельности.

Акцентирование внимания на интересах собственников акций в процессе корпоративного управления является не случайным, особенно в условиях современной России, в которой менеджеры «становятся все более влиятельной силой среди корпоративных собственников» не только благодаря их доле в структуре акционерного капитала компаний (рост за 1995–2007 гг. с 11 % до 24 %), но и вследствие слабости экономической среды, позволяющей этой группе собственников руководить компаниями «по своему усмотрению, часто игнорируя интересы других акционеров»[16]. Органам управления корпорациями необходимо осознавать свою ответственность перед всеми акционерами, а не только перед государством, даже если оно и обладает контрольным пакетом в компании [17].

Создание и развитие корпоративного сегмента российского хозяйства предполагает адекватные этому управленческие технологии. На наш взгляд, корпоративный менеджмент должен пониматься в более широком смысле как комплексная деятельность по планированию, организации и контролю всей системы корпоративного бизнеса. При таком понимании анализируемого понятия целями корпоративного управления будут являться не только обеспечение интересов собственников акционерного капитала, но и максимальное использование российской экономикой ее преимуществ для обеспечения конкурентоспособности, преодоление инновационной пассивности подавляющего большинства российских компаний, занятие и сохранение отечественными корпорациями благоприятных сегментов на мировых рынках, контроль и регулирование движения производственных ресурсов, стимулирование наиболее перспективных направлений производственно-хозяйственной деятельности.

При таком подходе, однако, следует разграничивать государственное управление корпорациями и корпоративное управление в частной сфере. Для оценки эффективности государственного управления используются такие критерии, как благосостояние общества, характер и результаты деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Что касается управления в частных организациях, то «его цель заключается в координации и управлении деятельностью людей по производству товаров и услуг для удовлетворения потребностей и желаний потребителей за определенную плату». Здесь для оценки эффективности обычно используются внутренние критерии (доход-расход, прибыли-убытки)[18]. Однако цели государственного и частного управления корпорациями во многих случаях совпадают, поскольку активное внедрение инноваций, инвестирование средств в перспективные проекты, активизация экономической деятельности способствуют не только росту частных доходов собственников корпораций, но и благосостоянию общества в целом.

Следует заметить, что роль государства в корпоративном управлении сегодня подвергается неоднозначной оценке. Исторически сложилось так, что «процесс принятия решений в России характеризовался высокой степенью централизации, с делегированием полномочий сверху вниз лишь в виде исключения. Подобная практика насаждалась главным образом сверху, но в некоторых случаях инициировалась и снизу»[19].

Анализируя особенности корпоративного управления в постсоциалистических странах, Б. Ерзнкян совершенно точно отметил, что в этом процессе важно учитывать зависимость от предшествующей траектории развития национальной экономики, избегая двух крайностей: 1) не попасть в «плен» ретроспективы; 2) не писать будущее «с чистого листа»[20]. Корпоративное управление в современной России должно выстраиваться не исходя из каких-то идеальных конструкций, а основываться на разумном сочетании опыта прошлого и перспектив развития.

В период социалистической экономики были сформированы крупные корпорации, функционировавшие под всеохватывающим государственным контролем. В дальнейшем многие из них были подвергнуты процессу приватизации; в последние годы, особенно после дефолта 1998 г., наметились противоположные тенденции в сторону укрупнения бизнеса и создания вертикально интегрированных структур. Отдельные сегменты рынка сравнительно полно контролируются государством, другие

– располагают большей степенью свободы. Однако в целях эффективного корпоративного развития ключевым фактором является не приоритет государственного или частного управления, а обеспечение их баланса в целях инвестиционной привлекательности и инновационных технологий в бизнесе. Национальные проекты следует связать с «масштабными инвестициями производительного и социального характера, рассчитанными на инновационный прорыв в экономике и социальной сфере, реально проявляющийся в значительном повышении конкурентоспособности ранее производимых товаров или в создании качественно новых продуктов, которые не в состоянии предложить конкуренты»[21]. В одних случаях это под силу государству, в других – частному бизнесу. Государство не всегда демонстрирует положительные аспекты эффективного собственника, поскольку рост инвестиций без инновационного наполнения лишь способствует «воспроизводству устаревших технологий и консервации экономической отсталости»[22]. Но и частные формы корпоративного управления, как показывает опыт, весьма далеки от совершенства.

Таким образом, в современной России необходим сбалансированный комплекс мероприятий, направленных на разумное сочетание государственных и частных методов корпоративного управления в целях позитивного влияния на инвестиционный климат и создания интегрированных структур в различных секторах экономики, обеспечивающих конкурентоспособность отечественного бизнеса на мировых рынках и устойчивое внутреннее экономическое развитие.

1. См.: Ажлуни А.М., Цыганков В.В., Сахелашвили Х.С. Корпоративный менеджмент. Орел: Изд-во ОРАГС, 2000. С. 3.
2. См.: Багов В.П. Корпоративный менеджмент в российской экономике. Дисс. ... д.э.н. М., 2000. С. 4.
3. См.: Соколов Ю. Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала // Экономист. 2006. № 8. С. 23.
4. См.: Губанов С. Планово-корпоративная система конкурентоспособности // Экономист. 2005. № 12. С. 78.
5. См.: Бабанова К. Ориентиры конкурентоспособности ТНК // Экономист. 2006. № 9. С. 63.
6. См.: Гордеев В. Влияние интеграции на конкуренцию // Экономист. 2006. № 10. С. 54.
7. См.: Карачаровский В. Концентрация капитала и новая экономика // Экономист. 2006. № 12. С. 14.
8. См.: Иванов С. Промышленная политика Китая: очередное достижение // Экономист. 2006. № 1. С. 56.
9. См.: Притворова Т., Кабдыбай А. Структуры сетевого типа в Казахстане // Экономист. 2006. № 1. С. 68.
10. См.: Черной Л. Проблемы формирования корпоративной системы // Экономист. 2006. № 2. С. 15.
11. См.: Бутаков А. Инновационные процессы в интегрированных структурах // Экономист. 2005. № 7. С. 39.
12. См.: Либман А. Экономическая интеграция на постсоветском пространстве: институциональный аспект // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 142.
13. См.: Технологии корпоративного менеджмента / Под ред. И.В. Мишуровой, Н.Ф. Новосельской. М.: ИКЦ «МарТ», 2004. С. 9.
14. См.: Иванов И.Н. Менеджмент корпорации. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 6.
15. См.: Иванова Е.А., Шишкина Л.В. Корпоративное управление / Под ред. В.Ю. Наливайского. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2007. С. 11.
16. См.: Клочай В.В. Особенности построения систем корпоративного управления в России. М.: Анкил, 2007. С. 63.
17. См.: Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компании (на примере ОАО «Газпром») // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 102.
18. См.: Кукура С.П. Теория корпоративного управления. М.: «Экономика», 2004. С. 120.
19. См.: Фей К., Денисон Д. Организационная культура и эффективность: российский контекст // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 59.
20. См.: Ерзнкян Б. Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 130.
21. См.: Селезнев А. Условия активизации инвестиционного процесса // Экономист. 2006. № 4. С. 6.
22. См.: Семенова Е. Возможности инновационного типа развития // Экономист. 2006. № 3. С. 24–25.

Соколова Н.Н., Захаркина Н.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Многообразие и возрастающая сложность рыночных условий, интенсивность и динамизм хозяйственных процессов требуют от компаний в рамках возложенных на них функций максимального использования всех возможностей и резервов. Стратегические аспекты их деятельности выходят на

первый план. В рамках этой глобальной проблемы важно сформулировать четкое представление о стратегии компании, необходимо установить экономическую природу, принципы, компоненты стратегии и уровни ее реализации. Особенно важен анализ такой ее составляющей как финансовая стратегия.

В связи с рассмотрением данной проблемы встает вопрос о финансовой реструктуризации. Проблемы создания теоретической концепции реструктуризации, ее типологии, поиска наиболее эффективных финансовых механизмов проведения этого процесса целесообразно охарактеризовать как наиболее актуальные в условиях отечественной экономики. Высокая концентрация капитала в отечественном реальном секторе, в банковской отрасли, процессы интеграции банковского и промышленного капитала позволяют прогнозировать активную волну слияний и поглощений в отечественной экономике, что обусловило необходимость исследования современных тенденций рынка слияний и поглощений.

Таким образом, задачи реформирования отечественных компаний обуславливают актуальность исследования интегрированного понятия финансовой стратегии компании, методологии ее формирования, а также определения теоретических основ, типологии и финансовых механизмов реструктуризации компаний как инструмента ее реализации.

В последнее время в нашей экономической литературе появляются работы, анализирующие эти проблемы и определяющие российские компании как структуры, ориентированные на выживание. Такая точка зрения соответствует идее нашего исследования. Важно использовать финансовую стратегию для обеспечения целей устойчивого развития компаний в условиях переходной экономики.

Выбор такого направления исследования как методологические основы формирования финансовой стратегии продиктован отсутствием научных разработок фундаментального и прикладного характера по данной проблеме. Позитивные решения проблем финансовой стратегии в значительной степени определяются правильным выбором методологических установок, положенных в основу ее исследования. В теоретическом аспекте вопросы стратегии компании и финансовой стратегии, в частности, до сих пор не исследовались отечественными учеными. Научный характер носили лишь отдельные работы, косвенно связанные с исследованием обособленных аспектов проблемы.

В первую очередь необходимо отметить, что содержание понятия «финансовая стратегия» не следует отождествлять, и тем более подменять его корпоративными финансами, так как оно обращено к целой сфере положений, понятий, концепций, которые взаимосвязывают и взаимообуславливают финансовые рынки.

В литературе нет четкого и единого определения финансовой стратегии, хотя определенные подходы и исследования имеются.

Общность определений, представленных в экономической литературе, заключается в том, что финансовая стратегия – это часть общей стратегии, поэтому принципы, правила, законы и механизмы, которым подчиняется общая стратегия, распространяются и на финансовую стратегию.

Следовательно, финансовая стратегия предприятия, являясь основной частью общей стратегии, требует детального рассмотрения вопросов ее формирования для успешной реализации стратегии любого предприятия в целом.

Чаще всего финансовая стратегия предприятия оценивается как инструмент регулирования, используется в связке с инвестиционной стратегией, что, в общем, понятно, имея в виду перспективность и временный лаг инвестиционных решений и их тесную связь с финансовыми процессами. Отдельные исследования трактуют финансовую стратегию как часть финансового менеджмента, что вполне обосновано с нашей точки зрения[3].

Выявление важнейших сущностных характеристик финансовой стратегии в свете современной парадигмы управления предприятием позволяет нам следующим образом сформулировать ее содержание: «Финансовая стратегия представляет собой важную часть общей концепции развития предприятия, рассчитанную на долгосрочную перспективу и определяющую его цели, отличающиеся от

конкурентов и позволяющие осуществить выбор наиболее эффективных путей их достижения, адекватным направлениям формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды».

Финансовая стратегия обеспечивает решение приоритетных вопросов и задач (особенно это касается определения стоимостных категорий и показателей бизнес - стратегии, набора альтернатив и окончательных решений), а также она играет ведущую роль в процессе оценки стратегического соответствия и достаточности ресурсов, с одной стороны, и внешнего окружения (конкурентной среды), с другой, одновременно в терминах возможностей и потенциальных угроз.

Существует также и другая важная область, которая позволяет усилить рыночную привлекательность предприятия, оценку его активов посредством развития соответствующим образом «скроенной» финансовой стратегии. На самом деле, такого рода точная финансовая стратегия является значимой, если любые конкурентные преимущества предприятия, которые выявлены в ходе успешного функционирования и развития бизнеса, удастся трансформировать в плоскость добавленной акционерной стоимости.

Процесс непрерывного создания акционерной стоимости требует, чтобы финансовая стратегия обязательно изменялась и корректировалась с течением времени, в неразрывной связи с изменениями в особых конкурентных стратегиях, разрабатываемых предприятием.

Методология формирования финансовой стратегии предприятия включает обоснование и выработку таких принципов деятельности, следование которым позволило бы заинтересованным субъектам эффективно решать определенные вопросы. Основными принципами моделирования финансовой стратегии являются следование принятой стратегии устойчивого развития предприятия (цели, сроки и т.д.), учет оргструктуры предприятия и предполагаемых в нем изменений, выбор варианта финансовой стратегии на альтернативной основе из нескольких прогнозируемых сценариев.

Метод сценариев, как приближенное к реальности описание тенденций, которые могут проявляться в финансово-экономической сфере деятельности предприятия, можно эффективно использовать при выработке финансовой стратегии. К общим подходам метода сценариев можно отнести выделение трех основных видов сценариев[2]: оптимистический, пессимистический, реальный сценарий.

Использование данного метода позволяет выявить основные факторы макро- и микросреды, которые необходимо учитывать при разработке эффективной финансовой стратегии предприятия.

Важной частью моделирования финансовой стратегии предприятия является определение этапов этого процесса. Этапы моделирования финансовой стратегии предприятия [1]:

1. Рассмотрение предприятия как открытой системы.

Учет базовых стратегий операционной деятельности предприятия:

- ограниченный (концентрированный) рост;
- ускоренный (интегрированный или дифференцированный) рост: стратегия вертикальной интеграции, стратегия обратной интеграции, стратегия горизонтальной диверсификации, стратегия конгломератной диверсификации;
- сокращение (сжатие);
- сочетание (комбинирование).

2. Преимущественная ориентация на предпринимательский стиль стратегического управления финансовой деятельностью.

3. Выделение доминантных сфер стратегического финансового развития:

- стратегия формирования финансовых ресурсов предприятия;
- инвестиционная стратегия предприятия;
- стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия;
- стратегия повышения эффективности управления финансовой деятельностью предприятия.

4. Обеспечение гибкости финансовой стратегии предприятия.

5. В экономической литературе стратегическая гибкость представляет собой потенциальную возможность предприятия быстро корректировать или разрабатывать новые стратегические финансовые решения при изменившихся внешних или внутренних условиях осуществления финансовой деятельности.

6. Обеспечение альтернативности стратегического финансового выбора.

Альтернативность является важнейшей отличительной чертой всей системы стратегического управления предприятием и связана со всеми основными элементами стратегического финансового набора - финансовыми целями, финансовой политикой по отдельным аспектам финансовой деятельности, источниками формирования финансовых ресурсов, стилем и менталитетом финансового управления и т.п.

7. Обеспечение постоянного использования результатов технологического прогресса в финансовой деятельности. Формируя финансовую стратегию, следует иметь в виду, что финансовая деятельность является главным механизмом обеспечения внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции предприятия на рынке.

8. Учет уровня финансового риска в процессе принятия стратегических решений. Получение больших доходов (прибыли) во многом зависит от способности оценивать и прогнозировать риски, с которыми приходится сталкиваться финансовым менеджерам: неумение измерять риск - это невозможность его контролировать и управлять им. Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска.

Основная цель, которую преследуют предприятия при создании системы управления рисками, - это повышение эффективности работы, снижение потерь и максимизация дохода. По мнению некоторых экономистов, основная цель управления рисками заключается в наиболее эффективном использовании капитала и получении максимального дохода. На наш взгляд, одна из главных целей управления рисками - это повышение устойчивости развития предприятия, снижение вероятности потери части или всей его стоимости.

В настоящее время большинство предприятий стремятся сделать управление рисками вспомогательной функцией. Наиболее распространенными видами деятельности предприятий по управлению рисками являются идентификация и ранжирование рисков.

По мнению авторов, предприятия должны применять комплексное управление финансовыми рисками, то есть необходимо разрабатывать финансовую стратегию предприятия с учетом соотношения риск - прибыль.

По нашему мнению, управление финансовыми рисками - это не столько разработка мероприятий противодействия факторам риска, сколько изменение системы принятия управленческих решений в предприятия.

Таким образом, финансовая стратегия, направленная на укрепление позиций предприятия на рынке и достижение ею максимально возможной прибыли, призвана повысить устойчивость и конкурентоспособность предприятия на рынке.

Учитывая вышеизложенное, представляется целесообразным активизировать процесс повышения уровня стратегического финансового управления, как обязательную составляющую модернизации российского корпоративного сектора.

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Эльга «Ника-Центр», 2004. 711 с.

2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 175 с.

3. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. М.: Изд-во РЭА, 1998. 156 с.

Парушина Н.В., Губин В.Е., Губина О.В.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАТРИЧНЫМ МЕТОДОМ

Орловский государственный институт экономики и торговли

Оценка эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций (предприятий) предполагает не только использование частных показателей, позволяющих количественно измерить уровень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, овеществленного труда на достижение высоких результатов, но и применение методов измерения общей эффективности.

Сложность оценки общей эффективности торговой организации состоит в том, что, как правило, отдельные показатели эффективности несопоставимы друг с другом, и рассматривать их во взаимосвязи и взаимозависимости по существу не представляется возможным. Некоторые показатели эффективности могут не совпадать по направлениям действия и в динамике.

Общую суммарную эффективность предприятия можно рассчитать различными методами, среди которых используются следующие: интегральный, матричный, балльная оценка, метод математического моделирования.

Рассмотрим особенности использования матричного метода общей оценки эффективности деятельности торговой организации. В его основу положена теория поля эффективности, разработанная рядом учёных. Суть данного метода заключается в построении матрицы как основы упорядочения исходной информации (на входе) и получения интегральных показателей (на выходе). Путем сопоставления результатов (эффектов) и затрат на основании отношений формируется модель хозяйственной деятельности объекта оценки, отражающая результативность его функционирования.

Матричная модель в состоянии верно отражать эффективность деятельности предприятий при условии, что каждый исходный количественный признак (показатель) занимает строго определенное место согласно мере влияния на конечную эффективность. При этом исходные данные должны прямо вытекать из отчетности, позволять характеризовать эффективность деятельности по сравнению с планом и в динамике.

Система является открытой при включении в нее ряда новых признаков и замены существующих в зависимости от целей оценки эффективности. В частности, при обобщающей оценке эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия, в совокупность исходных признаков должны включаться все основные показатели, характеризующие ресурсы, затраты и конечные результаты хозяйственной деятельности.

В связи с этим важное значение приобретает классификация исходных признаков (показателей) и отношение их к ресурсам (рабочая сила, торговая площадь, основные и оборотные средства и т.д.), затратам (издержки обращения, расходы на оплату труда, рабочее время и т.д.), конечным результатам (прибыль, товарооборот и т.д.).

Ресурсы всегда связаны с определенным моментом времени (на начало или конец месяца, квартала, года), а затраты - с некоторым интервалом (периодом) времени. Затраты возникают в процессе потребления ресурсов. Следовательно, происходит трансформация ресурсов через затраты в конечные результаты деятельности предприятия.

Одним из требований эффективности является более быстрый рост результатов по сравнению с затратами. Поэтому при формировании исходных данных для матрицы используется принцип РЗР (ресурсы → затраты → результаты).

Принцип РЗР отражает причинно-следственные связи, существующие при ранжировании исходных показателей, и учитывает требования интенсификации хозяйственной деятельности. В упорядоченном ряду исходных признаков рост значения каждого из них должен вызывать адекватный рост значений признаков, расположенных перед рассматриваемыми.

Элементами матрицы являются относительные показатели, полученные путем деления данных по каждой графе на данные каждой строки. Каждый элемент имеет четкое экономическое содержание и связан с исходным признаком. Динамика уровня эффективности исследуется путем использования в качестве элементов их индексов. Для определения общей эффективности деятельности рассчитывается синтетический показатель эффективности как средняя арифметическая по индексам матрицы, расположенным под диагональю:

$$I_{\text{оэ}} = \frac{I_1 + I_2 + \dots + I_n}{n},$$

где $I_{\text{оэ}}$ - обобщающий показатель эффективности;

I - индекс темпа роста индивидуальных показателей эффективности;

n - число показателей.

