

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

I Всероссийской научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

25 апреля 2008 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2008

ББК 65я431 УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов I Всероссийской научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС – Издательство СИБПРИНТ, 2008. – 454 с.

ISBN 978-5-94301-058-3

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: *Джурабаев К.Т.*, доктор экономических наук, профессор кафедры Организации производства НГТУ (г. Новосибирск)

Сопредседатель: *Рыманов А.Ю.*, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Финансов и налоговой политики НГТУ (г. Новосибирск)

Сопредседатель: *Чернов С.С.*, кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой Систем управления и экономики энергетики, заместитель декана факультета энергетики НГТУ, руководитель Центра развития научного сотрудничества (г. Новосибирск)

Члены оргкомитета:

Драгунова Е.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономической информатики НГТУ (г. Новосибирск)

Гришина Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Систем управления и экономики энергетики НГТУ (г. Новосибирск)

Грабовецкая Н.Г., кандидат технических наук, заведующая секцией Научно-методического центра НГТУ (г. Новосибирск)

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Макроэкономика», «Мировая экономика», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Экономика народонаселения и демография», «Экономика труда», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 33(063)

ББК 65я431

ISBN 978-5-94301-058-3

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	10
<i>Брит Н.В.</i> Корпоративная культура: создание и поддержание	11
<i>Клюева Е.Ю.</i> Основные этапы процесса формирования целевой структуры капитала	16
<i>Морозова Н.И.</i> Проблема оптимального сочетания рыночных и планомерных методов регулирования современной экономики	21
<i>Перекрыстов Д.Г.</i> Основные подходы к сущности корпоративной социальной ответственности	26
<i>Тюкавкин Н.М., Цаплина Н.А.</i> Создание ФПГ как способ стратегического позиционирования предприятий России в условиях глобализации рынка	30
СЕКЦИЯ 2. МАКРОЭКОНОМИКА	35
<i>Руйга И.Р.</i> Формы и методы регулирования инвестиционной деятельности в зарубежной и отечественной практике.....	36
СЕКЦИЯ 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	41
<i>Вершинина Г.В.</i> Международные валюты и факторы, влияющие на их изменение и использование	42
<i>Довгаль А.Ю.</i> Анализ торговли наукоемкими товарами между Россией и Германией	47
СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ	51
<i>Блинова Т.Н.</i> Особенности рынка услуг высшего профессионального образования России	52
<i>Зорькина Ю.И.</i> Маркетинговое исследование мотивации потребителей чайной продукции г. Хабаровска	57
<i>Кеба В.И., Лебедева Н.В.</i> Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия.....	62
<i>Рыбченко С.А.</i> Брендинг в России	67
<i>Смотрова Т.И.</i> Торговые центры как современная форма торговли и их характерные черты	72

<i>Широкая О.Н.</i> Сравнительный анализ точек зрения на последовательность этапов планирования рекламной кампании фирмы	76
СЕКЦИЯ 5. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	81
<i>Белая С.Ю.</i> Организация инвестиционной деятельности по развитию наукоемких производств	82
<i>Гаршина О.П., Пестриков С.В.</i> Концепция управления жизненными циклами инноваций на автомобилестроительном предприятии	87
<i>Краснов А.И.</i> Особенности управления инновационными процессами промышленного предприятия на основе их маркетинговой поддержки	92
<i>Устинова М.В.</i> Рассмотрение подходов к управлению инновационными процессами	96
<i>Хадасевич Н.Р.</i> Вопросы формирования инновационного потенциала персонала организации	100
<i>Шевченко М.А.</i> Целевые ориентации участников инновационного процесса: психологический аспект	105
<i>Шевчук Е.В.</i> Математические методы финансового анализа банковской деятельности крупного регионального банка	109
СЕКЦИЯ 6. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	113
<i>Аникин Е.Н.</i> Организационные формы управления автомобильным транспортом региона	114
<i>Глушков Р.Л.</i> Особенности развития региональной банковской системы России	118
<i>Ефимова Н.В.</i> Формирование системы потребительских качеств здания как условия реализации национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России"	124
<i>Захарова Д.В.</i> Формирование инновационных предпосылок качественного экономического роста в Республике Мордовия	128
<i>Коваль Т.В.</i> Зарубежный опыт проведения административных реформ и их применение в России	133
<i>Корень К.С.</i> Проблемы межбюджетных отношений объединенной Иркутской области	138

<i>Кулакова С.А.</i> Проблемы формирования доходов местных бюджетов от муниципального имущества и пути их решения	142
<i>Кушнарёва О.С.</i> Тенденции трансформационных изменений региональных социально-экономических систем	145
<i>Малых А.В.</i> Проблемы и перспективы формирования инвестиционного портфеля муниципального образования	150
<i>Миролюбова Т.В.</i> Определение сравнительных преимуществ региона для целей государственного регулирования экономики на региональном уровне	155
<i>Михайлов С.А., Балябина А.А.</i> Учет региональной специфики при составлении топливно-энергетических балансов	160
<i>Павлов К.В.</i> Межрегиональная экономика как перспективное научное направление	165
<i>Помошников А.Е.</i> Проблемы развития малого бизнеса в Кузбассе .	170
<i>Чубиева И.В.</i> Формирование нормативно-правовой базы регионального рынка земельных ресурсов Республики Карелия.....	173
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	179
<i>Миллер М.А.</i> Институциональные аспекты демографического развития России	180
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА ТРУДА	185
<i>Батурова Н.В.</i> Некоторые аспекты организации нормирования труда на предприятиях машиностроения	186
<i>Ипатов Е.Ю.</i> Система оплаты труда в условиях инновационной экономики	189
<i>Наумова Л.В.</i> Материальное стимулирование преподавателей ВУЗов (на материалах Тверского государственного университета с 1985 по 1995 гг.)	193
<i>Родин Д.В.</i> Некоторые проблемы реализации стратегий управления человеческими ресурсами.....	198
<i>Сабирова Л.Т.</i> Особенности формирования элементов внутрифирменной политики оплаты труда	203
<i>Садченко Ю.А.</i> Реализация программ содействия занятости населения в ЕАО	208