Исходные данные для заполнения матрицы представлены в таблице 1.

Таблица 1
Основные исходные показатели хозяйственной деятельности организации

Показатели	Условное обозначение	Прошлый год	Отчетный год	Темп роста, %
1. Прибыль, тыс. руб.	P	1110	1833	165,1
2. Товарооборот, тыс. руб.	N	28169	39928	141,7
3. Издержки обращения, тыс. руб.	ИО	9000	12209	135,7
4. Основные и оборотные средства, тыс. руб.	F+E	7304	8477	116,1
5. Торговая площадь, м ²	S	419	469	111,9
6. Среднесписочная численность работников, чел.	R	171	180	105,3

Исходные показатели служат основой для построения матрицы (6x6), представленной в таблице 2

Таблица 2.
Матрица упорядоченных данных

Числитель / Знаменатель		Результаты		Затраты	Ресурсы		
		1 Прибыль, P	2 Товарооборот, N	3 Издержки обращения, ИО	4 Основные и оборотные средства, F+E	5 Торговая площадь, S	6 Численность работников, R
РЕЗУЛЬТАТЫ	1 Прибыль, P	11 —	12 N/P	13 ИО/P	14 (F+E)/P	15 S/P	16 R/P
	2 Товарооборот, N	21 P/N	22 —	23 ИО/N	24 (F+E)/N	25 S/N	26 R/N
ЗАТРАТЫ	3 Издержки обращения, ИО	31 P/ИО	32 N/ИО	33 —	34 (F+E)/ИО	35 S/ИО	36 R/ИО
РЕСУРСЫ	4 Основные и оборотные средства, F+E	41 P/(F+E)	42 N/(F+E)	43 ИО/(F+E)	44 —	45 S/(F+E)	46 R/(F+E)
	5 Торговая площадь, S	51 P/S	52 N/S	53 ИО/S	54 (F+E)/S	55 —	56 R/S
	6 Численность работников, R	61 P/R	62 N/R	63 ИО/R	64 S/R	65 (F+E)/R	66 —

Взаимное расположение показателей внутри группы обусловлено следующим. Темп роста прибыли, как конечного финансового результата, должен быть выше темпа роста товарооборота. Темп роста издержек обращения должен быть выше темпа роста основных и оборотных средств, а темп роста торговой площади - выше темпа роста среднесписочной численности работников, т.е. должна расти фондооснащенность труда.

По матрице упорядоченных данных или непосредственно по таблице исходных показателей строится матричная модель для оценки эффективности деятельности предприятия (таблица 3).

Таблица 3.

Матрица для расчета эффективности хозяйственной деятельности

Числитель Знаменатель		Результаты		Затраты	Ресурсы		
		1 Прибыль, Р	2 Товарооборот, N	3 Издержки обращения, ИО	4 Основные и оборотные средства, F+E	5 Торговая площадь, S	6 Численность работников, R
РЕЗУЛЬТАТЫ	1 Прибыль, Р	11 1,000	12 25,377 21,783 0,858	13 8,108 6,661 0,822	14 6,580 4,625 0,703	15 0,377 0,256 0,678	16 0,154 0,098 0,638
	2 Товарооборот, N	21 0,039 0,046 1,165	22 1,000	23 0,320 0,306 0,958	24 0,259 0,212 0,819	25 0,015 0,012 0,790	26 0,006 0,005 0,743
	3 Издержки обращения, ИО	31 0,123 0,150 1,217	32 3,130 3,270 1,044	33 1,000	34 0,812 0,694 0,856	35 0,047 0,038 0,825	36 0,019 0,015 0,776
РЕСУРСЫ	4 Основные и оборотные средства, F+E	41 0,152 0,216 1,422	42 3,857 4,710 1,121	43 1,232 1,440 1,169	44 1,000	45 0,057 0,055 0,964	46 0,023 0,021 0,907
	5 Торговая площадь, S	51 2,649 3,908 1,475	52 67,229 85,134 1,266	53 21,480 26,032 1,212	54 17,432 18,075 1,037	55 1,000	56 0,408 0,384 0,941
	6 Численность работников, R	61 6,491 10,183 1,568	62 164,731 221,822 1,346	63 52,632 67,828 1,289	64 42,713 47,094 1,103	65 2,450 2,606 1,064	66 1,000

В первой строке каждой графы приведено значение соответствующего относительного показателя за прошлый год, во второй - за отчетный, в третьей - значение индекса (темпа роста) соответствующего относительного показателя. В частности, элемент 21 матричной модели рассчитан следующим образом:

$$1110 : 28169 = 0,039$$

$$1833 : 39928 = 0,046$$

$$165,1 : 141,7 = 1,165$$

Аналогично рассчитываются значения других элементов матричной модели. По индексам от-

носительных показателей рассчитаем значение обобщающего показателя эффективности деятельности предприятия (Ioэ).

$$Ioэ = (1,165 + 1,217 + 1,044 + 1,422 + 1,121 + 1,169 + 1,475 + 1,266 + 1,212 + 1,037 + 1,568 + 1,346 + 1,289 + 1,103 + 1,064) : 15 * 100 = 123,3 \%$$

Таким образом, обобщающий показатель говорит о том, что эффективность деятельности предприятия по сравнению с прошлым годом увеличилась на 23,3 %. Это увеличение вызвано ростом эффективности почти по всем показателям из пятнадцати, особенно рентабельности.

Матричную модель можно рассматривать как в целом, так и по частным показателям. Для этого ее расчленяют как в вертикальном, так и в горизонтальном направлении на три части, выделяя результаты, затраты и ресурсы в виде подматриц основной матрицы. Полуполе под диагональю матрицы разделяется на зоны, исходя из количества исходных показателей (в нашем примере шесть зон), каждая из которых имеет специфическое содержание. Для каждой зоны при необходимости можно рассчитать частный показатель, характеризующий отдельную сторону эффективности деятельности предприятия, как среднее арифметическое индексов соответствующих зон.

1. Показатель эффективности конечных результатов (элемент 21) равен 1,165.

2. Показатель эффективности затрат по элементам 31, 32, 41, 42 равен $(1,217+1,044+1,475+1,266)/4 = 1,251$.

3. Показатель эффективности использования ресурсов по элементам 51, 52, 61, 62 равен $(1,475+1,266+1,568+1,346)/4 = 1,414$.

4. Показатель эффективности структуры затрат в данном случае не рассматривается.

5. Показатель эффективности изменения затратноёмкости ресурсов по элементам 43, 53, 54, 63, 64 $(1,169+1,213+1,037+1,103)/5 = 1,162$.

6. Показатель эффективности изменения структуры ресурсов (элемент 65) составил 1,064.

По всем шести показателям их эффективность больше единицы, т.е. результаты росли быстрее, чем затраты и ресурсы.

Матричная модель эффективности позволяет выразить значения исходных показателей по каждой графе в виде двухфакторных мультипликативных моделей, один из элементов которых является экстенсивным фактором, другой - интенсивным. Так, элемент 21 выражается моделью вида $P = N*(P/N)$, т.е. на сумму прибыли влияют изменения объема товарооборота (экстенсивный фактор) и рентабельность товарооборота (интенсивный фактор). Элемент 31 выражается моделью вида $P = IO*(P/IO)$, где на сумму прибыли влияют изменение суммы издержек обращения (экстенсивный фактор) и рентабельность издержек обращения (интенсивный фактор) и т.д. по каждому элементу. Используя цепную подстановку можно рассчитать количественное влияние каждого фактора.

Сделаем расчеты по модели $P = N * (P/N)$, рассчитав рентабельность товарооборота с большей точностью.

1. Прошлый год $28169*0,0394 = 1110$ тыс.руб.

2. Скорректированный показатель прибыли при товарообороте отчетного года и рентабельности товарооборота прошлого года $39928*0,0394 = 1573$ тыс.руб.

3. Отчетный год $39928 * 0,0459 = 1833$ тыс.руб.

Таким образом, за счет роста объема товарооборота прибыль увеличилась на 463 тыс.руб. (1573-1110), а за счет увеличения рентабельности товарооборота - на 260 тыс.руб. (1833-1573). Общее отклонение составило 723 тыс.руб.

Матричная модель позволяет выявить влияние на отдельные показатели эффективности многих интенсивных факторов путем построения многофакторных математических моделей. В частности показатели эффективности рентабельности могут быть выражены следующим образом:

1. Показатель рентабельности товарооборота (элемент 21) равен:

$$\frac{P}{N} = \frac{P}{R} \cdot \left(\frac{N}{ИО} * \frac{ИО}{F + E} * \frac{F + E}{S} * \frac{S}{R} \right)$$

$$\text{Элемент 21} = 1,165 = 1,568 / (1,044 * 1,169 * 1,037 * 1,064)$$

2. Показатель рентабельности издержек обращения (элемент 31) равен:

$$\frac{P}{ИО} = \frac{P}{N} * \frac{N}{ИО}$$

$$\text{Элемент 31} = 1,217 = 1,165 * 1,044$$

3. Показатель рентабельности основных и оборотных средств (элемент 41) равен:

$$\frac{P}{F + E} = \frac{P}{N} * \frac{N}{ИО} * \frac{ИО}{F + E}$$

$$\text{Элемент 41} = 1,422 = 1,165 * 1,044 * 1,169$$

4. Показатель рентабельности торговой площади (элемент 51) равен:

$$\frac{P}{S} = \frac{P}{N} * \frac{N}{ИО} * \frac{ИО}{F + E} * \frac{F + E}{S}$$

$$\text{Элемент 51} = 1,475 = 1,165 * 1,044 * 1,169 * 1,037$$

5. Показатель рентабельности затрат живого труда (элемент 61) равен:

$$\frac{P}{R} = \frac{P}{N} * \frac{N}{ИО} * \frac{ИО}{F + E} * \frac{F + E}{S} * \frac{S}{R}$$

$$\text{Элемент 61} = 1,568 = 1,165 * 1,044 * 1,169 * 1,037 * 1,064$$

Рассмотрим влияние факторов на рентабельность товарооборота по модели 1. Рентабельность товарооборота равна:

$$\frac{P}{N} = \frac{P}{R} \cdot \left(\frac{N}{ИО} * \frac{ИО}{F + E} * \frac{F + E}{S} * \frac{S}{R} \right)$$

Для проведения факторного анализа составим таблицу исходных данных (таблица 4).

Таблица 4.

Исходные данные для факторного анализа

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
1. Рентабельность товарооборота	0,039	0,046	0,007
2. Прибыль на одного работника	6,491	10,183	3,692
3. Товарооборот на один рубль издержек обращения	3,130	3,270	0,14
4. Издержки обращения на один рубль основных и оборотных средств	1,232	1,440	0,208
5. Основные и оборотные средства на 1м ² торговой площади	17,432	18,075	0,643
6. Торговая площадь на одного работника	2,450	2,605	0,155

Для определения влияния факторов составим таблицу 5.

Таблица 5.

Расчет влияния факторов на рентабельность товарооборота

Показатели	Расчеты					
	1 (прошлый год)	2	3	4	5	6 (отчетный год)
1. Рентабельность товарооборота	0,039	0,062	0,059	0,051	0,049	0,046
2. Прибыль на одного работника	6,491	10,183	10,183	10,183	10,183	10,183
3. Товарооборот на один рубль издержек обращения	3,130	3,130	3,270	3,270	3,270	3,270
4. Издержки обращения на один рубль основных и оборотных средств	1,232	1,232	1,232	1,440	1,440	1,440
5. Основные и оборотные средства на 1 м ² торговой площади	17,432	17,432	17,432	17,432	18,075	18,075
6. Торговая площадь на одного работника	2,450	2,450	2,450	2,450	2,450	2,605

Таким образом, на изменение рентабельности товарооборота повлияли следующие факторы:

1. Увеличение прибыли на одного работника привело к увеличению рентабельности товарооборота на $(0,062 - 0,039) = + 0,023$

2. Увеличение товарооборота на один рубль издержек обращения привело к уменьшению рентабельности товарооборота на $(0,059 - 0,062) = - 0,003$.

3. Увеличение издержек обращения на один рубль основных и оборотных средств привело к уменьшению рентабельности товарооборота на $(0,051 - 0,059) = - 0,008$.

4. Снижение основных и оборотных средств на 1 м² торговой площади привело к снижению рентабельности товарооборота на $(0,049 - 0,051) = - 0,002$.

5. Рост оснащенности торговой площадью работников привел также к уменьшению рентабельности товарооборота на $(0,046 - 0,049) = - 0,003$.

Общее влияние факторов составило $(0,023 - 0,003 - 0,008 - 0,002 - 0,003) = +0,007 = 0,046 - 0,039$.

Положительный эффект оказал только один фактор: рост прибыли на одного работника увеличил рентабельность товарооборота на 0,023. Остальные четыре фактора в модели оказали отрицательное влияние.

Аналогичным образом можно рассматривать структурное влияние многих факторов на другие показатели эффективности хозяйствования.

Таким образом, создавая многофакторные математические модели, включая в них переменные, оказывающие влияние на желаемый результат, осуществляется детальный анализ изменения (динамики) важнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это позволяет создавать модели управления не только этими показателями, но и финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом, адаптируя ее к изменяющимся условиям (факторам) внешней среды путем варьирования элементами модели.

Анурина Т.М., Алехина Л.Л.

МЕХАНИЗМ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В КАДРОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ*Орловский государственный институт экономики и торговли*

Внимание к проблемам трудовой мотивации среди специалистов по управлению персоналом в настоящее время усиливается, особо следует отметить рост интереса к ней со стороны руководителей разного уровня. Это и понятно, компании стремятся усиливать и развивать свои нематериальные активы. В первую очередь - это повышение потенциала человеческих ресурсов, которое реализуется в значительной степени именно через усиление мотивации персонала.

Понятие «трудовая мотивация» является сложноструктурным и тесно связано с трудовой деятельностью человека. Поэтому прежде чем приступить к рассмотрению структуры, функций и механизма трудовой мотивации остановимся на определении трудовой деятельности. В толковом словаре С.И. Ожегова указано, что деятельность – это «занятия, труд»[1; С.140]. Понятие труда у С.И. Ожегова имеет несколько определений, такое многообразие объясняет его многогранность, но наиболее точным является то, что труд – «это усилие, направленное к достижению чего-нибудь»[1; С. 706]

По своей сути трудовая деятельность выступает результатом воздействия на человека мотивационной системы организации. Как известно, трудовая деятельность тесно связана с передачей из поколения в поколение наиболее ценных методов, приемов работы, знаний и умений с целью формирования возможностей человека. Таким образом, трудовая деятельность, во-первых, выступает как степень удовлетворения потребностей человека, во-вторых, как мотивационная сфера личности. Поэтому можно выделить два основных направления деятельности, связанные с иерархией мотивов: деятельность, ориентированную на внутренний мир человека и деятельность, определяемую внешними условиями.

Российские ученые Т. Соломанидина и В. Соломанидин выделяют деятельность, ориентированную на внутренний мир человека и деятельность человека, определяемую «внешними» факторами.

Деятельность, ориентированная на внутренний мир человека

- интеллектуальная, направленная на удовлетворение высших потребностей, потребностей познания природы, жизни общества по мотивам самовыражения, любознательности;
- рациональная, направленная на удовлетворение потребностей в повышении уровня жизни, улучшение условий труда и быта по мотивам производительности и выгоды;
- эмоциональная, удовлетворяющая потребности в наслаждении от искусства, творчестве, общения с другими людьми, повышение жизненного тонуса по мотиву сопереживания;
- развлекательная, удовлетворяющая потребность в отдыхе, переключении;
- престижная, направленная на повышение социального статуса, самоутверждение работника;
- ложная, удовлетворяющая псевдопотребности и различные деформированные ориентации

Деятельность человека определяемая «внешними» факторами:

- научно-техническая, удовлетворяющая потребность в научно-технических знаниях и творчестве;
- общественно – политическая - в знаниях и творчестве общественно-политического характера;
- художественно-эстетическая - в знаниях и творчестве художественно эстетического характера;
- морально-этическая - в общении с людьми по соответствующим морально этическим канонам;
- ложная деятельность по удовлетворению псевдопотребностей[2; С. 64].

Мы считаем, что деятельность человека, определяемая «внешними» факторами, может быть дополнена информационной, удовлетворяющей потребность в информации. Важное место в данной деятельности занимает способность индивида распределять собственное время и энергию на поиск,

потребление и усвоение информации, умение использовать ее. Данную деятельность можно связать с информационным поведением личности, которое, в свою очередь, носит активный или пассивный характер. Поэтому следует признать, что информационное поведение личности связано с процессами поиска, преобразования и распространения информации. В данных процессах необходимо выделить процесс потребления информации. Потребление информации связано с процессом преобразования информации, предваряет его, включая в себя процесс овладения информацией. Не простое запоминание информации, а творческая ее переработка будут способствовать не только активному информационному поведению личности, но и развитию ее творческого потенциала. По мнению П.Ф. Кравчук, «творческий потенциал отражает свойства личности «взаимоувязывать интегрировать ее действие по целенаправленному преодолению конкретного противоречия с целью выхода за пределы обычного, достигнутого»[3; С 168-169]. Поэтому «развитая творческая личность» (П.Ф. Кравчук) будет стремиться к более активной трудовой деятельности, к развитию своего трудового и творческого потенциала. Развитие творческого потенциала в свою очередь, зависит от мотивационного механизма трудовой деятельности, внешних обстоятельств и характера профессиональной деятельности каждой личности. На уровень творческого потенциала личности влияет его мотивационная сфера, которая находится в постоянном развитии.

Таким образом, на мотивационную сферу личности оказывают воздействие как внутренние, так и внешние факторы. Поэтому из множества факторов выделим наиболее основные, с учетом которых, с нашей точки зрения, трудовое поведение работника будет направлено на развитие творческого потенциала и высокой общей культуры труда. К их числу следует отнести:

1. Осознание фундаментальной роли труда в общественном развитии общества.

Подавляющая часть деятельности людей сознательна, то есть осуществляется на основе внутренних побуждений. Сознательную часть деятельности можно подразделить на труд и нетрудовую часть. Основными критериями, отличающими труд от нетрудовой деятельности будут: 1) связь с созданием благ 2) связь с целенаправленностью 3) отношение к легитимности 4) востребованность. Таким образом, труд – это сознательная, целенаправленная и легитимная деятельность человека (людей) по производству (созиданию) материальных или духовных благ (вещей, товаров, услуг, производстве науки, культуры, искусства и др.), способных удовлетворять определенные человеческие потребности и востребованных людьми[4; С. 17].

2. Развитие трудовой активности работника. В связи с этим можно выделить несколько моделей трудовой активности работника.

Модель 1 – пассивно – адаптивная. Характеризуется низким уровнем трудовой активности, выжидательно–пассивным поведением работника, использующего свои способности и инициативу фрагментарно и бессистемно. Труд не является внутренней потребностью, участие в нем диктуется внешними обстоятельствами.

Модель 2 – латентная (скрытая). В этой модели трудовой активности зафиксирована позитивная мотивация труда, осознание индивидом его общественной значимости. Однако позитивная мотивация не проявляется в высоком качестве деятельности и не сопровождается привлечением и реализацией личностных резервов в практике производства.

Модель 3 – инструментальная. Для этой модели трудовой активности характерны отсутствие высоких мотивов участия в труде, однако достаточно сильны, мотивы материальной заинтересованности, которые позволяют обеспечить высокую результативность деятельности по количественным и по качественным характеристикам.

Модель 4 - самодеятельная. Эта модель характеризуется высокой ориентацией на содержание труда как результата осознанного выбора профессии и развития способности к данному виду трудовой деятельности, творчеству. Отмечаются высокие количественные и качественные результаты производственной деятельности, сопровождающиеся высокой задействованностью в процессе труда личного трудового потенциала работника[2; С. 66-67].

3. Социализация личности.

Причины, обусловившие возрастание роли трудовой мотивации, по нашему мнению, оказывают влияние на процессы социализации личности, на формирование мотивационного механизма, на раскрытие трудового и творческого потенциала индивида. Мотивация преследует цель создания необходимых условий и стимулов для наиболее полной реализации трудового потенциала каждого работника на конкретном рабочем месте. Особую важность приобретает осознание людьми высоких и общественно значимых мотивов, таких как цель в жизни, признание, служение нравственному и честному делу и т.п. Правильный выбор профессии является одной из основных целей человека, определяющей его удовлетворенность жизнью и развитие как личности. Поэтому мотивацию трудовой деятельности следует начинать с формирования профессиональных мотивов, что, в свою очередь поможет личности придать себе новый индивидуальный облик, то есть индивидуализироваться и, благодаря этому, одновременно получить возможность социализации.

4. Возрастание мотивационных ресурсов в управлении персоналом.

Одним из мотивационных ресурсов в кадровом менеджменте является - организация труда работников. Как известно, организация труда - это система научно обоснованных мероприятий, направленных на обеспечение условий для оптимального функционирования работника в процессе производства, способствующего достижению высокой результативности трудовой деятельности. К элементам организации труда в организациях относятся:

- функциональное разделение и кооперация труда, то есть обособление видов трудовой деятельности и система коммуникаций между работниками в процессе труда;
- рационализация приемов и методов труда, благодаря которой обеспечивается наиболее экономичное выполнение операций (с позиции затрат рабочего времени и усилий работника);
- организация рабочего места, т.е. оснащение его необходимыми средствами производства и их рациональное размещение (планировка);
- организация обслуживания рабочего места;
- виды обслуживания, формы его предоставления, выбор исполнителя.

Организация труда непосредственным образом влияет на удовлетворенность трудом работника. Изучение удовлетворенности трудом в настоящее время следует проводить через анализ качества трудовой жизни в организации. Современный подход к оценке качества работы персонала исходит из того, что мало измерить конечные рабочие результаты - следует также определить и то, в какой мере работник проявляет такие качества и демонстрирует такое рабочее поведение, которые являются условием эффективной работы. Поскольку анализ качества трудовой жизни нацелен на последующие корректирующие меры, то при комплексном подходе объектом анализа становятся и те факторы, которые оказывают прямое или косвенное влияние на труд персонала. Основным фактором, на наш взгляд, является качество рабочей силы. Качество рабочей силы как экономическая категория выражает отношения между индивидом и обществом, работником и работодателем по поводу формирования и развития способностей человека к труду и степени их проявления в производительной деятельности. Качественные характеристики рабочей силы образуют определенную структуру, элементами которой являются:

- 1) мотивационная составляющая (характеризуется мотивационной структурой);
- 2) профессионально-квалификационная составляющая;
- 3) интеллектуальные свойства;
- 4) демографические характеристики, здоровье.

В анализе качества трудовой жизни работников наиболее эффективными, то есть имеющими достаточно тесные связи между собой могут оказаться восемь параметров: пол, возраст, общий стаж работы, стаж работы в данной организации, квалификация, образование, факт учебы в настоящее время, размер зарплаты. На рисунке 1 представим их взаимосвязи между собой.

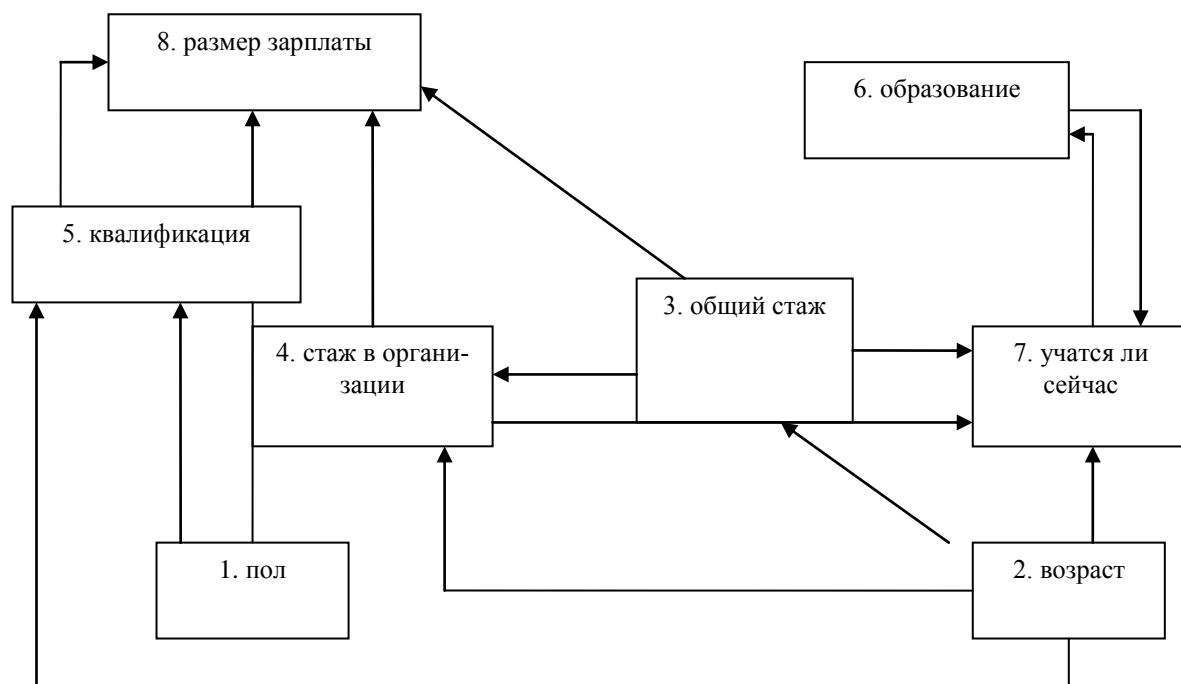


Рис. 1. Взаимосвязь между социально – демографическими характеристиками работников и удовлетворенности трудом.

Как показывает рисунок 1 демографические факторы (пол, возраст) оказались исходными и в свою очередь оказали влияние на целый ряд показателей. Пол сильно влияет на квалификацию, так как подавляющее большинство мужчин имеют более высокий тарифный разряд, чем женщины и поскольку квалификация определяет размер заработка, то фактор пола оказывает решающее воздействие на величину дохода. Возраст также проявляет себя как влиятельный фактор: он воздействует на все факторы, отмеченные выше в качестве наиболее эффективных. С повышением возраста, то есть в силу естественных причин, увеличиваются: стаж работы индивида в данной организации и одновременно — его квалификация, следствием чего оказывается и зависимость зарплаты от возраста - меньше всего получают специалисты и служащие до 25 лет, а затем с возрастом заработок увеличивается. Возраст тесно связан с уровнем образования, и особенно с фактом учебы в данное время: чем моложе работник, тем выше у него образование и тем большее число персонала в своей возрастной группе (до 30 лет) продолжают учебу. Таким образом, социальные факторы (стаж, квалификация, образование) находятся в существенной зависимости от факторов демографических. Их зависимость от возраста — явление вполне нормальное. Однако этого нельзя сказать об определяющем характере влияния пола на квалификацию и заработок: все еще дает о себе знать наличие фактического неравенства между мужчиной и женщиной в различных сферах деятельности. Взаимосвязь социальных факторов между собой не обнаруживает особых неожиданностей. Хотелось бы особо выделить лишь один фактор - факт учебы в настоящее время, - играющий, как показывает анализ, особую роль в системе социальных характеристик работников. На первый взгляд, может показаться, что это обычная поведенческая характеристика, зависящая только от самого индивида. Однако это такое поведение, которое направлено на изменение индивидом своего социального статуса. На наш взгляд, необходимо рассматривать факт учебы как характеристику специалиста, выражающую динамический аспект его социального статуса. При детальном анализе отношений внутри коллектива в будущих исследованиях важно выделять специалистов-учащихся в отдельную группу и проследить связь факта учебы с удовлетворенностью работой, коллективом, стимулами к труду.

В широком смысле слова качество трудовой жизни - это условия производственной жизни, позволяющие учесть степень реализации интереса работника и использования его способностей (интел-

лектуальных, творческих, моральных, организационных и др.). Таким образом, высокое качество трудовой жизни обеспечивается следующим:

- работа должна быть интересной;
- персонал должен получать справедливое вознаграждение;
- работа должна соответствовать оптимальным условиям труда;
- надзор со стороны руководства должен быть необходимым и достаточным, но осуществляться всегда, когда в нем есть необходимость;
- работники должны участвовать в принятии решений, затрагивающих их работу;
- работники должны быть обеспечены средствами бытового и медицинского обслуживания.

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. М.: Русский язык, 1984.
2. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала // Управление персоналом. 2005.
3. Кравчук П.Ф. Творчество как способ самовыражения личности / П.Ф. Кравчук. Курск: КГТУ. 1996. 181 с.
4. Рофе А.И., Стрейко В.Т., Збышко Б.Г. Экономика труда: учебник для вузов / Под ред. проф. А.И. Рофе. М.: Изд-во «МИК», 2000. 248 с.

Васильева Т.Н., Трубина И.О. **ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В ИННОВАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ**

Орловский государственный технический университет

Инновационные продукты являются результатом инновационной деятельности, представляющей собой деятельность, направленную на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках.

Инновационность продукта выражается в его способности предоставлять потребителю разнообразные услуги качественно и эффективно благодаря материализации в нём элементов инноваций в виде объектов интеллектуальной собственности: «ноу-хау», патентов, лицензий, марок и др. В отличие от обычных продуктов, инновационный продукт наделяется дополнительно новыми ранее не существовавшими свойствами и услугами, благодаря материализации в нем накопленных знаний, повышающих его полезность и качество.

Качество инноваций характеризуется совокупностью новых ранее не содержащихся в продуктах-аналогах осозаемых и неосозаемых оригинальных свойств (характеристик, функций, выгод и услуг) продукта, которые позволяют удовлетворять существующие потребности на более высоком уровне, формируя новые и перспективные потребности. Инновационный продукт представляет собой эволюционное приращение технико-экономических, эргономических и эстетических параметров. Качество и количество функций выполняемых инновационными продуктами, их разнообразие определяется используемой технологией: чем она совершеннее, прогрессивнее, тем выше научно-технический уровень данного продукта, его качество и конкурентоспособность. Использование новых технологий даёт возможность расширять ассортимент производимой наукоёмкой продукции.

Потребительская стоимость инновационных товаров отличается от обычных товаров тем, что приносит экономический эффект, который включает:

- а) прямой экономический эффект (снижение себестоимости продукта);
- б) технический эффект (улучшение качества продукции, обеспечение её конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке, возможность удовлетворить новую потребность);

в) социальный эффект, выражающий улучшение эргономических параметров изделий, условий труда, быта, отдыха, укрепляя здоровье людей, их всестороннего развития:

г) внешнеэкономический эффект от продажи за рубеж лицензий, научно-технической продукции, а также замены импорта отечественной, не менее эффективной продукцией;

д) системный (синергетический) эффект от использования блока взаимодополняющих изобретений в одном объекте или в системе машин.

Потребительская стоимость инновационного продукта является носителем особенной стоимости, определяемой теми эффектами, которые инновационный продукт создает не только в процессе производства, но и в процессе потребления. Поэтому инновационный продукт не имеет классической стоимости, измеряемой затратами общественно необходимого труда. Научный труд, как творческий труд, не может быть представлен абстрактным трудом как целесообразная деятельность человека, расходующего свою энергию. Отсюда и время научного труда не может служить его мерой, как и мерой полученного результата. Кроме того, объектами инновационного продукта являются не только материальные, но и идеальные субстанции, не находящие полного материального воплощения и не обнаруживающие стоимости в рамках трудовой теории стоимости, ограниченной материальным производством. Инновационные продукты создаются, как правило, в единственном числе и не воспроизводятся другими предпринимателями, что не позволяет измерить рабочим временем общественно необходимый труд конкретного субъекта инновационной деятельности, поскольку созданная им уникальная потребительная стоимость не повторяется в общественном труде других субъектов.

В экономике, «основанной на знаниях», традиционная трактовка стоимости, как воплощённых в единице товара среднеотраслевых затрат живого и овеществлённого труда, становится недостаточной. Она не учитывает возрастающую роль повышения качества товара[1].

В основе ценообразования на инновационный продукт лежит синтез двух теорий: теории трудовой стоимости и теории предельной полезности. Теория стоимости выражает лишь одну сторону труда, товара и цены – ее количественный аспект, оставляя в стороне другую, отражающую свойства товара удовлетворять человеческую потребность. Такой же односторонностью обладает и теория предельной полезности. Она выражает только качественную сторону труда, оставляя без внимания важную роль затрат труда в процессе создания потребительной стоимости. Обе эти теории не исключают друг друга, а логически взаимодополняют друг друга, создавая генетическую основу цены. Следовательно, в основе цены лежит диалектическое единство стоимости и потребительной стоимости[2].

Оценка труда в сфере обмена по фактическому индивидуальному времени противоречит самому понятию стоимости товара и не учитывает особенности потребительной стоимости инновационного продукта, ценность которого определяется не временем на его создание, а его коммерческой значимостью и размером получаемой прибыли от его использования[3].

Для определения содержания стоимости и цены инновационного продукта целесообразнее использовать теорию предельной полезности, согласно которой между спросом и ценой, запасом и количеством продукта существует связь. В данной теории субъективным оценкам потребителей отводится решающая роль в движении спроса и, следовательно, в ценообразовании.

В экономике, «основанной на знаниях», в формировании цены конкретного инновационного товара потребительская стоимость играет более важную роль, чем стоимость. В соответствии с законом потребительной стоимости каждый конкретный товар производится с определенными потребительскими свойствами и качеством, необходимыми для удовлетворения соответствующих систематически меняющихся потребностей человека. Действие этого закона проявляется в том, что средства производства непрерывно совершенствуются и обновляются, их полезность на единицу затрат повышается, а затраты на единицу полезности – снижаются. В результате достигается всё более высокая степень эффективности производства, удовлетворения личных и общественных потребностей, неуклонный научно-технический и социальный прогресс[2].

Повышение роли информации и знаний в общественном производстве и потреблении усложняет процесс формирования затрат и результатов. Но эту усложняющуюся функцию по-прежнему выполняет рынок, на котором цена «формируется потребителями в зависимости от того, какое у них складывается представление о надлежащей цене»[1]. Если цены на товары массового спроса регулируются законом стоимости, то цены на инновационные продукты массового спроса регулируются в большей степени спросом и предложением, субъективной полезностью покупателя.

Цена в денежном выражении является мерой ценности инновационного продукта и представляет сумму денежных расходов покупателя на его приобретение и эксплуатацию.

В экономике знаний объективно идут процессы усложнения и модификации стоимости и цены полифункциональных инновационных товаров

Во-первых, стоимость и цена нового товара призваны возмещать высокие стартовые инвестиции на НИОКР и освоение производства.

Во-вторых, ценообразование принимает форму гибкой тарифной политики, учитывающей многообразие полезных функций товаров в сравнении с базисными и конкурирующими.

В-третьих, тарифные политики фирмы изменяются по стадиям жизненного цикла инновации и учитывают своеобразие поведения разных групп потребителей.

В-четвёртых, в структуре прибыли от реализации инноваций более значимы величины инновационной ренты и премии за риск.

Модель цены полифункционального инновационного товара ($C_{инн.}$) может быть выражена следующей формулой:

$$C_{инн} = \frac{\sum I_{осв} + I_{воспр} + P_{ин}}{Q_{осв} + Q_{зр} + Q_{зам}} * K_{кач} ,$$

где $I_{осв}$ – инвестиции на НИОКР и освоение инновации;

$I_{воспр}$ – издержки воспроизводства на стадии зрелости инновации;

$P_{ин}$ – инновационная прибыль;

Q – объемы производства по стадиям жизненного цикла, освоения, зрелости и замены;

$K_{кач}$ – комплексный показатель качества по сравнению с базовым или конкурирующим моделями.

При этом уровень цен должен удовлетворять как потребителя, так и производителя. Цена должна отражать затраты ресурсов в расчёте на полезный эффект. За высокий полезный эффект потребители готовы платить больше.

1. Медведев В.О. О стоимости в современной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 11. С. 42-44.

2. Пунин Е. И. Альтернатива затратному синдрому: промышленность, цены, экономические отношения (вопросы теории и практики). М.: АО «Консалтбанкир». 1996. 78 с.

3. Кокурин Д. Инновационная деятельность. М.: Экономика. 2001. 576 с.

Мотина М.П.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Орловский государственный технический университет

Экономика России активно укрепляет свои позиции в международном экономическом пространстве. Интеграция в мировое сообщество сопровождается интенсивным выходом отечественных компаний на зарубежные рынки, а также повышением интереса иностранных инвесторов к российскому рынку.

Международные экспозиции в крупнейших выставочных комплексах мира всегда имеют высокий общественный резонанс и дают социально-экономический эффект в развитии всей инфраструктуры выставочных городов, приводят к расширению торговли, сферы услуг, увеличению числа рабочих мест, привлечению дополнительных инвестиций в выставочную сферу.

Новой отраслью, привлекающей все большее внимание государства, становятся выставки и в России. В стране создана выставочная индустрия, тесно связанная с рядом отраслей промышленности, имеющая собственную инфраструктуру, материально-техническую базу, специализированные кадры.

Выставочный бизнес в России находится на стадии интенсивного развития. Сегодня в Российской Федерации активно работают более 80 выставочных объединений, постоянно возрастает количество предприятий - участников выставок.

Анализ состояния выставочной отрасли России на основе данных Международного союза выставок и ярмарок (МСВЯ) показывает, что в течение последних лет наблюдается устойчивый рост основных показателей выставочно-ярмарочной деятельности: увеличение выставочных площадей (на 25 %), количества российских фирм-участников, количество иностранных участников (на 18 %).

Выставочные мероприятия, посвященные последним достижениям, инновационным разработкам и новейшим продуктам, являются катализатором развития российского рынка.

Вместе с тем недостаток средств у российских предприятий на проведение и участие в выставках в стране и за рубежом и отсутствие системного подхода в этих вопросах не могли не отразиться на выставочно-ярмарочной деятельности - она ограничена недостатками правовой базы и нуждается в господдержке. Значительный рост числа выставочных фирм приводит к хаотичности мероприятий, дублированию по срокам и тематике, нецивилизованной конкуренции, приводит к резкому снижению их эффективности, а в отдельных случаях к дискредитации выставочного дела, падению авторитета российских предпринимателей на мировом рынке. Не создана система подготовки выставочных кадров в России. Недостатками в сложившейся практике организации выставочно-ярмарочной деятельности являются отсутствие координации действий, распыление бюджетных средств, отвлечение госслужащих разных ведомств на работу с одним кругом потенциальных экспонентов, слабое отслеживание результатов мероприятий.

Отсутствие средств в регионах России сдерживает создание материальной базы для региональных выставочных центров, что, в свою очередь, мешает формированию внутреннего рынка, товаропотоков, взаимовыгодного сотрудничества и кооперации товаропроизводителей.

Решением указанных проблем должна была стать принятая в 2001 г. Концепция развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации и созданная Комиссия Правительства Российской Федерации по выставочно-ярмарочной деятельности.