<i>Феклин И.Г.</i> Человеческий капитал как определяющий фактор развития государства.....	213
<i>Чуланова О.Л.</i> Инновационные подходы консалтинга в управлении персоналом	218
СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	223
<i>Самитова Г.Т., Батунова Н.В.</i> Управление качеством продукции как основа конкурентоспособности	224
<i>Танашиева О.Г., Полетавкин А.И.</i> Роль фактора качества в валовом внутреннем продукте	228
СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	233
<i>Головко М.В.</i> Государственная антикоррупционная политика в контексте экономической безопасности.....	234
<i>Дерюга В.С.</i> Прогнозирование валютного курса как фактор безопасности инвестиционного бизнеса	238
<i>Паначев В.Ю.</i> Противоречия в системе экономических отношений как угроза финансовой безопасности региона.....	243
<i>Рябко Д.Б.</i> Антитеневые аспекты механизма обеспечения экономической безопасности	247
<i>Ухтомский В.Г., Хухарев А.В.</i> Практические вопросы оценки эффективности мероприятий по экономической безопасности предприятия	252
СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ.....	257
<i>Ахметишина А.Р.</i> Возможности решения проблем невозобновимых природных ресурсов в зарубежной практике	258
<i>Великанова Т.В.</i> О некоторых аспектах экономической целесообразности производства биотоплива	261
<i>Кожеватова О.В.</i> Специфика формирования экологической инфраструктуры на региональном уровне	265
<i>Коротков П.А.</i> Статистический анализ эффективности природоохранных мероприятий в регионе (на примере Республики Марий Эл)	271
<i>Лавров Е.А.</i> Рациональное управление природными ресурсами для улучшения экологической обстановки	275
СЕКЦИЯ 12. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ .	279

Васильев А.К. Экологический учет и реформирование традиционной системы бухгалтерского учета	280
Вершинина Г.В. Проблемы организации управленческого учета на предприятии и пути их решения.....	285
Дружинина М.Г. Проблемы формирования профессионального суждения бухгалтера в России.....	289
Козлова Т.В., Мустафина И.Р. Развитие системы внутреннего контроля в России.....	293
Мозжерина Т.Г. Этапы аудиторской проверки налога на имущество	297
Саклетина М.В., Козлова Т.В. Методика оценки аудиторского риска.....	302
Старцева Е.А. Актуальные вопросы контрольно-ревизионной работы	306
Шириков С.И. Аудит учредительных и регистрационных документов	310
Шмырина А.И. Учет затрат и их классификация на ликеро-водочном заводе.....	315
СЕКЦИЯ 13. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	323
Блохина Т.В. Механизм реализации налоговых обязательств предприятия и его элементы	324
Гладкова С.Б. Электронные банковские услуги населения на основе пластиковых карт	328
Катаева Ю.В. К вопросу о финансировании жилищного строительства	333
Кекеева Н.В. Негосударственное пенсионное обеспечение в РФ: проблемы и перспективы развития	338
Лапасова В.В. Финансирование медицинского страхования в условиях меняющейся налоговой политики	343
Ларченко О.В. Рынок ценных бумаг как составная часть финансового рынка	348
Минаева О.А. Финансовый потенциал промышленного предприятия.....	354

Невейкин В.П. Возможность появления новых рыночных индикаторов на базе модели капитализации инвестиций	359
Овчинникова М.Н. Управление рисками как неотъемлемая часть инвестиционной деятельности	364
Серпуховитина И.В. Современное состояние фондового рынка Российской Федерации	369
Субботин А.С. Актуальность оценки бизнеса страховых компаний	373
Филатова В.А. Оценка платежеспособности предприятия	378
Шавалеева Ч.М. Понятие "бюджетная устойчивость" и его место в финансовой науке	383
СЕКЦИЯ 14. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	
Даулетбаков Б.Д. Принципы построения и этапы создания программного комплекса по имитационному и системному анализу и оценке рисков на предприятиях АПК	388
Ермолаева Ю.А. Роль организационного проектирования в формировании эффективных систем управления предприятиями ...	392
Звездова А.Б., Туровская М.С. Аспекты государственно-частного партнерства в РФ	396
Лубошников Е.А., Косинова Н.Н. Отраслевые особенности машиностроительных предприятий, влияющие на информационное обеспечение управления	401
Мелихов В.Ю. Влияние изменений в экономических отношениях на систему высшего профессионального образования	406
Невейкин В.П. Анализ эффективности капиталовложений с использованием модели капитализации инвестиций	411
Нечаева С.Н. Вопросы стратегического анализа диверсифицированных предприятий	416
Никитина О.В. К чему приведет разгосударствление электроэнергетики	419
Осинова О.Н. Основные направления формирования и развития производственного потенциала промышленного предприятия	424

<i>Рахмангулов А.Н., Сиразетдинова А.Д.</i> Анализ целесообразности организации контейнерного терминала для ОАО "Магнитогорский металлургический комбинат"	428
<i>Романова А.С., Климчук А.В.</i> Процесс стратегического управления.....	432
<i>Рябова Е.В.</i> Процесс управления планированием: сущность и специфика в сфере туризма.....	436
<i>Семенова З.А.</i> Актуальные проблемы менеджмента в здравоохранении: формирование института врачей общей практики.....	440
<i>Сотникова О.А.</i> Формирование корпоративной социальной отчетности	444
<i>Шевчук Е.В.</i> Совершенствование системы бюджетирования в банках с матричной структурой управления	448

Секция 1

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА: СОЗДАНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ

© Брит Н.В.

Северская государственная технологическая академия, г. Северск

Корпоративная культура – очень сложное явление, где есть видимая и невидимая составляющие. К видимым составляющим относятся символика, форма одежды, мифы, легенды, язык организации и физическая организация пространства офисов и производственных подразделений. К невидимой составляющей относится система убеждений и ценностей, разделяемая сотрудниками и в значительной степени определяющая их поведение.

Формирование корпоративной культуры трудный процесс, в котором присутствуют стихийные и сознательные моменты. Стихийность состоит в том, что со стороны отдельных работников и общества в организацию привносятся определенные ментальные модели. Будучи нерегулируемым, этот процесс может привести к формированию аморфной, внутренне противоречивой системы взглядов, разлагающим образом, действующим на сотрудников организации. Так внедрение идей предпринимательства в общественное сознание в последнее десятилетие привело не только к формированию узкого слоя предпринимателей. Став элементом культуры некоторых организаций, оно привело к развитию внутреннего сепаратизма, высокой конфликтности, текучести кадров, нежеланию заниматься производительным трудом. Стихийные моменты в формировании культуры очень сильны, поэтому важен учет этих факторов со стороны менеджмента организации. Вместе с тем, в формировании культуры присутствуют и сознательные моменты. Само понятие «культура» происходит от слова «выращивать». То есть корпоративная культура не возникает в организации сама по себе, а является продуктом целенаправленных усилий большого круга лиц. Именно рассмотрению аспектов сознательного формирования культуры и ее поддержания посвящена настоящая статья.

При формировании и поддержании корпоративной культуры очень велика роль лидера (руководителя) организации. Эта роль прослеживается по четырем ключевым направлениям:

1. Лидер создает систему положительных образов, образцов поведения, на которые должны ориентироваться работники организации. В качестве положительных образов можно рассматривать: профессионализм, ответственность, трудолюбие, позитивный подход к жизни, преданность организации и т.д.

2. Лидер учит сотрудников мыслить конструктивно. Как говорил один из руководителей: «Не носите мне проблемы, носите мне решения». Действительно, часто члены коллектива склонны критиковать существующее положение вещей, но не ориентированы, а часто и просто не способны сделать реальные предложения, направленные на улучшение деятельности организации.

3. Лидер отвечает за набор сотрудников. На этапе набора он должен проанализировать ситуацию и сформировать обоснованное представление относительно соответствия сотрудника культуре организации или его способности воспринять эту культуру. Если на два вышеперечисленных вопроса получен отрицательный ответ, то работника принимать нельзя, так как он, либо не приживется в организации, либо будет приносить явный вред, ориентируя работников на иные ценности, губительно действуя на их сознание. Наиболее ответственным моментом является формирование лидером собственной команды, «ядра организации», так как конфликт культур здесь наиболее опасен, легко может привести как к значительному снижению эффективности работы организации, так и к ее распаду.

4. Лидер воспитывает чувство гордости за организацию, позволяющую рассматривать, как самостоятельную ценность право сотрудников принадлежать к ней. Право на членство может стать объектом стремлений, а его обретение может рассматриваться как награда.

Особенно велика роль лидера в формировании корпоративной культуры на этапе создания организации. Очень важно выделить три фазы создания организации. Первая фаза – лидер создает организацию. Здесь ключевую роль играет система ценностей и убеждений, которая имеется у лидера. Для того чтобы «дело пошло» лидер должен быть дальновидным и «глубоко верующим» человеком, не в смысле религиозном, а в смысле убежденности и принципиальности при совершении конкретных действий. Вторая фаза – формирование лидером управленческой команды, круга наиболее доверенных лиц, которые разделяют ценности лидера, обладают соответствующими профессиональными навыками, готовы прилагать значительные усилия и, возможно, нести лишения в процессе развития организации. Третья фаза – присоединение к организации новых лиц и формирование ее истории. Здесь ключевая роль лидера проявляется в его ответственности за набор сотрудников.

На этапе устойчивого функционирования организации остро стоит вопрос поддержания и сохранения корпоративной культуры. Для этого необходимо, кроме целенаправленных усилий лидера, создать систему, которая бы через регулирование ряда направлений деятельности организации обеспечивала решение стоящих перед нею задач. К этим направлениям относятся:

– набор персонала;

- социализация сотрудников;
- меры вознаграждения, наказания сотрудников;
- планирование карьеры и продвижение.

Набор выполняет функцию фильтра, призванного обезопасить организацию от проникновения в нее лиц, способных негативно повлиять на поведение сотрудников, на их отношение к работе, конфликтность и моральный климат в организации. К сожалению, в большинстве из 28 исследованных нами организаций, действующих на территории Томска и Томской области, факторы культурного плана вообще не учитываются при приеме на работу. Причин такого положения несколько:

- кадровые службы делают упор на профессиональные качества работника, на наличие у него вредных привычек и проступков на предыдущих местах работы. Вопросы относительно внутренней системы ценностей и убеждений многими руководителями недооцениваются и, как следствие, не рассматриваются;
- у кадровиков есть мнение, что они (даже при очень высокой квалификации) неспособны выполнить такую работу как идентификации культуры соискателя на рабочее место. Очень распространенное мнение: «Мы всегда берем kota в мешке, а затем уже внимательно смотрим, как он себя проявит».

Социализация сотрудников может рассматриваться как самостоятельное направление работы. В современной зарубежной литературе четко разграничиваются два вида процедур, которые разрабатываются для вновь прибывших сотрудников: введение в должность и социализация. Введение в должность имеет своей целью разъяснение сотруднику целей работы и результатов, которые ожидает получить руководство, а также обеспечение соответствия работника характеру выполняемой работы через дополнительное обучение. Под социализацией понимается адаптация работника в коллективе через включение его в существующую систему социальных связей, через приобщение его к существующей системе ценностей, через передачу ему информации о принятых в организации образцах поведения. По собранным нами материалам о деятельности томских организаций можно отметить, что увольнения по собственному желанию работников среди работников первого года составляет от 60 до 75 процентов от числа уволившихся. Это показывает серьезность проблемы, так как основная причина обычно состоит в отсутствии механизмов адаптации. Большинство увольняющихся отмечают ощущение «брошенности» на рабочем месте, безразличие, а иногда и явно недоверчивое или враждебное отношение со стороны коллег и руководства, рассматривают вышеперечисленные причины, как основные в принятии решения об увольнении.

Некоторые организации начинают разрабатывать программы адаптации новичков. В программы входят мероприятия по проведению корпоратив-

тивных мероприятий (конференции, спортивные соревнования, ознакомление с коллективом и торжественное посвящение в работники), выездные семинары по формированию команд, поздравления сотрудников с Днем рождения, инструктаж руководителей о необходимости внимания и рекомендуемым формам поведения по отношению к новым сотрудникам. Выше приведен вариант комфортной социализации, основанной на корректном обращении с персоналом.

В одной из организаций нам пришлось наблюдать жесткую форму социализации. В основе этой формы лежит идея ценности кадровых работников, составляющих костяк организации. Право принадлежать к этой группе рассматривается как награда, которую трудно заслужить и которая является очень ценной. Поэтому с новичками обращаются жестко, применяют по отношению к ним унижительные процедуры, демонстрирующие их некомпетентность и неспособность на профессиональном уровне решать сложные задачи. По замыслу руководства такой подход имеет огромное мотивирующее воздействие и работает на развитие организации при условии отсутствия дискриминации по отношению к новым сотрудникам, когда начальник, наряду с жесткостью, способен оперативно увидеть и отметить успех в работе нового сотрудника.