В настоящее время Концепция развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации претворяется в жизнь, чему есть немало подтверждений, Комиссия Правительства Российской Федерации по выставочно-ярмарочной деятельности ведет обширную плодотворную работу. Однако, государственная поддержка этой сферы, направленная на стимулирование крупных и малых

предприятий и территорий по участию в выставках все еще очень слаба, но должна стать той надежной опорой, которая позволит повышать эффективность выставочной деятельности в Российской Федерации.

Несмотря на указанные проблемы, сейчас уже нет смысла кого-то убеждать в том, что выставки и ярмарки помогают продвижению продукции отечественных компаний, а также налаживанию сотрудничества с иностранными партнерами. Участие в подобных выставках трудно переоценить: они дают возможность ведущим предприятиям продемонстрировать свои разработки и возможности, ответить на все вопросы специалистов в каждой конкретной области.

Ни для кого не секрет, что цель любой выставки - пригласить как можно больше компетентных посетителей и дать возможность максимально большому числу экспонентов наилучшим образом представить свою продукцию или услуги всем интересующимся. И первые, и вторые за это платят деньги. Это идеальная модель.

Выставки проводятся для производителей товаров и услуг и потребителей. Первые хотят выгодно представить инновацию, заключить выгодные контракты, продать свой товар и найти партнеров, вторые — увидеть и купить нужную продукцию.

Современная выставка - это многоуровневый инструмент маркетинга, площадка, где экспонент может одновременно рекламировать, продавать свою продукцию и формировать образ своей фирмы. Вместе с тем это клуб профессионалов, своего рода индикатор состояния и перспектив развития отрасли.

Если фирма будет игнорировать это средство коммуникаций с целевым рынком, то она лишает себя возможности за небольшой временной период практически без географических ограничений, представить новый товар, новые технологии, имидж организации в целом широкому кругу действительных заказчиков, а также наладить отношения с потенциальными клиентами, поставщиками, посредниками и контактными аудиториями.

Сегодня участие в торговых выставках и ярмарках имеет глобальные цели и стоит на службе всех составляющих комплекса маркетинга. Именно поэтому не было бы, наверное, преувеличением сказать, что предприятие, не открывшее для себя услуг ярмарок и выставок, обречено быть парализованным до конца своего существования.

Кстати, в мировой практике отсутствие на выставке замечают и трактуют как неблагоприятный знак: считается, что фирма испытывает технические или финансовые трудности, а ее продукция менее конкурентоспособна. Поставщики задумываются, беспокоятся, конкуренты пользуются этим для того, чтобы занять ее позиции.

Только некоторые предприятия, начиная крупный проект, целый год исследуют рынок и используют выставки целенаправленно - для привлечения конкретного клиента. С этой точки зрения, выставка - серьезный труд, когда помимо поиска клиентов, идет постоянное совершенствование имиджа фирмы, плоды которого (известность, заказчики, репутация) вызревают значительно дольше, чем просто заключение контракта.

С одной стороны выставочная деятельность выступает неотделимой частью общей маркетинговой стратегии предприятия и изначально рассматривается как один из инструментов маркетинга.

С другой стороны, выставочная деятельность представляет собой комплекс мероприятий, взаимосвязанный со всеми элементами маркетинга - микс, направленный на повышение эффективности выведения инноваций на рынок и деятельности предприятия в целом.

К сожалению, в настоящее время, отечественные предприятия комплекс маркетинговых функций выставочной деятельности используют не полностью, что ведет к ослаблению их позиций на рынке.

Сегодня выставочно-ярмарочная деятельность рассматривается не только как торговая площадка, но как эффективное средство коммуникаций и как механизм, участвующий в формировании

маркетинговой среды в регионах, как метод стимулирования развития реального сектора экономики, с одной стороны, и инструмент экономической политики государства с другой.

Руководители предприятий рассматривают свое участие в выставках как элемент долгосрочных инвестиций в товарную марку. Это событие позволяет предприятию заявить о себе, ярко очерчивая свою индивидуальность и неповторимость. Работа на выставках дает возможность по результатам переговоров «набрать заказы» под годовую программу предприятия. Экспозиционная часть форумов из просто большой выставки превращается в уникальное коммуникативное пространство.

Выставки являются эффективным механизмом регулирования товарных рынков, решают ряд важнейших государственных задач по увеличению темпов роста производства и объемов продаж, способствуют созданию новых рабочих мест, содействуют оптимизации инвестиционного климата и экспортно-импортных процессов. В современных условиях это один из самых цивилизованных и перспективных методов продвижения инновационной продукции и новых технологий, формирования связей различного уровня.

Поскольку в нашей стране одной из базовых целей реформирования был переход от наперед заданных экономических схем к естественно развивающимся экономическим процессам, проявляющимся в рыночной среде, было необходимо прежде всего демонтировать монолитно организованное производство и на базе приватизации сформировать рассредоточенные предпринимательские структуры. В этой ситуации в процессах построения эффективной социально-ориентированной рыночной экономики важнейшей задачей становится отработка горизонтальных производственно-экономических связей и обобщение положительного опыта работы множества самостоятельных структур. В процессе переходного периода важно обеспечить методы сбора информации, ее систематизации и выработки конструктивных решений с учетом того, что все это необходимо делать в реальном масштабе времени.

Таковыми методами могут и должны стать мероприятия, проводимые в рамках выставок, где концентрируется в одном месте и в определенное время большое количество представителей предпринимательских структур и специалистов. Именно в ходе таких мероприятий отрабатывается взаимодействие между бизнесом и властью, а также формируется массовое экономическое сознание. На выставках проводятся экономические дискуссии, которые могут как носить характер свободного обсуждения, так и происходить по заранее сформулированным темам в интересах повышения эффективности экономических преобразований. Так отрабатывается действенный финансово-экономический механизм.

Выставка – идеальное место для завязывания личностных, доверительных отношений с партнерами, а также место встречи с постоянными клиентами и поставщиками. Эффективность контактов увеличивается еще из-за того, что на стенде посетитель может познакомиться с товаром воочию. По данным Центра исследований выставочной индустрии (CEIR), выставки являются первоочередным источником информации при заключении контракта для 90 % топ-менеджеров компаний. Они предоставляют возможность сравнительно быстро изучить рынок.

Конкурирующие между собой экспоненты в рамках одного выставочного мероприятия предлагают потенциальному покупателю ассортимент и цены на продукцию. Поэтому посетители используют выставки в качестве площадки для сбора исчерпывающей «конкурентной информации».

Статистика показывает, что 50 % посетителей идут на выставку, чтобы узнать о новых продуктах и достижениях, 81 % используют ее для получения сведений о последних разработках и тенденциях развития отрасли.

Таким образом, выставочная деятельность в России должна быть существенно активизирована как на общенациональном, так и (что особенно важно) на региональном уровнях.

Машегов П.Н., Барсукова О.В.

МЕТОДИКА ВЕРОЯТНОСТНОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Орловский государственный технический университет

Предложенная методика оценки стоимости интеллектуального актива является разновидностью методов доходного подхода, в рамках которого актив оценивается пропорционально сумме денежных поступлений, которые он способен генерировать (например, стоимость производственной линии может быть оценена как прибыль, которую будет приносить реализация продукции, производимой на данном оборудовании).

С учетом изменения стоимости денег во времени базовая формула доходного подхода принимает вид текущей стоимости денежного потока, генерируемого объектом, то есть

$$S_0 = PV = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{FVi}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где i – период использования объекта,

FV_i – поступления, генерируемые в результате использования объекта оценки в периоде i ,

r – ставка дисконта,

S_0 – стоимость объекта оценки,

PV – текущая стоимость денежных поступлений.

В том случае, если начало эксплуатации объекта оценки связано с некими затратами, необходимыми для начала его использования (например, монтаж производственной линии), то формула для оценки объекта принимает вид чистой текущей стоимости:

$$S_0 = NPV = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{FVi}{(1+r)^i} - I_0, \quad (2)$$

где I_0 – затраты, связанные с началом эксплуатации объекта оценки.

Спецификой интеллектуальных активов является то, что практически все они способны приносить доход (генерировать денежные потоки) лишь в рамках какой-либо деятельности (как правило связанной с затратами на обеспечение текущей деятельности), а также с первоначальными вложениями необходимыми для начала функционирования проекта по эксплуатации интеллектуального актива. Однако связывать всю сумму финансовых поступлений, генерируемых в процессе реализации проекта, связанного с использованием интеллектуального актива, как это делается обычно для оцениваемых объектов, было бы в корне неверно. Объекты интеллектуальных активов обычно имеют свое материальное воплощение, «овеществленный» интеллектуальный актив неразрывно связан со своим носителем. Например, предложение по использованию специализированной оснастки (оригинальность которой позволяет отнести её к категории интеллектуального актива), обеспечивающей производительность станка, неразрывно связано с самим станком и не может существовать, а тем более генерировать денежные потоки вне проекта по эксплуатации данного станка. Таким образом, доходы от использования интеллектуального актива должны быть «очищены» от доходов, связанных с использованием его материального носителя.

На основе вышесказанного автором предлагается методика оценки интеллектуального актива, основанная на проектном подходе, и позволяющая дать более корректную оценку интеллектуального актива, рассматривая стоимость интеллектуального актива как разность капитализированных денежных потоков, генерируемых в рамках проектов, реализуемых с участием данного интеллектуального актива и без него, то есть

$$S_{IA} = \Pi \sum_i^k NPV_{kIA} - \sum_i^k NPV_k \quad (3)$$

где S_{IA} – стоимость интеллектуального актива,

NPV_k – доходность k -го проекта без использования данного интеллектуального актива,
 NPV_{kIA} – доходность k -го проекта с использованием данного интеллектуального актива,
 k – количество проектов, в которых может быть использован данный интеллектуальный актив.

В рамках данной методики классическая формула (2) по оценке объектов на основе методов доходного подхода выступает в качестве частного случая, когда проект без использования оцениваемого интеллектуального актива не может быть реализован вообще.

Учитывая формулу (2), а также то, что в реальном секторе экономики доходы (положительные денежные потоки за период) формируются как разность текущих поступлений и текущих расходов (например, разность между выручкой от реализации товаров и их себестоимостью), формула (3) принимает вид:

$$S_{IA} = \left| \sum_i^k (-I_{kIA} + \sum_{i=1}^{i=n} \frac{P_{i_{kIA}} - C_{i_{kIA}}}{1+r_i}) \right| - \left| \sum_i^k (-I_k + \sum_{i=1}^{i=n} \frac{P_{i_k} - C_{i_k}}{1+r_i}) \right|, \quad (4)$$

где I_{kIA} – первоначальные вложения (инвестиции), необходимые для реализации k -го проекта с учетом использования интеллектуального актива,

I_k – первоначальные вложения (инвестиции), необходимые для реализации k -го проекта без использования интеллектуального актива,

$P_{i_{kIA}}$ – цена реализации продукции/услуги в i -ом периоде в рамках k -го проекта с учетом использования интеллектуального актива,

P_{i_k} – цена реализации продукции/услуги в i -ом периоде в рамках k -го проекта без использования интеллектуального актива,

$C_{i_{kIA}}$ – себестоимость производства продукции/услуги в i -ом периоде в рамках k -го проекта с учетом использования интеллектуального актива,

C_{i_k} – себестоимость производства продукции/услуги в i -ом периоде в рамках k -го проекта без использования интеллектуального актива.

Данная методика может показаться излишне громоздкой и затруднительной для практического использования. Действительно в большинстве случаев достаточно сложно оценить будущие денежные потоки (цену реализации и себестоимость), особенно на больших горизонтах планирования. Однако во многих случаях в этом нет необходимости. С учетом того, что интеллектуальный актив может быть использован при производстве нескольких видов продукции с различным уровнем влияния на конечные результаты даже в рамках одного проекта формула (4) может быть модифицирована следующим образом:

$$S_{IA} = \left| \sum_{i=1}^{i=n} \sum_j^j \frac{V_{ji} (\alpha_j P_{ji} - \beta_j C_{ji})}{1+r_i} - \Delta I_j \right|, \quad (5)$$

где α_j – коэффициент изменения (обычно повышения) цены реализации продукции/услуг вследствие повышения потребительских качеств при использовании интеллектуального актива для продукции вида j ,

β_j – коэффициент изменения (обычно снижения) себестоимости производства продукции/услуг вследствие совершенствования технологического процесса при использовании интеллектуального актива для продукции вида j ,

V_{ji} – объем производства j -ой продукции/услуги в период i ,

P_{ji} – цена реализации j -ой продукции/услуги в период i ,

C_{ji} – себестоимость производства j -ой продукции/услуги в период i ,

ΔI_j – разница в величине вложений, необходимых для начала производства j -ой продукции/услуги с учетом использования интеллектуального актива и без него.

Существенным недостатком формулы (5) для практического использования является необходимость оценки будущих уровней цен и себестоимости производства.

Однако, как показывает практика, в отличие от финансовых поступлений, обесценивание которых во времени учитывает коэффициент дисконта, обесценивание поступлений от реализации продукции/услуг компенсируется ростом их стоимости. То есть появляется возможность нивелирования временного фактора в формуле расчета стоимости интеллектуального актива, а формула (5) упрощается:

$$S_{IA} = \sum_j (n_j * V_j (\alpha_j P_j - \beta_j C_j) - \Delta I_j), \quad (6)$$

где P_j – текущий уровень цен на j -ую продукцию/услугу,

C_j – текущий уровень себестоимости производства j -ой продукции/услуги,

n_j – срок производства j -ой продукции/услуги с использованием данного интеллектуального актива,

V_j – текущий уровень объема производства j -ой продукции/услуги.

Параметры упрощенной формулы (6) вполне доступны для определения на основе статистических данных и экспертных оценок. Значения V_j , P_j и C_j оцениваются на основе имеющихся статистических данных; ΔI_j оценивается экспертно как стоимость внедрения для использования интеллектуального актива в производстве j -ой продукции/услуги; α_j и β_j оцениваются экспертно на основе анализа эффектов от предполагаемого внедрения интеллектуального актива (для однородных видов продукции могут быть приняты как процент от оборота отрасли); j – количество видов продукции/услуг, к которым применим данный интеллектуальный актив (оценивается экспертно); n_j – срок использования интеллектуального актива, который оценивается экспертно на основе статистических данных о частоте внедрения технологических или продуктовых инноваций относительно данной j -ой продукции/услуги (или отрасли).

Основными факторами неопределенности выступают:

- параметры эффективности α_j , β_j , ΔI_j , так как отдача от использования может оказаться выше или ниже, а использование в производстве интеллектуального актива может потребовать больших или меньших средств;

- параметр распространенности j , то есть изменение количества видов продукции/услуг, в производстве которых может быть применим данный интеллектуальный актив;

- параметр выживаемости n_j , так как момент появления конкретной инновации идущей на смену именно данного интеллектуального актива может значительно отличаться от среднего по отрасли.

В связи с этим предлагается сценарная оценка интеллектуального актива, то есть по оцениваемому интеллектуальному активу фактически предлагается несколько вариантов стоимости, базовым из которых является «наиболее вероятный». Количество сценариев может значительно колебаться (от трех и более). Нам представляется целесообразным рассмотреть пять сценариев, при этом отправной точкой для эксперта является вероятность реализации сценария (как для отдельных элементов оценки стоимости интеллектуального актива, так и для оценки стоимости интеллектуального актива в целом). Степень отклонения является рекомендательной (в случае затруднительности для оценки экспертом вероятных значений параметров по сценариям).

Таблица 1
Характеристики сценариев.

Сценарии	Вероятность реализации, %	Степень отклонения параметров от наиболее вероятных
Наихудший	-10	-40
Пессимистический	-20	-20
Наиболее вероятный	40	-
Оптимистический	+20	+20
Наилучший	+10	+40

Рассмотрение нескольких сценариев позволяет характеризовать не только соответственно стоимость интеллектуального актива, но и уровень волатильности, степени неопределенности результата для данного актива.

Таким образом, разработана методика оценки интеллектуальных активов, основанная на проектном подходе и учитывающая высокую степень неопределенности и ограниченности информации необходимой, для оценки, при которой стоимость актива оценивается как разность доходности проектов с учетом использования интеллектуального актива и без него в рамках различных сценариев реализации.

Рыбина В.Н. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РИСКИ И ИХ УЧЕТ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

Орловский государственный технический университет

Производственные риски — это такой вид рисков, которые возникают в процессе научно-исследовательских и конструкторских разработок (НИОКР), производства, реализации и послереализационного обслуживания продукции (услуг). В соответствии с этим, производственные риски могут быть подразделены на следующие категории: риски НИОКР (зачастую называемые техническими рисками); непосредственно производственные риски; транспортные риски; реализационные (маркетинговые) риски.

Непосредственно производственные риски, которые представляют собой основную группу производственных рисков, состоят из следующих: рисков в процессе разработки стратегии; снабженческих рисков; рисков нарушения плановых сроков; рисков конфликтов с интересами поддержания текущей деятельности фирмы и других ее направлений.

Группа рисков, возникающих в процессе разработки стратегий фирмы, состоит из таких, как: риски необоснованного определения приоритетов общей экономической и рыночной стратегии фирмы; риски неправильного прогноза конъюнктуры на всех или отдельных рынках капитальных закупок и снабжения; риски неадекватной оценки потребности сферы потребления и собственного производства.

Снабженческие риски состоят из рисков: отсутствия поставщиков уникальных ресурсов, требуемых для проведения данного направления предпринимательской деятельности; отсутствия поставщиков при проектируемых ценах закупок; отказа планировавшихся поставщиков от заключения контрактов на поставку; необходимости заключения контрактов на условиях, которые отличаются от наиболее приемлемых либо обычных для фирмы и отрасли; затягивания компании по организации закупок; заключения контрактов на объемы текущего снабжения производства; необеспеченные сбытом готовой продукции.

Группа рисков нарушения плановых сроков состоит из рисков: несоблюдения запланированного графика расходов; не выдерживания намечавшегося графика доходов.

Существует довольно большое количество признаков, по которым можно классифицировать транспортные риски. Однако общепринятым в мире является их деление по степени ответственности за них на четыре группы (E, F, C, и D). Необходимость их вычленения в самостоятельную группу обусловлена наличием транспортных операций на каждом из этапов производственного процесса.

Реализационные риски являются комплексными рисками, которые, с точки зрения предлагаемой нами классификации, можно рассматривать как часть производственных рисков, так и совершенно самостоятельную группу рисков. Выделение их в обособленную группу целесообразно с той точки зрения, что в условиях развитой рыночной экономики появляется институт посредников, работающих с довольно высоким уровнем независимости от непосредственно производителя продукции.

Таким образом, для таких специализированных посреднических фирм производственные риски существуют отдельно от реализационных и являются лишь одним из источников их возникновения. Учитывая данное положение, представляется целесообразным их обособленное рассмотрение.

Риски НИОКР (технические риски) базируются на том, что в ходе проведения данных работ всегда существуют вероятность недостижения желаемых (запланированных ранее) результатов (потерь).

Большинство специалистов считает, что данная группа рисков может быть вызвана двумя основными группами факторов: объективными и субъективными.

К объективным факторам, влияющим на возможные потери при проведении НИОКР, относятся те факторы, решение которых находится в компетенции фирмы (например, проблемы с финансированием лабораторных исследований, превышение сметы затрат в ходе исследования), недостаточно новое опытное оборудование.