Исходя из ситуационного подхода к управлению, в соответствии с которым эффективность методов работы определяется их соответствием конкретной ситуации, можно считать, что оба из вышеприведенных способов социализации имеют право на жизнь, имеют свои достоинства и недостатки. Серьезными моментами социализации являются наличие истории организации, ее миссии, мифов и легенд относительно её деятельности, а также системы коммуникаций, направленных на трансляцию и убеждение сотрудников. Здесь велика роль корпоративного сайта, местной газеты, сотрудников, берущих на себя труд распространения такого рода информации.

Применение к сотрудникам мер поощрения и наказания является важным фактором формирования корпоративной культуры. Растущее растение требует полива и удобрения, растущая корпоративная культура требует поощрения и наказания. Поощрения и наказания производятся за наличие или отсутствие результатов работы, за следование определенным образцам поведения. Только на такой основе можно сформировать сильную культуру, то есть культуру, разделяемую сотрудниками организации. К сожалению, многие руководители рассматривают мероприятия в области развития корпоративной культуры как альтернативу методам материального стимулирования работников. На уровне бытового сознания руководителей сформировался посыл: «Если работников убедить принять определенные корпоративные ценности, то они будут хорошо работать и не просить вознаграждения, довольствуясь тем, что руководство благово-

лит им дать». В такой трактовке мероприятия по развитию корпоративной культуры можно рассматривать как форму обмана работников, либо как форму формирования института их духовного рабства. При такой постановке вопроса меры по поощрению и наказанию сотрудников не рассматриваются как элемент комплекса формирования и поддержания культуры, что является в принципе неверным подходом. В тоже время мы не отрицаем правомерности такого подхода в ряде организаций. В частности, в бюджетных организациях, где возможности руководства влиять на вознаграждение ограничены, мероприятия в сфере корпоративной культуры выполняют компенсаторную функцию для персонала, способны повлиять на сохранение коллектива и поддержание высоких стандартов качества работы. Вообще, проблематика связи корпоративной культуры и мотивации нуждается в тщательной проработке, так как в современной теории проработана слабо.

Планирование карьеры и продвижение сотрудников – последний элемент комплекса по поддержанию культуры организации. Идея состоит в том, что руководящие должности и шансы на продвижение должны иметь только сотрудники, разделяющие определенную, принятую в организации систему взглядов и убеждений и деятельно доказавшие верность ее ценностям. Только на такой основе возможно обеспечить преемственность культуры во времени, снизить риск ее размывания. Если к выполнению рутинных работ можно допускать лиц, которые не разделяют или частично разделяют культуру организации, то на руководящие должности таких лиц допускать нельзя без негативных или катастрофических для нее последствий. Примеры не только фирм, но и отдельных государств за последние десятилетия показывают верность вышеприведенного тезиса.

В настоящее время нами проводится большая работа с компаниями, включающая в себя проведение бизнес-семинаров по корпоративной культуре, проведению диагностики культур, разработке и мониторингу программ организационного развития, исследовательская деятельность. Вместе с тем, мы отчетливо осознаем, что необходимо вывести данную проблематику за пределы корпоративных рамок, сделать ее предметом отдельного изучения в ВУЗах, создать научно-исследовательские институты по разработке и внедрению корпоративной культуры в отдельных отраслях и на уровне государственных органов управления. Такой подход определяется тем, что корпоративная культура – это эффективный рычаг, стимул и средство формировать в России умного, работоспособного, высоконравственного и ответственного работника.

Список литературы:

1. Лютенс Ф. Организационное поведение. – М.:ИНФРА-М, 1999.

2. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. – СПб.: Питер, 2001.
3. Спивак В.А. Корпоративная культура: теория и практика. – СПб.: Питер, 2001.
4. Пригожин А.И. Организационная культура и ее преобразование // Общественные науки и современность. – 2003. – № 5. – С. 12-22.
5. Управление персоналом / Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

© Ключева Е.Ю.

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

Статья описывает основные этапы принятия решений, связанных с формированием структуры капитала предприятия, исходя из его потребности в финансовых ресурсах, доступных инструментов финансирования и приемлемых уровней риска и доходности.

Отправным пунктом оптимизации структуры капитала конкретного предприятия является *определение общей потребности в капитале* для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования оборотных и внеоборотных активов, разработки системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников. То есть это процесс расчета реально необходимого объема финансовых средств, которые могут быть эффективно использованы на данной стадии жизненного цикла предприятия. При этом данный этап нельзя реализовать без исследования возможностей наиболее эффективного использования капитала в отдельных видах деятельности предприятия и хозяйственных операциях; формирования пропорций предстоящего использования капитала, обеспечивающих достижение условий наиболее эффективного его функционирования и роста рыночной стоимости предприятия.

На следующем этапе необходимо *определить объем собственных и заемных средств*, доступных предприятию для финансирования своей деятельности.

Одним из первых шагов на данном этапе является получение и изучение информации о наиболее вероятных источниках финансирования, а

также составление перечня возможных способов финансирования, которые предприятие может использовать в качестве источника средств для реализации инвестиционных проектов. Все потенциальные способы не могут в равной степени быть использованы в качестве инвестиционного ресурса.

Каждый способ финансирования имеет ограничения по своему применению, которые заставляют отсеять, вычеркнуть из списка недоступные или неподходящие по ряду условий способы финансирования и которые необходимо учитывать при формировании оптимальной структуры капитала.

Необходимо учитывать следующее:

1. Увеличение объёма генерирования собственных финансовых ресурсов можно достигнуть за счёт следующих основных мероприятий:

- оптимизации ценовой политики предприятия, обеспечивающей дополнительный размер операционного дохода;
- сокращения суммы постоянных издержек (включая сокращение управленческого персонала, расходов на текущий ремонт и т.п.);
- снижения уровня переменных издержек (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; повышение производительности труда и т.п.);
- осуществления эффективного управления налоговыми платежами, обеспечивающего их минимизацию по отношению к сумме дохода и прибыли предприятия.