Субъективные факторы присутствия технического риска обусловлены причинами, не зависящими от предприятия. В наиболее общем виде причины их возникновения могут быть следующими:

1) получение отрицательных результатов после проведения научно-исследовательских работ, запланированных и профинансированных заинтересованной фирмой. Возникновение данной ситуации может повлечь за собой отказ фирмы заниматься запланированным ранее направлением предпринимательской деятельности. В таком случае должны быть сделаны значительные коррективы в стратегических планах данного предприятия, а в некоторых случаях и пересмотрены приоритеты;

2) недостижение запланированных предварительно технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок инноваций. Это представляет значительный риск для фирмы, но следует отметить, что уровень ее потерь при таком исходе будет ниже, чем если бы был получен отрицательный результат. В этом случае можно говорить об относительных потерях, которые будут равны разнице потерь между отрицательным и полученным результатом;

3) полученные результаты опережают технические и технологические возможности производства (включая уровень подготовки и переподготовки кадров) необходимые для их освоения, то есть уровень результатов выше уровня современного состояния производства. При таком исходе потери могут быть аналогичны потерям при отрицательном результате в том случае, если реализация результатов невозможна в максимально допустимые сроки, или, по аналогии со второй причиной, будут составлять разницу между нулевым и полученным результатом;

4) полученные результаты опережают технические и технологические возможности прогнозируемых потребителей новых продуктов;

5) возникновение при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных по времени проявлений проблем, которые не могут быть решены на современном уровне развития науки и техники (например, проблем взаимодействия с окружающей средой и человеком).

Четвертая и пятая причины возникновения потерь аналогичны по способу разрешения третьей, и уровень потерь в этих случаях будет полностью определяться наличием у фирмы запаса времени для внедрения инновации, либо возможностью ее продажи другим заинтересованным лицам (фирмам).

Следует отметить, что в большинстве случаев объективные факторы присутствия технического риска являются причиной возникновения несистемных рисков, а субъективные — системных.

Степень технических рисков может быть оценена, в основном, экспертным методом. Данное заключение основывается на том, что специфика их прогнозирования состоит в недостаточном количестве информации и, как правило, отсутствии аналогичных разработок.

Пример. Фирма Research Technology Center, занимающаяся проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, решает вопрос о целесообразности инвестирования своих средств в новый проект. Предлагаемый к реализации менеджерами фирмы инвестиционный проект стоит 250 тыс. долларов. Прибыль, которая может быть получена в случае ус-

пешного завершения проекта, по предварительным оценкам, составит 130 тыс. долларов. Требуется оценить степень риска и ожидаемые результаты данного проекта на основании следующей информации.

Предыдущие проекты	Степень риска, %
A	25
B	30
C	20
D	40

Таким образом, в задаче, поставленной перед специалистами фирмы, требуется определить степень риска нового научно-исследовательского инвестиционного проекта при условии, что существует довольно значительное ограничение в исходной информации.

Данная задача может быть решена при помощи использования метода аналогов. Это означает, что практически любой инвестиционный проект в сфере науки трудно поддается составлению точных прогнозов по причине их инновационного характера. Другими словами, довольно трудно составить прогноз при значительном дефиците исходных данных, что обусловлено целым рядом причин объективного характера (данные разработки не проводились ранее ни этой фирмой, ни другими фирмами, работающими на данном рынке, недостаточно точно определены сроки получения искомым результатов).

В этом случае степень риска данного инвестиционного проекта может быть определена следующим образом. Если предположить, что направленность деятельности данной фирмы практически во все периоды времени одинакова, то, следовательно, можно сделать и: предположение о том, что направленность деятельности данной фирмы практически во все периоды времени одинакова, то, следовательно, можно сделать и предположение о том, что проекты A, B, C и D, имея некоторые отличия, все же были приблизительно одинаковы с точки зрения воздействия на них различных видов рисков. Это обусловлено как сектором, в котором работает данная фирма, так и персоналом, работающим на данной фирме. То есть, в наиболее общем виде степень риска нового инвестиционного проекта может быть рассчитана как среднеарифметическое степеней риска предыдущих проектов.

Таким образом, степень риска нового проекта равна:

$$\frac{(25 + 30 + 20 + 40)}{4} = 28,75 \%$$

Получив степень риска данного проекта 28.75 %, можно оценить его предполагаемые финансовые результаты.

Стоимость инвестиционного проекта должна быть скорректирована на степень риска в сторону увеличения, что будет составлять:

$$\frac{250000 \times (100 + 28,75)}{100} = 321\ 875 \text{ долларов}$$

Прибыль от реализации проекта должна быть также скорректирована на степень риска в сторону ее уменьшения:

$$\frac{130000 \times (100 - 28,75)}{100} = 92\ 625 \text{ долларов}$$

Следует обратить внимание на то, что полученный таким образом результат не является совершенно точным. Однако, если перед любой фирмой будет альтернатива выбора знать что-то или не знать вообще ничего, выбран будет первый вариант.

Уровень технических рисков может быть уменьшен, главным образом, за счет привлечения к инновационным проектам максимального внешнего информационного потенциала, контрагентов из числа лучших научно-технических центров, наиболее передовых производственных, инжиниринговых, сервисных и консалтинговых фирм, за счет интернационализации технически рискованных про-

ектов, а также подключения к ним правительственных и межправительственных организаций, контролирующих сферы науки, техники, образования, экологии.

Основным ограничением для снижения уровня технических рисков являются финансовые и информационные ограничения. Кроме того, важным является и ограниченность контактов фирмы, что позволило бы ей снизить риск. Последнее ограничение довольно актуально, особенно для небольших и средних фирм, что является довольно большим тормозом для их участия в таких работах.

Таким образом, использование рассмотренной классификации возможных рисков и причин их возникновения – необходимое условие повышения уровня обоснованности инвестиционных проектов.

Кузнецов В.А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПО СЛАБЫМ СИГНАЛАМ И ПРОГРАММНЫЙ КОНТУР УПРАВЛЕНИЯ КОНТЕНТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Орловский государственный технический университет

Усложнение экономических систем привело к тому, что традиционные управленческие системы, построенные на анализе отклонений и прогнозировании будущего, существенно снизили свою эффективность. Если на уровне интуитивно понимаемых управленческих решений, так называемое, «управление по слабым сигналам» как инструмент работы менеджера сложилось достаточно давно, то до недавнего времени, о возможности автоматизации подобных информационных контуров говорить было рано. Более 80 % компаний с доходом 500 млн. долл. имеют хранилища данных, но примерно 93 % хранящихся в них данных остаются невостребованными. Высокая стоимость, сложность и недостаточное использование ресурсов — вот причины, по которым хранилища данных уступают место системам с распределенным интеллектом [1]. Специфика требований к подобным программным продуктам раскрывается на основе анализа принципиальных схем организации системы управления различного типа. На рисунке 1 представлена типичная адаптационная система управления, то есть система управления предприятия фиксирует изменения во внешней и внутренней среде предприятия и, с одной стороны, предпринимает соответствующие действия, которые компенсируют данные изменения сообразно целевым ориентирам, а с другой стороны, система управления стремится измениться сама для того чтобы получить возможность принимать наиболее адекватные решения. Например, возмущение - снижение объемов продаж товаров для детей, управленческое воздействие – снижение доли данных товаров в ассортименте предприятия.

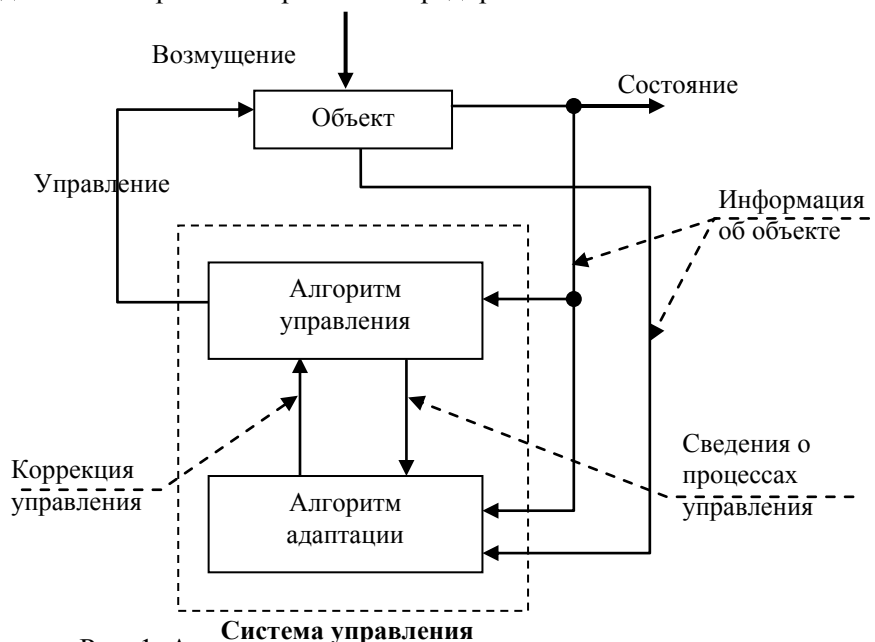


Рис. 1. Адаптивная система управления «по отклонениям»

Более жизнеспособной является так называемая упреждающая система управления. В рамках данной системы (рисунок 2) появляется еще один информационный контур, в котором поступающая информация анализируется, выделяются сигналы, которые могут быть идентифицированы как способные привести в будущем к определенным воздействиям (возмущениям) в отношении объекта. Теперь управленческие решения касаются не только компенсирующих воздействий в отношении уже произошедших событий, но и компенсаций будущих возмущений. Сигналы, которые могут быть идентифицированы как способные привести в будущем к определенным воздействиям на объект управления называются «сильными» сигналами. Например, снижение рождаемости является «сильным» сигналом относительно того, что объемы продаж детских товаров будут снижаться. Соответственно, ожидая данное «возмущение», фирма предпримет упреждающее управленческое решение - снизит долю детских товаров в ассортименте предприятия.

В реальной жизни далеко не все сигналы, поступающие в систему управления компании могут быть однозначно идентифицированы с теми возмущениями среды, которые способны оказать существенное воздействие на функционирование объекта управления. Это и есть так называемые «слабые» сигналы. В системе управления, учитывающей слабые сигналы, появляется следующий контур (рисунок 3), в рамках которого эти сигналы во-первых, фильтруются, отсеивая шумы (главное значение в данном случае предается здравому смыслу и объемам доступных средств на организацию системы мониторинга); во-вторых, отслеживаются те сигналы, наблюдение за которыми признается целесообразным; в-третьих, согласно определенным алгоритмам, отслеживается накопление сигналов с целью возможности идентификации их с будущими возмущениями. При этом следует учитывать, как аддитивный (суммирующийся) характер некоторых категорий сигналов, так и неаддитивные (усиливающие и ослабляющие) взаимодействия между ними.

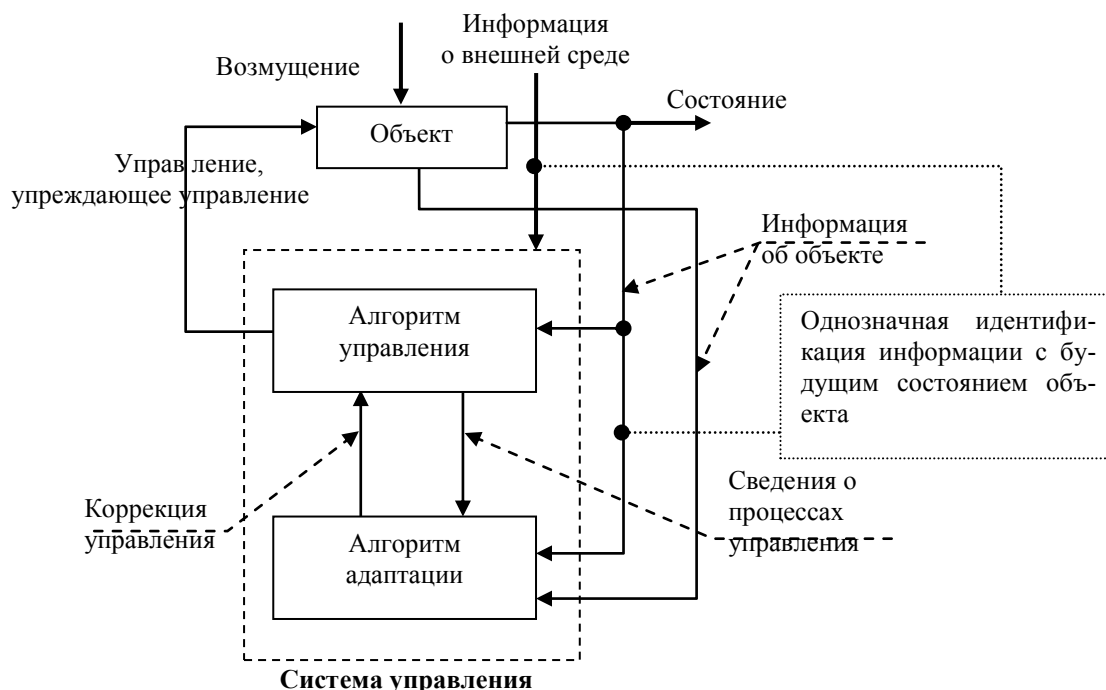


Рис. 2. Упреждающая адаптивная система управления «по сильным сигналам»

Например, снижение рождаемости, повышение уровня благосостояния населения, рост требований к уровню образования, мода на раннее развитие детей, уменьшение количества детей в семье, удешевление микроэлектронных компонентов, появление методических разработок, в которых игровые компоненты «синхронизированы» с учебным материалом, изучаемым в школе – все это слабые сигналы относительно принятия решений о структуре ассортимента детских игрушек, однако в совокупности все они позволяют сделать предположение о необходимости включения в ассортимент детских товаров игрушек в виде конструктора с микроэлектронными компонентами.

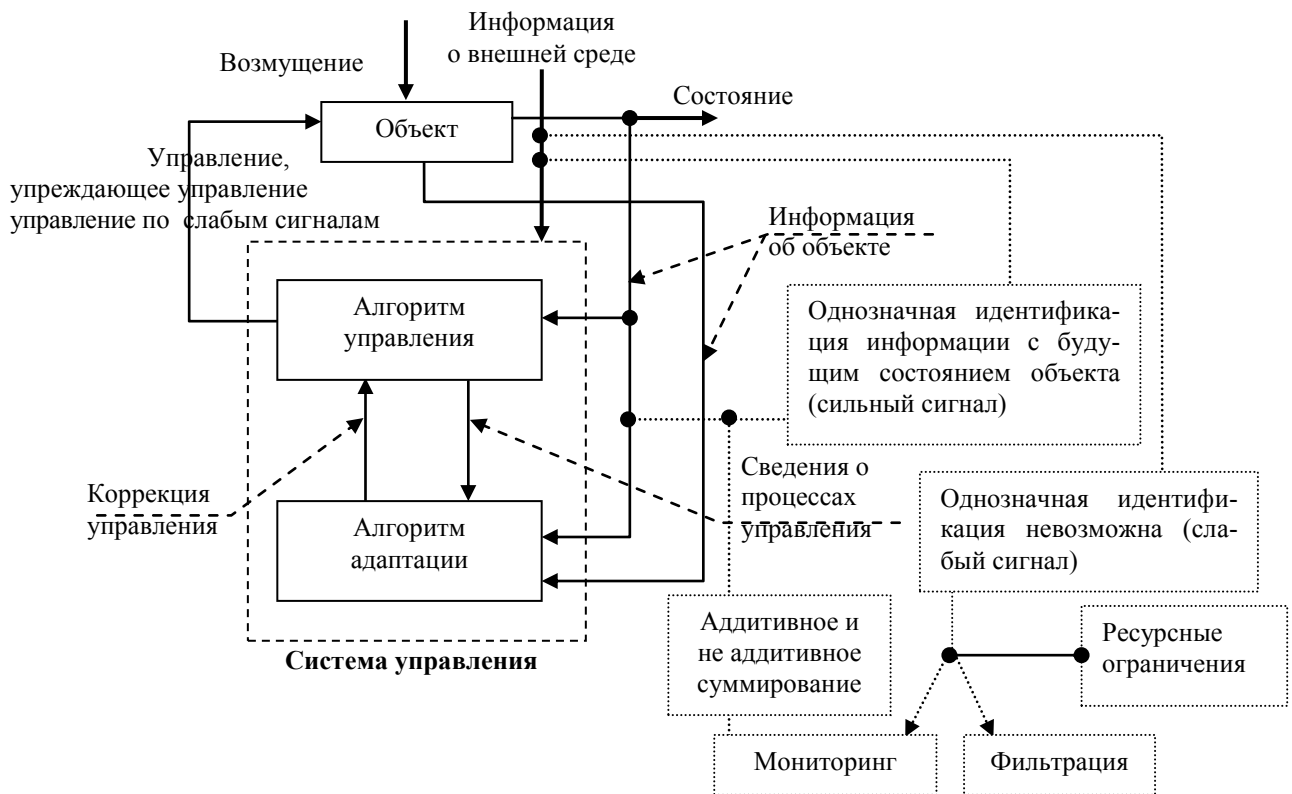


Рис. 3 Упреждающая адаптивная система управления «по слабым сигналам»

Ответом на изменившуюся реальность стало новое направление работы с данными — управление контентом предприятия (Enterprise Content Management, ECM). Стандартизацию в области ECM координирует Ассоциация управления информацией и изображениями (Association for Information and Image Management, АИМ). В 2005 г. АИМ предложила такое определение: «Управление контентом предприятия — это сумма технологий, используемых для выделения, менеджмента, хранения, длительного сохранения и распространения контента и документов, относящихся к организационным процессам». К сожалению, это определение настолько общо, что в него «вписываются» многие несхожие технологии. Проблемы, возникающие в связи с фрагментарностью контента предприятия, можно устранять несколькими способами. Зачастую эти способы подразумевают непосредственное участие человека в процессе решения, и их называют ориентированными на пользователя (User oriented Integration, UI). Подход на базе UI применяется в нескольких решениях ECM, но области его действия можно определить как корпоративный поиск (Enterprise Search) и корпоративные порталы (Enterprise Portal).

Системы корпоративного поиска способны индексировать и искать данные, хранящиеся в разных распределенных репозиториях. Используются две альтернативные архитектуры поиска. В первой агенты-«пауки» периодически просматривают репозитории и строят единый индекс распределенного контента. Во второй задействуется концентратор, который направляет запросы в разные репозитории, потом объединяет результаты поиска и предоставляет их пользователю. Наиболее современный подход основан на принципах сервисной архитектуры (service-oriented architecture, SOA). Основная идея заключается в том, что контент и функции управления им распределены по репозиториям, а виртуализацию обеспечивают сервисы [1].

Таким образом, в статье рассмотрена возможность создания информационной системы предприятия ориентированной на формирование контура управление по слабым сигналам и предложены принципы ее программного решения.

1. Черняк Л. От данных к информации // Открытые системы. 2006. № 2 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.osp.ru/os/2006/02/1156511/_p1.html

VII. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Кванина И.Е.

МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ МЕСТНЫМИ БЮДЖЕТАМИ

Орловская региональная академия государственной службы

В формировании и развитии экономической и социальной структуры общества большую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках принятой на каждом историческом этапе политики[1]. Достижение целей и решение задач, поставленных перед органами государственной власти и местного самоуправления, удовлетворение основных жизненных потребностей и интересов населения невозможно без наличия необходимых для этого финансовых ресурсов, эффективной системы управления ими. Одним из актуальных направлений сегодня является внедрение методики бюджетирования, ориентированного на результат, создание системы стимулов эффективной реализации административной и бюджетной реформ[4].

Решение обозначенных проблем возможно путем создания эффективной системы координации мероприятий правового, организационного, технического, технологического характера, направленной на реформирование региональных финансов. При этом необходимо решение таких задач, как обеспечение финансовой стабильности; стимулирование инвестиционной активности; укрепление доходной базы бюджета за счет совершенствования системы налогообложения, усиления контроля за уплатой налогов; стимулирование расширения налоговой базы; выравнивание условий социально-экономического развития территорий; создание системы действенного контроля за эффективным и целенаправленным использованием бюджетных средств.

Бюджетный механизм является активным инструментом реализации бюджетной политики государства. Бюджетный механизм - это совокупность способов организации бюджетных отношений, применяемых обществом для решения экономических и социальных задач, инструмент государственного регулирования экономики.

В настоящее время бюджетный механизм характеризуется следующими проблемами:

- схема бюджетного управления воспроизводит ежегодные затраты, калькулируемые бюджетополучателями, и не обеспечивает возможности управлять достижением результатов;
- ограничение доходной части муниципальных бюджетов приводит к невозможности удовлетворения в бюджетных средствах в полном объеме всех получателей бюджетных средств;
- управления затратами, а не результатами ведет к росту расходов бюджета, пропорциональному росту доходов, так как не позволяет сформировать достаточный объем бюджета развития для концентрации ресурсов на приоритетных направлениях;
- существенные различия в социально-экономическом развитии муниципальных образований, налоговом потенциале и бюджетной обеспеченности;
- недостаточная квалификация специалистов финансово-экономических органов-участников бюджетного процесса;
- низкий уровень программно-технического оснащения участников бюджетного процесса.

Внедрение принципов и процедур управления по результатам в органах исполнительной власти Российской Федерации лежит в основе проводимого в настоящее время реформирования системы государственного управления.

Исходя из анализа сложившейся ситуации решение обозначенных проблем возможно путем создания эффективной системы координации мероприятий правового, организационного, технического, технологического характера, направленной на реформирование региональных финансов.

Выделим следующие основные блоки по повышению эффективности управления бюджетными ресурсами:

- управление финансовыми ресурсами на основе казначейского метода исполнения бюджетов;
- внедрение программного комплекса, современных средств вычислительной техники, телекоммуникаций и формирование единой системы информационного обеспечения бюджетного процесса;
- совершенствование межбюджетных отношений между исполнительными органами государственной власти регионов и органами местного самоуправления муниципальных образований;
- применение программно-целевых методов бюджетного планирования, ориентированных на результат;
- повышение квалификации сотрудников в области казначейских технологий, межбюджетных отношений и бюджетного учета, управления финансами.

Переход к рыночной экономике усиливает роль государственного бюджета, происходит постепенная активизация бюджетного воздействия на общественное производство. Этому процессу служит радикальная перестройка бюджетных отношений, построение принципиально нового бюджетного механизма, изменение принципов бюджетного федерализма, направленное на повышение автономии местных бюджетов. Проведение эффективной политики бюджетного выравнивания требует достижения максимально возможного вертикального и горизонтального баланса бюджетной системы на уровне субъектов Федерации и муниципалитетов[2].

На функционирование и развитие муниципалитетов оказывает влияние качество управления их финансами. В целях повышения качества управления бюджетными средствами муниципальных образований, развития практики применения эффективных механизмов распределения финансовой помощи считаем целесообразным осуществлять оценку качества управления муниципальными финансами, используя интегральный показатель:

$$ИО = \sum_{j=1}^m I_i * w_j ,$$

где $ИО$ – интегральный показатель оценки качества управления муниципальными финансами

I_i – оценка индикатора (в баллах) i -го муниципального образования;

w_j – вес индикатора.

Интегральная оценка качества управления муниципальными финансами осуществляется на основании системы индикаторов, отражающих отдельные факторы финансового положения и качества управления муниципальными финансами.

В качестве исходных данных для проведения оценки может использоваться официальная финансовая отчетность, нормативно-правовые акты муниципальных образований. Методика оценки качества управления муниципальными финансами включает ряд индикаторов:

1. I_1 - отклонение показателей фактического исполнения бюджета по доходам и расходам муниципального образования от плановых назначений.
2. I_2 - отклонение утвержденных бюджетных назначений местных бюджетов по расходам на оплату труда и коммунальных услуг бюджетных учреждений от оплаченных бюджетных обязательств в расчете на год.
3. I_3 характеризует использование муниципальным финансовым органом среднесрочного финансового планирования.
4. I_4 характеризует динамику поступлений в бюджет муниципального образования единого налога на вмененный.

5. I_5 характеризует среднедушевые доходы муниципальных образований от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, поступившие за отчетный период в расчете на 1 жителя территории.

6. I_6 характеризует работу муниципальных финансовых органов по организации взаимодействия с крупнейшими налогоплательщиками территории.

7. I_7 характеризует работу, проводимую муниципальными финансовыми органами с целью повышения качества управления долговыми обязательствами на основе их оптимизации путем учета действующих и планируемых к принятию долговых обязательств.

8. I_8 характеризует проведение рациональной долговой политики муниципальных образований, повышение платежеспособности муниципального образования и улучшение кредитного рейтинга муниципального образования.

9. I_9 характеризует работу муниципальных финансовых органов, направленную на снижение и ликвидацию кредиторской и дебиторской задолженностей местных бюджетов.

10. I_{10} характеризует эффективное распределение расходов бюджета с учетом формирования и исполнения муниципального задания на предоставление муниципальных услуг.

11. I_{11} характеризует работу, направленную на повышение качества планирования бюджетных расходов на основе определения наиболее необходимых направлений финансирования путем создания системы регулярной оценки уровня финансового обеспечения полномочий того или иного органа местного самоуправления.

12. I_{12} характеризует работу муниципальных финансовых органов, с точки зрения наличия программы оптимизации расходов местных бюджетов, а также ежеквартального мониторинга мероприятий оптимизации расходов местных бюджетов.

13. I_{13} характеризует соблюдение фактического уровня платежей граждан за предоставляемые жилищно-коммунальные услуги к установленному уровню.

14. Индикатор I_{14} показывает динамику капитальных вложений в суммарных расходах бюджета за ряд лет.

15. Индикатор I_{15} показывает зависимость бюджета муниципального образования от финансовой помощи из бюджета вышестоящего уровня.

Оценки платежеспособности и качества управления финансами присваиваются по шкалам, имеющим соответственно 10 и 5 градаций[3]. Выбор такого количества градаций шкал позволяет, с одной стороны, детально дифференцировать оцениваемые муниципальные образования, а с другой стороны - наглядно представить полученные результаты.

В зависимости от полученных оценок платежеспособности и качества управления оцениваемые муниципальные образования распределяются по 50 квадратам матрицы. Строки матрицы распределения выделяются в соответствии с абсолютными оценками платежеспособности. Итоговая комплексная оценка платежеспособности и качества управления финансами муниципальных образований имеет численно-буквенный формат.

Для оценки качества управления муниципальными финансами в Орловской области используются показатели, характеризующие работу финансовых органов по исполнению бюджетов в пределах утвержденных плановых назначений, мобилизации доходов, привлечению и погашению долговых обязательств, сокращению кредиторской и дебиторской задолженности муниципальных образований, рациональной тарифной политике на услуги ЖКХ, анализу результативности и эффективности бюджетных расходов.

Подводя итоги мониторинга работы муниципальных финансовых органов Орловской области по управлению муниципальными финансами в 2006 г., качество управления можно признать удовлетворительным. Несмотря на то, что в ходе исполнения местных бюджетов обеспечено отсутствие задолженности по выплате зарплаты работникам бюджетной сферы, по коммунальным услугам бюджетных учреждений, в тоже время имеются направления работы муниципальных финансовых орга-

нов, требующие усиления контроля и принятия незамедлительных мер по исправлению ситуации. Итоги оценки уровня платежеспособности и качества управления муниципальными финансами Орловской области представлены на рисунке 1.

В целях стимулирования работы муниципальных органов по повышению эффективности управления муниципальными финансами предлагаем часть средств фонда финансовой поддержки муниципальных образований в объеме 10 % распределить между муниципальными образованиями. Данное направление поддержки муниципалитетов будет способствовать стимулированию повышения качества управления муниципальными финансами.

Распределение муниципалитетов по уровням платежеспособности и качества управления муниципальными финансами показывает, что большая часть муниципальных образований - 40,7 % смогут получить 20 % долю от предлагаемых нами 10 % средств Областного фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов, 33 % - 10 % от выделяемых на стимулирование повышения качества управления муниципальными финансами средств.

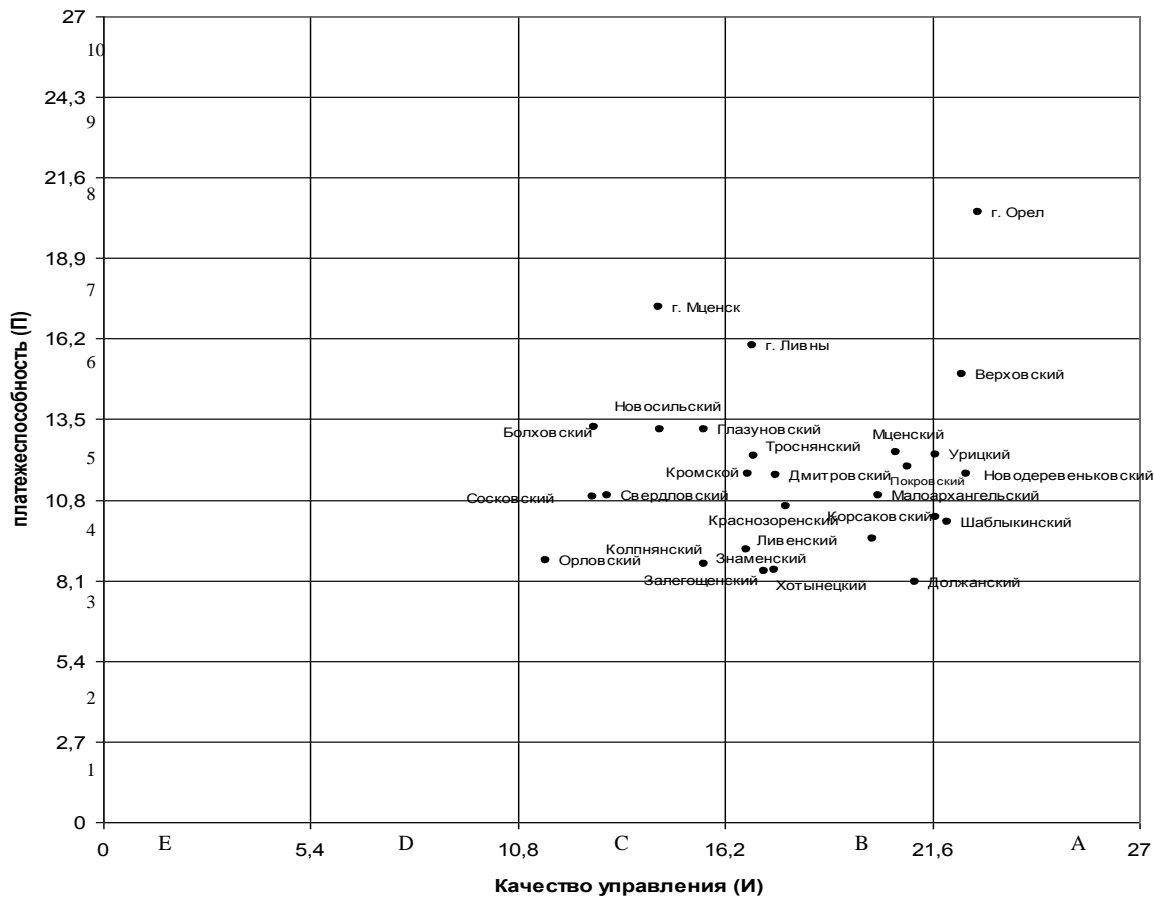


Рис. 1. Матрица интегральной оценки качества управления муниципальными финансами

Таблица 1. Параметры распределения 10 % доли средств Областного фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов)

Уровень отчисления дотаций из фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов)	Городские округа (оценка)	Муниципальные районы (оценка)
10%	6С 6В	3А 3В 4Е 4Д 5Е 5Д 4С 5С 8Д 9Д 10Д
20%	6А	4В 5В
30%	7С 7В	4А 5А
40%	7А 8А 8В 8С 9А 9В 9С 10А 10В	6А 6В 6С

	10С	
Дотация не выделяется	1E 1D 1C 1A 1B 2E 2D 2C 2A 2B 3E 3D 3C 4E 5E 6E	Все остальные квадраты матрицы

Полученные результаты свидетельствуют о том, что большинство муниципалитетов, за исключением городов, имеют средний уровень платежеспособности и средний, выше среднего и высокий уровни качества управления муниципальными финансами. При этом формализовано распределение стимулирующей доли Областного фонда финансовой поддержки муниципальных образований может быть представлено в следующем виде:

$$\Phi_c = \sum_{i=1}^m \left(\frac{40 * \Phi_c}{\sum_{i=1}^m \varphi_i^{40}} \right) * \varphi_i^{40} + \sum_{i=1}^m \left(\frac{30 * \Phi_c}{\sum_{i=1}^m \varphi_i^{30}} \right) * \varphi_i^{30} + \sum_{i=1}^m \left(\frac{20 * \Phi_c}{\sum_{i=1}^m \varphi_i^{20}} \right) * \varphi_i^{20} + \sum_{i=1}^m \left(\frac{10 * \Phi_c}{\sum_{i=1}^m \varphi_i^{10}} \right) * \varphi_i^{10},$$

где Φ_c - объем стимулирующей доли Областного фонда финансовой поддержки муниципальных образований;

$\varphi_i^{40}, \varphi_i^{30}, \varphi_i^{20}, \varphi_i^{10}$, - численность населения i-го муниципального образования, входящего в группу муниципалитетов, уровень отчислений дотаций в которой от общего объема фонда составляет 40%, 30%, 20%, 10% соответственно.

Применение данного метода оценки при межбюджетном регулировании, по нашему мнению, позволит повысить качество управления средствами бюджета муниципального образования.

1. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАГС, 2003.
2. Лавров А.М. Реформирование межбюджетных отношений. М.: УРСС, 2004.
3. Межбюджетные отношения и экономический рост в муниципальных образованиях. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 152. М.: Московский общественный научный фонд; Институт реформирования общественных финансов, 2004.
4. Шишкин А.Г., Шишкина Е.А. Внедрение бюджетирования в бюджетный процесс // Финансы. 2006. № 5.

Баулина П. В. МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОСЭНЕРГО») НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ

Орловский государственный технический университет

Проблема асимметрии информации снижает «эффективность» рынка ценных бумаг. В связи с этим становится возможным получение дохода за счет приобретения недооцененные акции и их продажи после того, как биржевая цена этих ценных бумаг существенно увеличится. Для того чтобы определить степень недооцененности обыкновенных акций, необходимо сравнить их биржевую стоимость с внутренней стоимостью, вычисленной на основе фундаментального анализа, учитывающего влияние страновых, отраслевых и зависящих от особенностей деятельности компании факторов. Обыкновенные акции энергетических компаний, по мнению финансовых аналитиков, являются наиболее недооцененными акциями на российском рынке ценных бумаг.

Поскольку речь идет об операциях на российском биржевом рынке с акциями компаний, осуществляющих свою деятельность на территории России, то мы считаем, что страновые факторы можно не учитывать в расчетах.

В качестве отраслевых факторов нами были выделены показатели, оказывающие влияние на состояние энергетической отрасли, основным среди которых является реформирование энергетики.

Реструктуризация энергетической отрасли может привести к уменьшению или увеличению биржевой стоимости акций энергокомпаний или не оказать на нее влияния. Это связано с изменением условий работы конкретной компании в результате реформирования.

Факторы, зависящие от особенностей деятельности компании, могут оказывать влияние на увеличение или уменьшение биржевой стоимости обыкновенных акций, а также могут оказывать на нее неоднозначное влияние.

Однако влияние фундаментальных факторов не всегда может быть учтено в методических расчетах в связи с тем, что некоторые из этих факторов являются численно не измеримыми.

Методика определения степени недооцененности акций, основанная на учете фундаментальных факторов может базироваться на доходном подходе к оценке активов, а именно, на методе дисконтирования денежных потоков.

Все расчеты и прогнозы стоимости обыкновенных акций должны учитывать объем акций компании, обращающийся на биржевом рынке, в связи с тем, что стоимость пакетов акций зависит от размера премии за объем (контроль). Набор влияющих фундаментальных факторов и степень их влияния внутри пакетов акций с различным объемом может определяться по-разному.

С учетом вышесказанного нами была разработана методика определения степени недооцененности обыкновенных акций энергетических компаний, основанная на учете отраслевых и зависящих от особенностей деятельности компании факторов, позволяющая учесть размер премии за объем продаваемого пакета акций и принять обоснованное решение о покупке или продаже обыкновенных акций энергетической компании. Разработанная методика была апробирована на примере обыкновенных акций ОАО «Мосэнерго», обращающихся на российском биржевом рынке. Методика включает в себя 9 этапов:

1. Проведение анализа рынка, отрасли, компании. Подбор факторов для модели, влияющих на формирование рыночной стоимости.
2. Определение силы и характера взаимосвязи между каждым из предложенных факторов и прогнозируемым показателем, отбор тех факторов, которые наиболее тесно связаны с прогнозируемым показателем.
3. Построение многофакторной модели:
 - составление системы уравнений на основе отобранных ранее влияющих факторов;
 - решение этой системы и, как результат, определение уравнения данной многофакторной модели.
4. Проверка качества модели.
5. Прогнозирование будущей биржевой стоимости по модели, если она имеет удовлетворительное качество, или усовершенствование модели, если ее качество не соответствует установленным критериям.
6. Определение ставки дисконтирования исходя из требуемой доходности вложения.
7. Определение текущей внутренней стоимости акций путем дисконтирования прогнозируемой будущей биржевой стоимости акции и суммы дивидендов, полученных за период владения.
8. Сравнение текущей внутренней стоимости с текущей биржевой стоимостью для определения переоцененности (недооцененности) акций. Принятие решения о сделке – покупке либо продаже.
9. Расчет суммы финансового результата сделки – разницы между текущей биржевой стоимостью, будущей биржевой стоимостью и прочими доходами (расходами) по сделке.

На первом этапе методики была изучена вся общедоступная информация об отраслевых особенностях энергетики, специфики деятельности ОАО «Мосэнерго» и стоимости обыкновенных акций указанного эмитента за период с 01.09.1999 по 09.01.2008. Основными источниками информации стала официальная бухгалтерская отчетность и ежеквартальный отчет эмитента эмиссионных ценных бумаг ОАО «Мосэнерго», открытая информация биржевых площадок РТС и ММВБ, а также публикации ведущих информационных агентств (РБК, Интерфакс, РИА-новости, Эксперт и др.).

На втором этапе исследования был выделен ряд факторов, которые оказывают наибольшее влияние на стоимость обыкновенных акций компании. К таким факторам мы относим: количество

обыкновенных акций общества; размер чистой прибыли, динамику изменения тарифов на электро- и теплоэнергию в Москве и Московской области; динамику цен на природный газ, который составляет основную долю в составе себестоимости продукции; значение индекса РТС; объем торгов акциями ОАО «Мосэнерго»; среднюю цену обыкновенных акций компании на рынке.

Указанные факторы были приведены к следующим параметрам факторной модели: **Y** – Прогнозируемая стоимость 1 обыкновенной акции ОАО «Мосэнерго»; **X1** – Значение индекса РТС; **X2** – Размер чистой прибыли (млн. руб); **X3** – Соотношение темпа роста тарифов на электро- и теплоэнергию к темпу роста цен на приобретаемый природный газ к уровню 31.12.1999 г.; **X4** – Средняя цена за 1 обыкновенную акцию ОАО «Мосэнерго»; **X5** - Доля проданных за последние 30 дней акций от общего объема акций в процентах.