2. В зависимости от конъюнктуры рынка капитала возрастает или снижается стоимость заемного капитала, привлекаемого из различных источников;

3. Структура всего предполагаемого для использования заемного капитала, как правило, неоднородна. Принципиальное значение должен иметь срок, на который привлекаются ресурсы. Наиболее выгодными для предприятия являются долгосрочные займы и кредиты, к которым в российской практике относятся обязательства со сроком погашения свыше 1 года (в развитых странах долгосрочными считаются обязательства сроком свыше 5 и даже 10 лет). Долгосрочные источники являются полноценным инвестиционным ресурсом, который может быть вложен в масштабные проекты, способные окупить затраты к моменту погашения задолженности. В этом смысле долгосрочные источники идентичны собственному капиталу. Краткосрочные обязательства (со сроком погашения до 1 года) могут привлекаться предприятием для покрытия дополнительной потребности в оборотных средствах.

В результате проделанной на данном этапе работы формируется перечень инструментов, которые компания в состоянии использовать на дан-

ном этапе развития, а также потенциально возможные для использования при дальнейшем осуществлении определенных мероприятий.

После определения набора доступных для акционерного общества финансовых инструментов, необходимо сравнить их с точки зрения приемлемости в конкретных условиях функционирования, так как каждый финансовый инструмент имеет свои характерные черты, преимущества и недостатки, которые могут как позитивно, так и негативно отразиться на дальнейшей деятельности компании.

Финансовой службе предприятия необходимо также правильно выбрать кредитную организацию (учитывая наличие лицензии, размер процентной ставки, способы ее расчета – сложным процентом или простым процентом, сроки погашения, формы выдачи, репутацию на рынке ценных бумаг, условия пролонгации кредитов и т.д.);

Далее путем сравнения положительных и негативных характеристик каждого из потенциальных источников, а также сопоставления требуемого и доступного объема источников *финансовых ресурсов формируется состав и структура капитала компании.*

Следующим шагом должна стать оценка соответствия сформированной структуры капитала основным критериям, позволяющим сделать вывод о ее соответствии основным целям предприятия. Наиболее важными, на наш взгляд, являются: соответствие структуры пассивов структуре активов предприятия, средневзвешенная стоимость капитала, уровень эффекта финансового рычага, а также максимизация рыночной стоимости компании.

Оценку *соответствия структуры капитала предприятия структуре его активов и влияния структуры капитала на финансовое состояние предприятия* необходимо осуществить с помощью системы финансовых показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость компании, а также вероятность банкротства. Цель такого анализа – определить влияние формируемой структуры капитала на ключевые финансовые коэффициенты, позволяющие оценить финансовый риск, связанный с предприятием, а также характер и качество активов, финансируемых за счет заемных и собственных источников финансирования. Финансовый менеджер может сравнить рассчитанный уровень каждого коэффициента с его прогнозируемым уровнем, принимая во внимание нормативные, среднеотраслевые значения показателей, а также конкретные цели формирования плана финансирования.

На основании результатов анализа таких коэффициентов можно дать рекомендации по изменению предполагаемой структуры капитала.

Знание *стоимости капитала* необходимо на стадии обоснования финансовых решений, чтобы позволить менеджеру выбрать наиболее опти-

мальные направления вложения средств и приемлемые источники их финансирования.

При этом необходимо оценить все виды затрат на привлечение капитала:

1. Единовременные затраты, осуществляемые при привлечении собственного капитала путем эмиссии ценных бумаг эмитентом до момента непосредственного их размещения. Это безвозмездные затраты, которые могут стать неоправданными в случае неудачной конструкции выпуска. К таким затратам относятся: плата за оказание консультационных и информационных услуг профессиональными участниками фондового рынка, налог на операции с ценными бумагами, плата специализированным компаниям, обеспечивающим технологический процесс размещения и обращения выпускаемых ценных бумаг за разработку самой технологии, плата типографии, имеющей лицензию Министерства Финансов Российской Федерации на осуществление операций по изготовлению бланков ценных бумаг и их ввоз из-за границы, плата за гарантию, в случае необходимости ее получения, плата за листинг, в случае размещения бумаг через организатора торгов, затраты на рекламу выпуска и уведомление о нем инвесторов и другие затраты.

2. Периодические затраты, которые осуществляет компания на протяжении периода обращения ценных бумаг (плата специализированным компаниям, осуществляющим обслуживание обращения ценных бумаг, затраты на проведение собраний акционеров, затраты на рассылку и публикацию отчетов о результатах деятельности компании и другие).

3. Затраты, связанные с выплатой процентов и дивидендов, а также покрытием дисконта, связанного с размещением, в случае реализации облигаций по цене ниже номинала.

После определения всех видов затрат на привлечение капитала необходимо произвести определение средневзвешенной стоимости капитала предприятия, которое состоит из трех основных этапов:

- определяются релевантные составляющие капитала, то есть те его компоненты, которые войдут в расчет;
- определяются затраты на привлечение вышеуказанных составляющих капитала;
- вычисляются средневзвешенные затраты на привлечение капитала.

Рассчитанный показатель средневзвешенных затрат на привлечение капитала будет отражать требуемый минимум возврата на вложенный в деятельность предприятия капитал, характеризовать тот минимальный уровень чистой рентабельности инвестированного капитала, который должно иметь предприятие, чтобы не уменьшить благосостояние вла-

дельцев и свою рыночную стоимость, не понести убыток и не оказаться банкротом.

Очевидно, что для любого предприятия весьма желательными являются и превышающий темп роста чистой прибыли по сравнению с темпом роста валового дохода, и прирост рентабельности собственных средств, особенно если речь идет об акционерном обществе. Добиться этого финансовый менеджер может, изменяя структуру капитала в пользу заемных средств. Тогда при неизменных вложениях *эффект финансового рычага* усилится, предприятие получит налоговую экономию, а рентабельность собственных средств возрастет. Но высокая доля заемных средств в структуре капитала может иметь неоднозначные последствия. С одной стороны, для акционеров это может быть выгодным, если заемные средства привлечены удачно и отдача от них превышает сумму расходов по выплате процентов по займам. Выгода акционеров проявится либо в повышении дивидендов, либо в росте курсовой стоимости акций. С другой стороны, расходы на обслуживание задолженности могут стать причиной снижения платежеспособности (как в случае с исследуемыми предприятиями) или банкротства предприятий.

Следовательно, финансовый менеджер должен установить разумный предел эффекта финансового рычага с точки зрения финансового риска.

Поскольку структура капитала непосредственно влияет на рыночную стоимость компании, а именно максимизация рыночной стоимости является одной из ключевых задач финансового менеджмента, необходимо провести тщательный анализ изменения рыночной стоимости предприятия в зависимости от выбранной структуры капитала.

Однако, в современных условиях в России лишь небольшая часть предприятий котирует свои акции на рынке ценных бумаг, а потому для большинства отечественных предприятий в настоящее время говорить об их рыночной стоимости и ее изменении не представляется возможным.

На следующем этапе, на основании проведенного анализа финансовые аналитики должны сделать *окончательный вывод о приемлемости риска и доходности*, связанных с предполагаемой структурой капитала.

В случае если все анализируемые критерии, включая уровень доходности и степень финансового риска, соответствуют стратегии компании и устраивают владельцев предприятия и финансовую дирекцию, данную структуру капитала можно назвать оптимальной для данных конкретных условий. Если же на данном этапе финансовый риск признан недопустимо высоким или, напротив, при приемлемом уровне риска слишком высоки затраты на привлечение капитала по сравнению с уровнем генерируемого предприятием дохода, финансовым менеджерам следует пересмотреть структуру капитала для нахождения компромисса между риском и доходностью.

В целях принятия окончательного решения по вопросу оптимальных инструментов привлечения капитала необходимо проанализировать возможные последствия в случае неблагоприятных и благоприятных рыночных тенденций и изменений финансового состояния компании, так как использование вероятностно-сценарного подхода повышает надежность оценок.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006.
2. Калошина М.Н., Хачатурова-Тавризян В.М. Процедуры выбора оптимального источника финансирования // Финансовый менеджмент. – 2001. – №4.
3. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. – М.: Проспект, ТК Велби, 2007.

ПРОБЛЕМА ОПТИМАЛЬНОГО СОЧЕТАНИЯ РЫНОЧНЫХ И ПЛАНОМЕРНЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

© Морозова Н.И.

Волгоградская академия государственной службы, г. Волгоград

В статье обосновывается необходимость нахождения оптимального сочетания между рыночными и сознательно-плановыми методами регулирования экономики.

Рост общественного характера производства (не только в национальных масштабах, но и в плане международной интеграции производства) объективно способствует переплетению интересов всех производителей, потребителей, усилению взаимозависимости всех звеньев общественного производства, превращению всего народного хозяйства во все более целостный общественный организм. В этих условиях пропорциональность, согласованность единого экономического процесса, нахождение оптимального сочетания между рыночными и сознательно-плановыми методами регулирования экономики приобретает особо актуальное значение. Это не может не повышать и дальше регулирующую роль государства, его значение в качестве Экономического Центра страны. Один из ведущих представителей структуралистического направления в экономической науке США, Лэнс Тейлор, прямо заявляет: «Чем дольше государство

будет экономически пассивным, тем выше риск новых десятилетий политического упадка» [6, С. 73-74].

Устаревать могут только конкретные формы вмешательства государства в экономику, конкретные рецепты по нахождению оптимального сочетания стихийности и планомерности в рыночной экономике, которые, естественно, не могут оставаться раз и навсегда данными. Общественному характеру производства, развившемуся настолько, что все народное хозяйство стало единым организмом, работающим, образно говоря, по принципу часового механизма, абсолютно необходимо регулирование из единого Центра*. Вот почему, основная идея Дж. Кейнса не может устареть: капитализм уже не может полагаться только на внутренние силы рыночного механизма и автоматически поддерживать воспроизводственный процесс, необходимо его государственное регулирование. «Хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждению инвестировать показались бы публицисту XIX в. или современному американскому финансисту ужасающим покушением на основы индивидуализма, – писал Дж. Кейнс в середине 30-х годов XX века, – я, наоборот, защищаю его как единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы» [3, С. 455]. Это же с полным основанием Дж. Кейнс мог бы сказать и сегодня.

На государство возлагается ответственность не только за правовое обеспечение экономических отношений и охрану окружающей среды, но и за обеспечение благоприятной конъюнктуры и устойчивости экономического развития. Государству отводится активная роль в создании предпосылок и условий для конкуренции и частного предпринимательства, в том числе забота о стабильности денежной системы, участие в создании необходимой инфраструктуры, выработка гибкой и, в то же время, относительно стабильной и эффективной налоговой системы, оказание поддержки мелкому и среднему бизнесу. Государству вменяется в обязанность способствовать увеличению занятости населения. Оно должно отвечать и за конкурентоспособность национальной экономики, ее органичную интеграцию в мировое хозяйство. При этом оно призвано сочетать внешнеэкономическую либерализацию с разумной долей «воспитательно-го», по Ф.Листу, протекционизма.

Особое значение сегодня имеет роль государства в обеспечении всесторонней информированности производителей, для которых «работа на

* Здесь можно добавить, что сегодня необходимость централизованного регулирования ощущается не только в национальных масштабах, и в масштабе глобальной мирохозяйственной системы в целом

неизвестный рынок» – в основном пройденный этап. Конечно, крупные корпорации имеют и свои хорошо поставленные маркетинговые службы, обеспечивающие необходимую для составления бизнес-планов информацию о рыночной конъюнктуре, о поставщиках и потребителях. Но сами по себе они не могут получить всеобъемлющую и полноценную информацию о состоянии пропорциональности в народном хозяйстве в целом, об общих тенденциях развития экономики на ближайшую и отдаленную перспективу. А такая информация в условиях, когда каждый зависит от всех, а все от каждого – необходимое условие нормального функционирования экономики.

В силу этого на всех (микро-, макро-) уровнях функционирования капиталистической экономики идет объективный процесс накопления элементов планомерности. Для этого государство вынуждено развивать учетную функцию, просчитывать национальную экономику в огромном множестве ее ракурсов. Так, в США система государственной информации об основных параметрах экономического развития как отдельных отраслей, городов и штатов, так и всей страны и всемирного хозяйства в целом, включает в себя всевозможные экономические переписи, многочисленные статистические издания, богатейшие банки данных в системе Internet. Все это оперативно ориентирует производителей различного уровня – от небольшой мастерской до гигантской корпорации, вооружает их необходимой информацией.

А для того, чтобы эти данные были достоверны и отражали действительное положение дел, государство не может не создавать, говоря словами Кейнса, *«систему централизованного контроля»* [3, С. 453]. Без учета и контроля государство, даже просто в рамках своих общецивилизационных задач, не смогло бы сегодня обходиться, а тем более выполнять такую функцию, как прогнозирование и программирование социально-экономического развития.