Необходимо отметить, что стоимость обыкновенных акций зависит от объема прав, которые они могут предоставить акционеру, то есть от доли акций, которой располагает лицо. Ценность каждой обыкновенной акции в пакете изменяется ступенчато в зависимости от общего размера пакета акций.

Для того чтобы учесть размер премии за объем (контроль) все объемы продаж обыкновенных акций ОАО «Мосэнерго» были разделены на следующие группы, в пределах которых будут производиться дальнейшие расчеты: группа менее 3,5 %; группа 3,5–5,5%; группа 5,5–10,5%; группа 10,5–15,5%; группа 15,5–20,5%; группа 20,5–25,5%.

В процессе анализа и расчетов было подтверждено на практике, что при различных объемах продаж состав и степень влияния отдельных фундаментальных факторов различны.

После выявления факторов, влияющих на формирование стоимости, на этапе 3 нами были вычислены многофакторные модели, соответствующие каждой группе, разделенной по объему продаж.

▪ **Группа до 3,5%** (в течение 30 торговых дней было продано менее 3,5 % обыкновенных акций ОАО «Мосэнерго» от общего объема этих ценных бумаг). Особенность формирования биржевой стоимости акций при данном объеме продаж заключается в том, что на стоимость акции помимо фундаментальных факторов значительное влияние оказывают рыночные слухи и случайные факторы. Формализованная зависимость между прогнозируемой стоимостью акций и значением фундаментальных факторов:

$$Y = 0.195153 + 0.000186 \times X1 + 0.000035 \times X2 - 0.045407 \times X3 + 0.847808 \times X4 \quad (1)$$

▪ **Группа 3,5–5,5 %**. При указанном объеме торгов, с одной стороны, снижается влияние субъективных и случайных факторов, а, с другой стороны, практически отсутствует премия за объем (дополнительные права). Формализованная зависимость между прогнозируемой стоимостью акций и значением фундаментальных факторов:

$$Y = 0.6187 + 0.0041 \times X1 + 0.0009 \times X2 + 0.2187 \times X3 + 0.0232 \times X4 - 0.0964 \times X5 \quad (2)$$

▪ **Группа 5,5–10,5 %**. При указанном объеме продаж биржевая стоимость акций наиболее близка к своему прогнозному значению, но в некоторых случаях она может отличаться от прогнозируемого значения на величину премии за объем. Формализованная зависимость между прогнозируемой стоимостью акций и значением фундаментальных факторов:

$$Y = 0.5708 + 0.0026 \times X1 - 0.00001 \times X2 - 1.3714 \times X3 + 0.7609 \times X4 + 0.0552 \times X5 \quad (3)$$

▪ **Группа 10,5–15,5 %**. При указанном объеме цена акции содержит премию за объем, в связи с тем, что проявляющимся повышенным интересом к покупке большой доли обыкновенных акций со стороны отдельного инвестора. Формализованная зависимость между прогнозируемой стоимостью акций и значением фундаментальных факторов:

$$Y = 0.0869 + 0.0005 \times X1 + 0.8598 \times X4$$

(4)

▪ **Группа 15,5–20,5 %.** Указанный объем продаж отражает желание одного или нескольких лиц приобрести достаточно крупный (возможно, со временем, контрольный пакет ценных бумаг). Этот факт существенно влияет на рыночную цену и создает большой разрыв между биржевой и расчетной стоимостью. Формализованная зависимость между прогнозируемой стоимостью акций и значением фундаментальных факторов:

$$Y = -1.7045 + 1.8235 \times X4 \quad (5)$$

▪ **Группа 20,5–25,5 %.** При указанном объеме биржевая стоимость наиболее отлична от расчетной стоимости на величину премии за объем. Формализованная зависимость между прогнозируемой стоимостью акций и значением фундаментальных факторов:

$$Y = 1.0902 + 0.0039 \times X1 - 0.0009 \times X2 - 0.1429 \times X4$$

(6)

Поскольку максимальная доля продаж обыкновенных акций ОАО «Мосэнерго» в течение 30 рабочих дней составляет 23,9%, то дальнейшее разделение данных на группы не имеет практического значения, хотя теоретически возможно.

На этапе 4 была осуществлена проверка качества полученных моделей (их точности и адекватности).

На этапе 5 было апробировано прогнозирование по разработанной модели. Дата прогнозирования – 09.01.08. Дата, на которую делается прогноз – 08.02.08.

Мы считаем, что целесообразно делать, как минимум, два варианта прогноза – оптимистический и пессимистический. В случае прогнозирования стоимости акций на достаточно длительный период имеет смысл осуществлять также вероятностный прогноз с помощью вероятностных коэффициентов.

Данные, на основании которых делается прогноз, представлены в Таблице 1. Информация была получена в результате анализа тех же источников, которые были использованы в предыдущих расчетах.

Таблица 1

Данные для прогнозирования стоимости акций

	X1	X2	X3	X4	X5
Оптимистический вариант	1970	1700	1,7	6,052	0,3
Пессимистический вариант	1850	1000	1,3	6,052	0,3

В связи с тем, что доля продаваемых акций попадает в интервал до 3,5 %, для прогноза будет использоваться уравнение:

$$Y = 0.195153 + 0.000186 \times X1 + 0.000035 \times X2 - 0.045407 \times X3 + 0.847808 \times X4 \quad (1)$$

Исходя из этого:

– оптимистический вариант прогнозируемой биржевой стоимости акций ОАО «Мосэнерго» составит 5,675 руб.;

– пессимистический вариант – 5,646 руб. за 1 обыкновенную акцию.

На 09.01.2008 средневзвешенная биржевая стоимость обыкновенной акции ОАО «Мосэнерго» составила 5,906 руб. Следовательно, согласно нашим расчетам необходимо ожидать снижение биржевой стоимости акций ОАО «Мосэнерго».

Далее рассчитаем внутреннюю стоимость акций на 09.01.08. Поскольку за этот период не выплачиваются дивиденды, то внутренняя стоимость акций будет равна дисконтированной будущей биржевой стоимости.

На этапе 6 (определение ставки дисконтирования) за ставку дисконта примем среднемесячный рост индекса ММВБ за последний год. Значение индекса ММВБ на 09.01.07 – 1571,93, на 09.01.08 – 1906,86. Таким образом, среднемесячный рост составил 1,7756 %.

Среднемесячное значение взято в той связи, что мы рассматриваем краткосрочную (спекулятивную) ситуацию. Для долгосрочных расчетов можно рассчитывать годовую величину ставки дисконтирования.

Количество месяцев в расчетном периоде – 1.

На этапе 7 в результате расчетов получили следующие выводы. Внутренняя стоимость акции на 09.01.08 г. в оптимистическом варианте равна 5,5758 руб., в пессимистическом - 5,5477 руб. за одну акцию. Текущая рыночная стоимость составляет 5,906 руб.

Следовательно, на этапе 8 и 9 получим, что на момент осуществления расчетов, акции ОАО «Мосэнерго» переоценены. Их следует продавать, так как если этого не сделать, то участник рынка за период с 09.01.08 по 08.02.08 может получить убыток в размере 0,33–0,36 руб. на одну акцию. Это составит 5,6–6,1% в месяц или 67,1–72,8 % годовых. Однако полученный результат не говорит о том, что обыкновенные акции ОАО «Мосэнерго» будут оставаться переоцененными достаточно долгое время. Указанная методика позволяет выявить наиболее удачный момент для покупки акций, после того, как они станут недооцененными.

Таким образом, на основе разработанной нами методики можно дать обоснованные рекомендации относительно покупки (продажи) акций на определенный момент времени. Представленная выше методика была разработана исключительно для лиц, участвующих в торгах обыкновенными акциями ОАО «Мосэнерго». Для принятия решения о купле-продаже акций другой энергетической компании необходима несложная доработка указанной методики, связанная с подстройкой коэффициентов модели под особенности функционирования выбранного энергопредприятия.

Легостаев Е.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Орловский государственный университет

Одним из перспективных направлений вложения капитала любой организации является рациональное проведение рекламной кампании. Банковская сфера в данном случае не является исключением. В связи с тем, что её основу составляют коммерческие банки, действенная и продуманная их реклама является достаточно перспективным вложением активов.

Целью проведения рекламной кампании может являться: информирование и привлечение дополнительных клиентов в банк, создание благоприятного имиджа банковского учреждения. В качестве предмета рекламной кампании выступает как организация, так и её услуги.

Формирование концепции рекламной кампании коммерческих банков должно учитывать специфику деятельности и отталкиваться от непосредственного пожелания руководства изложенного в письменном виде исполнителю (рекламному агентству) с приблизительным графиком работ, указанием желаемых рекламных средств и с предоставлением исполнителю исходного материала (лого-тип, фирменный знак, цветовая гамма и др. данные).

Еще одной особенностью рекламной кампании коммерческих банков является значительный размер бюджета, который, как правило, выделяется на ее проведение. Это делает необходимым усиление контроля за целевым использованием средств и тщательную проработку каждого элемента кампании: реклама на телевидении, в прессе, наружная реклама, промоутерские акции и т.д. В свою очередь более детальный контроль должен вестись в каждом направлении рекламной кампании на этапах разработки и выполнения заказа, что позволит добиться максимального результата.

Например, размещение рекламного материала и его вещание на телевиденье. Можно выделить следующую последовательность действий для данной составляющей рекламной кампании:

1) Производится определение целевой аудитории, на которую будет воздействовать рекламное сообщение. Данную аудиторию возможно установить с помощью маркетинговых исследований. Данные исследования проводятся по следующим направлениям: изучение динамики спроса на предлагаемые банком услуги, определение уровня дохода различных групп потребителей, их покупательская активность, численность совершенных покупок в кредит и т.д. Как правило, сбор информации осуществляется с помощью опроса населения. Для обеспечения достоверности информации опрос населения проводится в различных частях города: на улицах, внутри банковских учреждений и т.д. Комплексная оценка по данным направлениям исследования позволяет выявить наиболее предпочтительный сегмент общества, на который в дальнейшем и будет направлена рекламная кампания. В соответствии с выбранным сегментом определяется канал для вещания рекламного материала. Выбор канала основывается на изучении индекса популярности программ канала у телезрителей, а также специфики программ на данном канале. В регионах с точки зрения банков привлекательным является размещение рекламы на местных каналах. Это обусловлено более низкой стоимостью времени выхода в эфир рекламного сообщения по сравнению с федеральными каналами, а также охватом аудитории непосредственно проживающей в данном городе, на которую и ориентировано рекламное сообщение.

2) Определение сроков проведения рекламной кампании. Для получения максимального эффекта срок выхода рекламного сообщения должен составлять от одного до трех месяцев. Это связано с тем, что реклама, выходящая более трех месяцев, теряет свою актуальность, новизну информации и перестает привлекать внимание зрителей. Реклама, выходящая в эфир менее одного месяца, может быть просто незамечена, что приведет к нерациональному использованию денежных средств. Оптимальным является выход рекламного материала в эфир сроком на 1,5-2 месяца, с большим числом повторений.

3) Следующим действием в формировании рекламной кампании по данному направлению является определения периодичности, длительности и времени выхода в эфир рекламного сообщения. Так для коммерческих банков наибольший интерес представляет выход рекламы в прайм-тайм, вечернее время, а так же в выходные дни. Это необходимо учитывать при проведении рекламы, целевой аудиторией которой являются физические лица. Выход рекламного сообщения в это время позволяет охватить наибольшую численность зрителей, так как большая их часть после работы проводит вечернее время у телевизоров за просмотром развлекательных программ. Аналогичная ситуация с увеличением зрительской аудитории отмечается и в выходные дни.

4) Создание видеоролика на основании исходного материала, предоставленного банком, и с учетом изложенного заказчиком в письменном виде сюжета ролика. Сюжет должен содержать четкую информацию, характеризующую рекламируемую банком услугу, в частности: процентные ставки на депозиты, условия получения кредита, информацию о ценных бумагах, которые возможно приобрести в банке, а также подробную информацию о месторасположении банка. Рекламный ролик также должен отражать составляющие фирменного стиля банка, его логотип и цветовую гамму.

5) Как правило, для создания рекламного ролика привлекаются высококлассные специалисты обеспечивающие выполнение требований заказчика. Критерием отбора специалистов является выбор работ на конкурсной основе с учетом технологии изготовления, сроков изготовления, а также с учетом простоты восприятия рекламного материала. Одной из особенностей создания рекламного ролика для рекламной кампании коммерческих банков является использование дорогостоящей компьютерной графики и анимации, что возможно благодаря значительным размерам рекламного бюджета.

6) Согласование рекламного материала с представителем банка. После создания видеоролика происходит встреча представителей рекламного агентства с руководством банка, целью которой является утверждение или корректировка рекламного ролика. Процесс согласования рекламного материала может включать в себя просмотр руководством банка видеоролика, возможно в присутствии сотрудников; коллективное обсуждение и обмен мнениями относительно просмотренного реклам-

ного сообщения; принятие решения относительно выхода в эфир рекламы. В случае утверждения видеоматериала осуществляется запуск рекламы в эфир согласно намеченному плану и передается отснятый материал в собственность заказчика. Если рекламный материал не был утвержден руководством, то он возвращается на стадию доработки и последующего согласования.

В ходе проведения и после завершения рекламной кампании производится анализ и оценка эффективности данной рекламной кампании. Оценка эффективности проведенной рекламной кампании осуществляется с учетом показателей выявленных в ходе опроса населения, сравнения текущих статистических показателей со средними показателями за прошедший период времени. Опрос посетителей банка может выявить причину, побудившую потребителя прийти именно в этот банк, а так же установить источник информации, который повлиял на решение потребителя обратиться именно в этот банк. Таким образом, анализ общественного мнения после проведенной рекламной кампании позволяет судить об уровне успешности прошедшей рекламной кампании, уровне информированности населения, об услугах, оказываемых банком. Сравнение таких статистических показателей, как объем денежного оборота после проведения рекламной кампании с средним объемом денежного оборота за прошедшие месяцы, позволит сделать оценку экономической эффективности проведенной рекламной кампании.

В целом рекламная кампания коммерческого банка при условии учета всей специфики сферы деятельности делает возможным увеличение прибыли банка. Подтверждением тому может послужить положительный опыт в проведении рекламных кампаний банками: «Русский Стандарт», «Приват-Банк», «МДМ Банк», «Импэксбанк», «Сбербанк».

Мерцалова А.И., Боброва Е.А.

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БАНКА

Орловский государственный институт экономики и торговли

В Указании Банка России «О Перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» от 16.01.2004 № 1376-У приведены все действующие формы банковской отчетности. Здесь также приведен и порядок составления и представления основной формы отчетности, касающейся кассовых операций кредитных организаций - формы 0409202 «Отчет о наличном денежном обороте».

Данную форму отчетности следует использовать для анализа движения денежных средств кредитных организаций. В нем обязательным является наличие символов отчета. Бухгалтерский учет кассовых оборотов в разрезе символов ведется в кассовых журналах. Символы указываются на основании объявлений на взнос наличными, денежных чеков, приходных и расходных кассовых ордеров, препроводительных ведомостей к сумке с денежной наличностью.

Итоги в разрезе символов, в практической деятельности кредитных организаций рассчитываются и представляются в заключении кассовых журналов по приходу и расходу. В этой связи составление ведомости учета кассовых оборотов по форме 0401744, также предусмотренной Указанием ЦБ РФ № 1376-У, является дублированием.

Действительно, в Указании ЦБ РФ № 1376-У отмечено, что для составления отчета о наличном денежном обороте по данным кассовых журналов также ведется ведомость учета кассовых оборотов по форме 0401744, предусмотренная Общероссийским классификатором управленческой документации (ОКУД) с подведением итогов в разрезе символов.

Взаимосвязь отчетности и финансового анализа в наибольшей степени характеризует определение, данное Американским институтом дипломированных общественных бухгалтеров. Согласно ему, основная цель при оценке деятельности организации состоит в том, чтобы составить мнение о

точности, с которой в финансовых отчетах представлены финансовое положение, результаты операций и движение денежных средств экономической единицы в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами.

В связи с этим важным этапом анализа с применением аналитических процедур является определение информационной базы анализа. Здесь речь идет не о выборе вида финансовой отчетности, так как выбрав метод осуществления аналитических процедур, мы тем самым уже выбрали исходный материал, а скорее, о выборе времени, за которое аналитик способен или считает целесообразным собрать финансовые отчеты. В теории анализа не существует определенного критерия по количеству отчетных периодов, данными о которых должен располагать аналитик для дальнейшего отчета.

Применив метод анализа относительных показателей к исследованию практической деятельности кредитных организаций, получим значения символов кассовой отчетности, представленные в таблице 1. Преобладание в структуре символов отчета о наличном денежном обороте по приходу удельного веса символа 02 «Поступления от продажи товаров», абстрагируясь от значения символа 37 «Поступления наличных денег в кассу кредитной организации из оборотной кассы расчетно-кассового центра Банка России и из филиалов и внутренних структурных подразделений кредитной организации», является общей тенденцией и связано с необходимостью хранения денежной наличности на счетах в банке.

Следующим по весомости является значение символа 16 «Поступления на счета по вкладам (депозитам) физических лиц», что подтверждает традиционность максимизации депозитных операций с физическими лицами в кредитных организациях.

Таблица 1.

Символы отчетности о наличном денежном обороте кредитной организации

Символы отчета о наличном денежном обороте по приходу	Сумма, руб., коп.	% к итогу по приходу	Символы отчета о наличном денежном обороте по расходу	Сумма, руб., коп.	% к итогу по расходу
02	264 050, 00	7,5	50	1660352,00	88,11
11	24034,4	0,68	53	1000,00	0,05
12	10178,73	0,29	54	73000,00	3,88
13	2040,00	0,06	55	117041,24	6,21
14	30714,1	0,87	58	33000,00	1,75
16	167831,24	4,77			
19	9700,00	0,28			
32	9964,58	0,29			
37	3000000,00	85,26			
Итого по приходу:	3518513,05	100	Итого по расходу:	1884393,77	100

Кроме того, это свидетельствует о возрастании доверия вкладчиков к банкам, в первую очередь в связи с принятием Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» от 23.12.03г. №177-ФЗ. Это является наиболее актуальным в современных условиях, когда переход банковской системы РФ на Международные стандарты финансовой отчетности считается важнейшим процессом. Зарубежный опыт свидетельствует о положительных исторических фактах страхования вкладов.

Наиболее применим и эффективен в российских условиях метод сравнительного анализа учетных и отчетных данных за два или несколько временных периодов, который заключается в изучении отклонений по выбираемым аналитиком показателям.

Сравнение финансовых показателей может происходить в абсолютных величинах, в относительных величинах и в их смешанном варианте.

Рассмотрим анализ кассовых операций в смешанном варианте на основе «Отчета о наличном денежном обороте» кредитной организации на 01.01.2007 года и 01.01.2008 г. В таблицах 2 и 3 представлены кассовые обороты по приходу и расходу по операциям с физическими лицами.