«Регулирование из единого Экономического Центра», «система централизованного учета и контроля», «народнохозяйственная планомерность» – эти явления хотя и не господствуют, занимая подчиненное положение, но они все больше становятся необходимыми атрибутами высокообобществленного производства.

В США, Японии, странах ЕС регулярным образом разрабатываются национальные и международные целевые программы по осуществлению «прорывов» на тех или иных научно-технологических направлениях по решению социально-экономических проблем стало нормой расширение горизонта планирования до 30, 50, 100 и более лет. Основная черта современного качества планирования состоит в отказе от директивности, командно-распределительных функций в пользу индикативности (стратегичности), баланса интересов, установления партнерских отношений вла-

стных структур с различными субъектами хозяйствования и общественностью, формирования единого вектора развития всех активных сил. В этих условиях роль координирующего органа играют государственные учреждения. Например, во Франции – Генеральный комиссариат планирования, в Канаде – Экономический Совет, в Голландии – Центральное плановое бюро и т.д.

В связи с этим, вызывает недоумение выдвигаемый реформаторами на начальном этапе реформ тезис о несовместимости плана и рынка. «Необходимость реформ их инициаторы ... мотивировали тем, что путем замены централизованно управляемой плановой экономики саморегулирующейся системой, «невидимой рукой» рынка, мы поднимемся не небывалую высоту прогресса и народного благосостояния» [5, С. 98]. В соответствии с выбранной линией поведения реформаторами была ликвидирована система плановых органов, и понятие «планирование» полностью ушло из государственной и научной лексики. Показательно в этом отношении мнение Председателя Совета Министров СССР Николая Ивановича Рыжкова, который на вопрос журналиста: «Каково будет место Госплана в рыночной экономике?», ответил: «А Госплану не будет места в рыночной экономике...» [Цит. по: 4, С. 87]. Реформаторы стремились разрушить все основы планового управления экономикой. В основе такого поведения лежала скорее не научная, а сугубо политико-идеологическая мотивация.

Конечно, система жесткого директивного планирования, действовавшая в условиях командно-административной экономики в России, оказалась неспособной быстро реагировать на изменяющиеся условия хозяйствования и эффективно решать задачи, встававшие перед ней в условиях перехода к рыночной экономике. Более того, она содержала в себе недостатки, которые не способствовали и дальнейшему развитию существовавшей командно-административной системы.

Так, например, в СССР так и не удалось утвердить планирование от конечных потребностей. При составлении планов исходили из наличных производственных мощностей (по принципу «от достигнутого»), а хозяйственники, чьи интересы разрывались между хозрасчетной выгодой и плановыми заданиями, стремились скрывать реальные возможности производства. В то время, как в Японии нашли собственное решение и соединили то, что у нас считалось несоединимым: планирование от потребностей с планированием по мощностям и оперативным планированием. Плюс к тому сумели увязать величину заработной платы рабочих, инженеров, специалистов с мерой производительности труда, снижением общекорпоративных издержек и повышением качества продукции. Это прекрасный образец использования положительного опыта других, которому нам не мешало бы поучиться, в том числе и использованию своего преж-

него опыта, не отбрасывая его, а освобождая от недостатков и волюнтаристских начал [Более подробно о мировом опыте планирования см.: 7].

Как замечает, ассоциированный директор амстердамского Транснационального института, президент парижского Центра по наблюдению за процессами глобализации Сьюзан Джорж: «Чрезмерного регулирования следует избегать, но полностью нерегулируемый рынок (или «саморегулирующийся» рынок) подвергается риску самоуничтожения, потому что если его предоставить самому себе, он будет порождать слишком мало победителей и слишком много неудачников» [2, С. 31].

«Российский опыт не подтвердил, что рыночная свобода и частная собственность при всех условиях имеют однозначные преимущества перед государственной собственностью и плановым хозяйством. В одних условиях эффективнее одно, а в других – другое. План и рынок надо не противопоставлять, а умело совмещать в целях экономического роста и повышения народного благосостояния» [5, С. 100].

Выдвигаемый тезис на начальном этапе реформ о несовместимости плана и рынка не оправдал себя. И жизненная необходимость не могла не скорректировать крайности. На пятом году рыночных реформ был принят Федеральный Закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» [1], благодаря которому начала преодолеваться существовавшая предвзятость в отношении планирования, отвергающая саму возможность планового управления в рыночных условиях. Переход страны на рубеже веков от проведения пассивной к активной экономической политике, потребовал внести изменения в существующую идеологию реформирования. В Послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию сформулированы установки о необходимости четких проектировок в области экономического и социального развития, причем рассчитанных не только на один-три года вперед, а на десятилетия вперед. Существовавшая долгое время аллергия на термины «план», «планирование», «стратегия» начала преодолеваться. Россия стала возвращаться в общецивилизационное русло.

Список литературы:

1. ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» № 115-ФЗ от 20 июля 1995 г.
2. Джордж С. Доклад Лугано. О сохранении капитализма в XXI веке /Пер. с англ. Д.Жутаева. – Екатеринбург, 2005.
3. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978.

4. Крапивенский С.Э., Косицына Ф.П. К вопросу о стратегических ориентирах российских реформ // Вестник ВолГУ. Серия 7. Философия. Социология и социальные технологии. Выпуск 6. 2007.

5. Марксово наследие и современная экономическая наука («круглый стол» журнала «Вопросы экономики») // Вопросы экономики. – 2005. – № 1.

6. Тейлор Л. Постсоциалистический переход с точки зрения экономики развития // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 1.

7. Швырков Ю.М. Государственное индикативное планирование: теория, история, современная практика. – М.: Проспект, 2007.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

© Перекрестов Д.Г.

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

В статье представлены основные теоретические подходы к сущности корпоративной социальной ответственности, рассмотрены существующие модели взаимоотношений бизнеса и общества, выделены характерные отличительные особенности КСО в российских условиях.

В последнее время в экономической литературе, на различных научных экономических форумах и конференциях все чаще дискутируется тема «корпоративной социальной ответственности» (КСО).

Сегодня становится очевидным, что социально ответственное поведение всех составляющих субъектов общества – государственных органов власти, корпоративных структур, общественных организаций является гарантией устойчивого экономического и социального развития, улучшения качества жизни в целом как результат совместных усилий и социальных коммуникаций бизнеса, власти и общества. Поэтому изучение теоретических аспектов, основных подходов к сущности понятия и моделей КСО становится все более актуальным.