Таблица 2.
Кассовые обороты (приход) на 01.01.07 и 01.01.08

Символ, статьи прихода и расхода	01.01.07		01.01.08		Отклонение (+;-)	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	По сумме, тыс. руб.	По уд. весу, %
13. Поступления от физических лиц в целях перевода в адрес других физических лиц.	214	0,23	30	0,02	-184	-0,21
14. Поступления займов в погашение кредитов.	35	0,04	106	0,08	71	0,04
16. Поступления на счета по вкладам (депозитам) физических лиц.	23771	26,09	13822	10,1	-9949	15,99
30. Поступления от продажи физическим лицам наличной иностранной валюты.	2577	2,83	6347	4,64	3770	1,81
31. Поступления на счета физических лиц.	5798	6,36	14240	10,41	8442	4,05
Итого по приходу.	91093	100	136844	100	45751	-

Кассовые обороты, представленные в таблице 2, показывают что наибольший удельный вес по состоянию на 01.01.07 г. составляют поступления во вклады. Они составили 26,09 %. На 01.01.08 г. поступлений было меньше на 9949 тыс. руб.

Наименьший удельный вес составляет показатель «Поступления займов и в погашение кредитов», 0,04 % на 01.01.07 и 0,08 % на 01.01.08 г. Это связано с тем, что банк относительно недавно появился на территории анализируемого региона, а получение доверия вкладчиков требует времени.

Возросли на 01.01.08 г. и поступления на счета физических лиц на 8442 тыс. рублей. Поступления в целях перевода в адрес других физических лиц, на 01.01.08 г. меньше по сравнению с данным показателем на 01.01.07 г. на 184 тыс. рублей. В целом, на 01.01.08 г. кассовые обороты по приходу увеличились на 45751 тыс. руб.

Таблица 3.
Кассовые обороты (расход) на 01.01.07 и 01.01.08

Символ, статьи прихода и расхода	01.01.07		01.01.08		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	По сумме, тыс. руб.	По уд. весу, %
51. Выдачи со счетов физических лиц.	38892	43,19	44863	47,14	5971	3,95
54. Выдачи займов и кредитов.	0	-	0	-	0	-
55. Выдачи со счетов по вкладам (депозитам) физических лиц.	12862	14,28	11276	11,84	-1586	2,44
56. Выдачи по переводам (без открытия счета переводополучателя).	2068	2,29	1153	13	-915	1,08
57. Выдачи при покупке у физических лиц наличной иностранной валюты.	3144	3,49	3447	3,62	303	0,13
Итого по расходу.	90030	100	95171	100	5141	-

Кассовые обороты представленные в таблице 3, показывают что «Выдачи со счетов физических лиц» занимает наибольший удельный вес 43,19 % на 01.01.07 и 47,14 % на 01.01.08 г. Сумма выдачи со счетов по вкладам физических лиц на 01.01.08 меньше на 1 586 тыс. руб. Наименьшую сумму составляют выдачи поступивших переводов физическим лицам 2 068 тыс. руб. и 1 153 тыс. руб. соответственно на 01.01.07 г. и на 01.01.08 г. Это объясняется еще сравнительно малой популярностью данной услуги. Выдачи займов и кредитов физическим лицам за анализируемый период не производились.

Незначительный удельный вес занимают выдачи при покупке у физических лиц наличной иностранной валюты. У банка нет валютно-обменных пунктов, поэтому обмен может производиться лишь в центральной кассе, что крайне не удобно для населения.

В связи с этим можно порекомендовать открытие валютно-обменных пунктов для большей привлекательности и удобства клиентов.

Рассмотрев «Отчет о наличном денежном обороте», рассмотрим отчет о движении денежных средств (ОДДС). Он является другой важнейшей формой отчетности кредитных организаций, которая позволяет проанализировать движение денежных средств. Но в современных условиях практическая возможность проведения данного анализа связана с существенными недостатками.

Проанализируем действующую нормативную базу, регламентирующую порядок составления и представления отчетности кредитными организациями. Как было указано выше, в Указании Банка России «О Перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» от 16.01.2004 № 1376-У, приведены все действующие формы банковской отчетности, в том числе публикуемой и консолидированной. Однако здесь отсутствует ОДДС.

Таким образом, действующие формы банковской отчетности не дают удовлетворительной информации кредитной организации о получении и использовании средств. В перечне документов, представляемых в составе бухгалтерской отчетности по российскому законодательству, отсутствует документ, который мог бы заполнить этот информационный пробел.

ОДДС составляется кредитными организациями только в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), что регламентировано Указанием ЦБ РФ «О составлении и представлении финансовой отчетности кредитными организациями» от 25.12.2003 г. № 1363-У.

В дополнение к этому Указанию до сведения кредитных организаций доведено Письмо ЦБ РФ «О методических рекомендациях «О порядке составления и представления кредитными организациями финансовой отчетности» от 10.02.2006 г. № 19-Т. В методических рекомендациях № 19-Т представлена примерная форма ОДДС, входящего в состав финансовой отчетности в соответствии с МСФО, в виде иллюстративной финансовой отчетности.

В соответствии с этими документами отметим существующие недостатки составления ОДДС.

Во-первых, действующая в настоящее время годовая периодичность финансовой отчетности не позволяет в полной мере использовать аналитические возможности. Аналитические процедуры должны проводиться и проводятся значительно чаще.

Во-вторых, недостаточная проработанность российской нормативно-правовой базы. В Письме № 19-Т приведен пример для составления консолидированной финансовой отчетности, которая учитывает полное применение международных стандартов. Данный пример также применяется для неконсолидированной финансовой отчетности, за исключением статей, относящихся к консолидированной отчетности. В то же время, обратимся к основным нормативным документам, регламентирующим порядок составления консолидированной отчетности в соответствии с РСБУ, в частности, Положению Банка России «О консолидированной отчетности» от 30.07.2002 г. № 191-П. В нем, также как и в остальных нормативных документах по банковской отчетности, составляемой в соответствии с РСБУ, нет такой формы как ОДДС.

В-третьих, иллюстративная форма ОДДС не отражает строго регламентированных параметров (показателей). Это ведет к вуалированию, а зачастую и непосредственно к скрытию существенных фактов. Действительно, возможность сокращения, изменения или дополнения иллюстративной формы ОДДС для соответствия отражения операций и сделок кредитных организаций может привести к искажению фактических показателей.

Подводя итоги, отметим, что действующая сводная банковская документация, составляющая информационную базу отчетности и анализа, является дублирующей. Практический анализ показал, что кассовые журналы по приходу и расходу включают ежедневные значения итогов в разрезе символов кассовых оборотов. Эта же основная цель используется для составления ведомости учета кассовых оборотов формы 0401744.

Отчетность по РПБУ не включает ОДДС. Баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о наличном денежном обороте и другие действующие формы отчетности не могут заполнить информационный пробел, касающийся движения денежных средств. Кредитные организации должны составлять ОДДС, с включением сведений о денежных потоках по всем видам деятельности.

Превалирующий удельный вес в структуре отчетности кредитных организаций имеет отчетность, составленная в соответствии с РПБУ. Отчетность по МСФО составляется с использованием метода трансформации, не имеет утвержденных форм и, в определенном смысле, является приближенной. В этом смысле приближенными будут и результаты анализа.

Банк в любое время и по первому требованию клиента обязан выплатить ему полностью или частично вклады, находящиеся на счетах до востребования. В связи с этим в кассе банка должно быть постоянно определенное количество наличности. Теоретически считается маловероятным, чтобы все клиенты одновременно обратились в банк для изъятия своих вкладов наличными, но практически все возможно. Поэтому необходимо правильно выбрать ту долю средств, которую нужно иметь для подобных выплат, учитывая при этом, что наличность банка не приносит ему никакого дохода.

Подмастерьева А.К.
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СТАТИСТИКА
РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ РЕГИОНОВ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Орловский государственный технический университет

За последние годы в Российской Федерации наметилась тенденция регионализации финансовых рынков, роль которых в рыночной экономике крайне важна. Отсутствие как самого финансового рынка, так и его инфраструктуры в течение нескольких десятилетий сказалось на множестве проблем, остро стоящих перед региональными рынками финансовых услуг. Так, на многих сегментах финансового рынка наблюдаются процессы монополизации, но отследить степень их монополизации не предоставляется возможным. Существующая модель выявления монополизма на рынках финансовых услуг регионов основана на определении уровня монополизации определенного финансового рынка по наличию доминирующего положения финансовой организации на данном сегменте финансового рынка, в зависимости от количества финансовых организаций, осуществляющих деятельность в границах соответствующего рынка финансовых услуг, и от степени неравенства между ними. Но эта модель не рассматривает уровень монополизации финансовых рынков в зависимости от роста цен, устанавливаемых финансовыми организациями, действующими на данных рынках [2].

Разработанные для решения данной задачи модели сталкиваются с еще одной проблемой – невозможностью количественного измерения уровня монополизма на финансовых рынках из-за отсутствия полной информации по уровню цен на финансовые услуги, устанавливаемые финансовыми организациями в границах соответствующих рынков финансовых услуг.

Основополагающим фактором, в данном случае, выступает несовершенство системы информационного обеспечения и статистики рынка финансовых услуг.

Среди основных проблем статистики рынка финансовых услуг можно выделить следующие:

1. Слабая и несовершенная методологическая и методическая база статистики рынка финансовых услуг.
2. Отсутствие эффективных показателей выявления монополизма на финансовых рынках.
3. Отсутствие широкой информации о показателях деятельности финансовых организаций на соответствующих рынках финансовых услуг Российской Федерации.
4. «Распыленность» информации и трудности, возникающие у пользователей при получении необходимой информации о рынке финансовых услуг РФ.

5. Несовершенство законодательной базы для получения и обеспечения статистической информацией о рынке финансовых услуг всех заинтересованных лиц.

6. «Размытость» прав и обязанностей федеральных органов исполнительной власти при формировании статистических информационных ресурсов и получении информации из них.

Еще одна проблема, связанная со статистикой рынка финансовых услуг, заключается в том, что отчетная информация о результатах деятельности и других показателях финансовых организаций направляется напрямую в органы государственной власти, осуществляющие контроль и регулирование соответствующих рынков финансовых услуг, минуя органы Государственной статистики (в территориальные органы Федеральной службы по финансовым рынкам, Центрального банка Российской Федерации, Федеральной службы страхового надзора и других органов исполнительной власти, осуществляющих регулирование на других рынках финансовых услуг). Устранение в целом проблем государственной статистики запланировано в Федеральной целевой программе «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах» [1]. Однако, реформированию статистики рынка финансовых услуг в данной программе внимание не уделено. Таким образом, решение данных проблем в рамках статистики рынка финансовых услуг фактически не запланировано. В настоящее время перед статистикой рынка финансовых услуг остро стоит проблема неполной удовлетворенности потребностей всех групп пользователей в объективных социально-экономических данных о деятельности финансовых организаций. Это связано с тем, что фактически не разработаны формы и методы, а также отсутствуют возможности организации более широкого свободного доступа к общественным данным статистических разработок заинтересованной общественности.

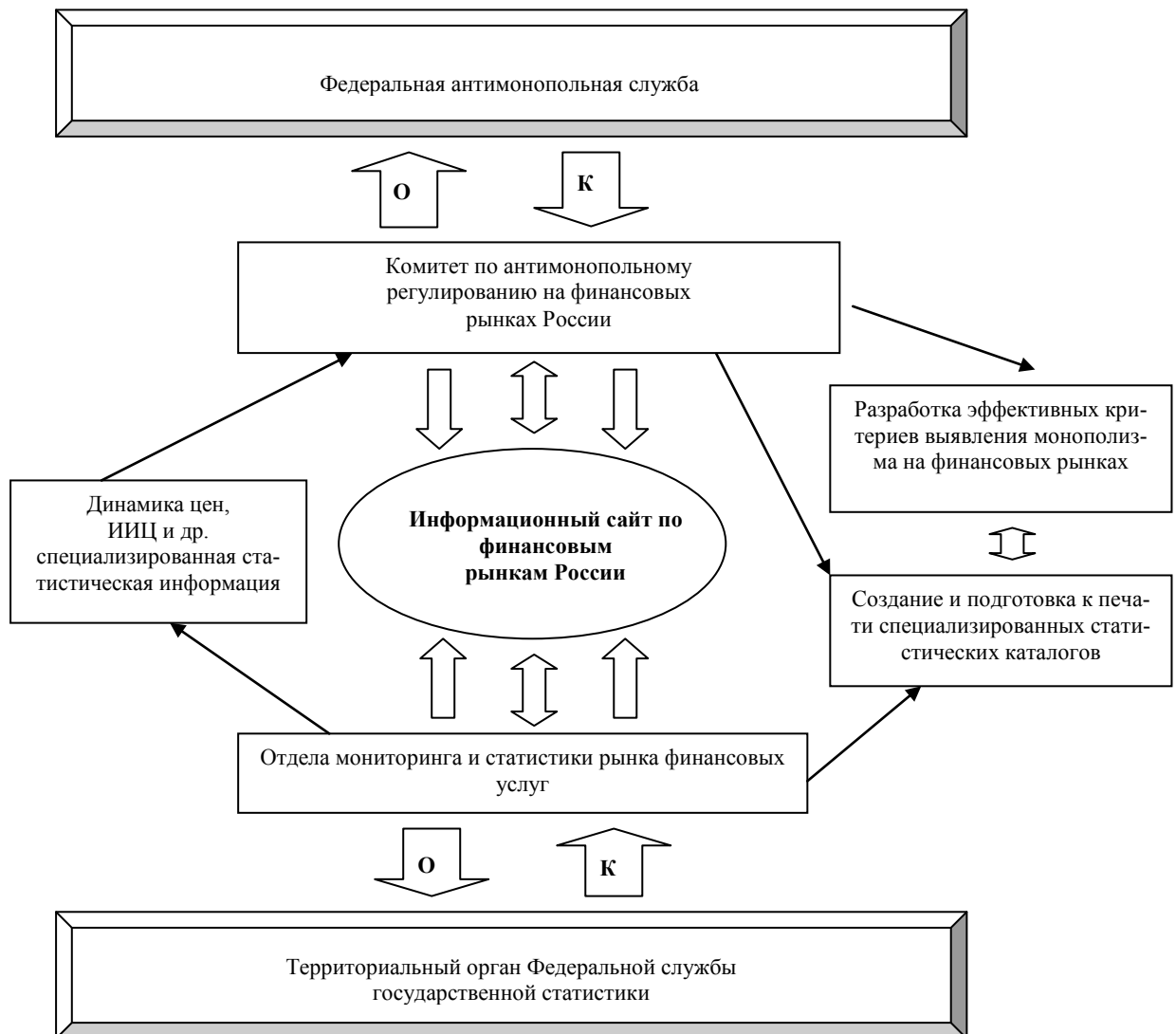


Рис. 1. Система информационного обеспечения и статистики рынка финансовых услуг России

Любой пользователь статистической информации, кроме голых фактов наличия или отсутствия явления монополизма на финансовом рынке, должен понимать, каким образом сделан этот вывод, на основе каких показателей, каким образом исчислен тот или иной показатель, то есть должен иметь возможность свободного доступа к интересующей его информации, прозрачной и понятной ему.

Таким образом, возникает острая потребность в создании единой системы информационного обеспечения и статистики органов государственной власти, предназначенной для достижения своевременности, полноты и качества статистики рынка финансовых услуг на основе решения задачи интеграции всех информационно-статистических ресурсов в масштабах страны для ее наиболее эффективного использования при управлении и прогнозировании на финансовом рынке (рисунок 1).

Предлагаемая модель должна адекватно отражать перемены, происходящие в экономике и обществе, и реагировать на них с целью выполнения генеральной функции Федеральной службы государственной статистики. Она должна быть применима и для нестандартных задач.

С этой целью необходимо создание отделов мониторинга и статистики рынка финансовых услуг при территориальных органах Федеральной службы государственной статистики в регионах.

Цель данного отдела – обеспечение всех потенциальных пользователей наиболее полной и достоверной информацией о состоянии финансового рынка и содействие антимонопольным органам в выявлении доминирования и ограничения конкуренции на финансовых рынках региона.

Данный отдел должен регулярно обеспечивать необходимой информацией территориальные органы Комитета по антимонопольному регулированию на финансовых рынках России, органы управления регионами и муниципальными образованиями.

В связи с этим следует обязать все финансовые организации (не только региональные организации, но и филиалы и представительства финансовых организаций других регионов), осуществляющие свою деятельность на финансовых рынках региона, предоставлять ежеквартально специальные формы отчетов в отдел мониторинга и статистики рынка финансовых услуг при Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики.

Для обеспечения реализации функций данного отдела предлагается разработать ряд показателей, например, «интегральный индекс изменения цен на финансовые услуги» (ИИЦ), «комплексный критерий выявления монополизма на финансовом рынке» (КМ) [2].

Предлагается создание информационного сайта по финансовым рынкам России с целью повышения эффективности контроля концентрации на финансовых рынках, а также для повышения прозрачности и привлекательности федеральных и региональных рынков финансовых услуг. Данный сайт должен содержать полную информационную базу по финансовым рынкам России.

Здесь должны быть рассмотрены в различных разрезах ежеквартальные и годовые обзоры финансовых рынков (как федеральных, так и региональных), представленные как результаты деятельности отделов мониторинга и статистики рынка финансовых услуг при территориальных органах Федеральной службы государственной статистики, в том числе совместно с результатами деятельности территориальных органов Комитета по антимонопольному регулированию на финансовых рынках России.

Информационная база сайта должна включать в себя перечень доминирующих на соответствующих региональных и федеральных рынках финансовых услуг финансовых организаций, перечень финансовых организаций, деятельность которых указывает на возможность их доминирования на финансовом рынке в перспективе, с обоснованием критериев отнесения в данную группу. Данная база данных должна обновляться не реже одного раза в квартал.

Кроме того, финансовым организациям предлагается в добровольном порядке в режиме «on-line» ежемесячно пополнять базу данных сайта в разделе ценовой политики, предоставляя информацию о текущем уровне цен на предоставляемые ими финансовые услуги. Финансовым организациям, регулярно и своевременно в течение 5 лет осуществляющим ежемесячное пополнение базы данных сайта в разделе ценовой политики, в дальнейшем предлагается предоставление налоговых льгот и преферен-

ций.

Предлагаемая модель реформирования системы информационного обеспечения и статистики рынка финансовых услуг России позволит увеличить информационную прозрачность деятельности финансовых организаций, повысить инвестиционную привлекательность соответствующих рынков финансовых услуг и тем самым снизить вероятность монополизации финансовых рынков, повысить уровень конкуренции на них, и следовательно, повысить качество соответствующих услуг.

Таким образом, представленные положения могут стать основой для модернизации развития и функционирования системы информационного обеспечения и статистики финансовых рынков.

-
1. О мероприятиях Федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 гг.» // Вопросы статистики. 2007. № 2. С. 3-11.
 2. Садков В.Г., Подмастерьева А.К. Конкуренция на финансовых рынках: состояние, проблемы, методы регулирования // Финансы и кредит. 2008. № 6.

Ответственные за выпуск:

В.Г. Садков,

Д.В. Аронов

Известия ОрелГТУ.

Социально-экономические и гуманитарные науки.

Управление, экономика, право, проблемы образования

№ 1 203/541. 2008. 264 с.

Технический редактор

П.Н. Машегов

Компьютерная верстка

Д.В. Аронов

Корректор

С.В. Ларина

Зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати,

Телерадиовещания и средств массовой информации

Свидетельство: **ПИ № 77-15496 от 20 мая 2003 года**

Лицензия № ИД 00670 от 05.01.2000

Подписано в печать 20.05.2008

Формат 69х90/8. Бумага офсетная. Печать ризография.

Гарнитура «Таймс». Уч.изд.л. 20,7 Тираж 500 экз.

Заказ № _____

Отпечатано с готового оригинал-макета

На полиграфической базе ОрелГТУ

302030 г. Орел, ул. Московская, 65.