В современной экономической науке распространено мнение, что корпоративная социальная ответственность появилась в 90-х годах прошлого века вместе с признанием глобализации как доминирующей тенденции общемирового развития. Однако, еще в начале 70-х гг. XX в. на Западе

возникла теория, объяснявшая суть взаимоотношений бизнеса и общества, получившая название «теории корпоративного эгоизма». Основную идею этого подхода представил нобелевский лауреат, основатель монетаризма М. Фридман. По его мнению, «существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры» [1, С. 7], то есть если компания не уходит от налогообложения, устанавливает приемлемый уровень заработной платы, выполняет условия по безопасности труда и защите экологии, то такая компания ведет добросовестную деловую практику, а значит, является социально ответственной.

Вторая точка зрения прямо противоположна теории Фридмана. Туркин С. называет ее «теорией корпоративного альтруизма». Появилась она одновременно с опубликованием статьи Фридмана и принадлежала Комитету по экономическому развитию США. В рекомендациях Комитета подчеркивалось, что корпорации обязаны вносить значительный вклад в качество американской жизни.

Появился также ряд промежуточных концепций. Менее радикальные экономисты, в целом поддерживавшие Фридмана, пытались найти место для КСО в рамках его теории. Так, Д. Ули уверял, что концепция Фридмана вполне допускает КСО, но «с ограничением приоритета интересов акционеров», для чего предлагал руководству корпораций заключать с владельцами акций специальное соглашение о максимизации прибыли. Сторонники неоклассического экономического либерализма Т. Дональдсон и Н. Боуи предполагали, что корпорации должны быть прибыльными, уважая при этом определенные моральные устои и соблюдая права человека, т. е. следуя некоему социальному соглашению между бизнесом и обществом [2, С. 9].

В итоге в большинстве развитых стран общепринятой стала концепция своеобразного «разумного эгоизма», когда вложение средств в социальные программы считается одним из факторов обеспечения стабильности бизнеса, вкладывая часть денежных средств на социальные и филантропические программы, корпорации сокращают свою текущую прибыль, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, таким образом, устойчивую прибыль в будущем [3, С. 49]. Компании должны стараться как можно лучше понять свое влияние на социум и использовать его при принятии решений.

Таким образом, КСО должна стать системообразующим принципом бизнеса. Социально-ответственное партнерство, позиционирование бизнеса в обществе фактически является углублением и расширением маркетинга, а поэтому может и должно быть рационально обосновано и просчитано с точки зрения эффективности и стратегии бизнеса. КСО способ-

ствуется формированию и продвижению имиджа и репутации, а значит, конкретного бренда и, в конечном счете, – росту капитализации.

Социально-трудовые отношения и социальное партнерство привели западные общества к пониманию необходимости постоянного совершенствования отношений в сфере труда и расширению взаимодействия предприятий с окружающим сообществом.

В связи с этим существует несколько моделей социальной ответственности. В различных странах концепции социального взаимодействия разнятся по степени участия профсоюзов в трудовых отношениях на конкретных предприятиях, по характеристикам представительства наемных работников в переговорных процессах, по политической ориентации систем социального партнерства. Наиболее широко известны три модели социального взаимодействия между властью и бизнесом, оказавшие значительное влияние на формирование системы социальной ответственности.

Так, Ассоциация менеджеров подчеркивает, что спектр международных моделей КСО определяется в первую очередь дилеммой: бизнес самостоятельно определяет меру своего вклада в развитие общества или официальные и неофициальные институты производят согласование общественных интересов, которые затем трансформируются в обязательные требования к бизнесу [4, С. 17]. В связи с этим дифференцируют американскую, британскую модель КСО и модель континентальной Европы.

Американская модель КСО иницируется самими компаниями и предусматривает максимальную самостоятельность корпораций в определении своего общественного вклада, но законодательно поощряет социальные инвестиции в выгодные для общества сферы через соответствующие налоговые льготы и зачеты, при этом государственное регулирование КСО минимально.

Европейская модель в большей степени представляет собой систему мер государственного регулирования, где корпоративная деятельность регулируется нормами, стандартами и законами соответствующих государств.

Модели КСО в США и Европе совсем недавно были определены как «открытые» и «скрытые» формы КСО [4, С. 17]. Открытая форма обозначает линию поведения корпорации, которая приводит ее к принятию на себя ответственности за решения тех вопросов, в которых заинтересовано общество, затрагивает добровольные и самостоятельно определяемые линии поведения, программы и стратегии корпорации. Скрытая форма обозначает официальные и неофициальные институты страны, через которые ответственность корпорации за общественные интересы согласована с корпорацией или предписана им, а также включает в себя те ценности, нормы и правила, которые ведут к обязательным требованиям в отношении корпорации.

Британская модель КСО сочетает элементы моделей США и континентальной Европы, но с существенным вовлечением государства и общественных институтов в процесс согласования общественных интересов, а также продвижения и поощрения лучших практик.

В России модель КСО находится еще только в начальной стадии своего развития и имеет свои характерные отличительные особенности по сравнению с западными аналогами. В первую очередь, это доминирующая роль государства как двигателя КСО, в силу наличия элементов командной системы, унаследованной с советских времен. Во-вторых, сложившееся негативное отношение общества к бизнес-сообществу в целом. В-третьих, общественные организации (некоммерческие организации) не обладают существенным влиянием и не могут эффективно транслировать потребности общества в социальном диалоге с бизнесом. В-четвертых, КСО недопонимается как целостная система, ориентированная на все заинтересованные стороны процесса и приносящая значительные конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. В-пятых, не сформирована институциональная основа для реализации и поддержки принципов социальной ответственности.

Вместе с тем, несмотря на все большую приверженность принципам КСО как передового бизнеса в мире, так и за последние несколько лет в России, существует определенный теоретический вакуум по вопросам интерпретации принципов КСО, вариативности представлений о сущности, сферах и формах реализации социальной ответственности бизнеса.

Таким образом, необходимость исследования подходов к рассмотрению проблематики социальной ответственности и моделей взаимоотношений бизнеса и общества становится важнейшим условием для дальнейшего развития и эффективного регулирования общественных отношений.

Список литературы:

1. Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность. – М.: ИТК «Дашков и К», 2007. – С. 215.
2. Тульчинский Г.Л. Корпоративная социальная ответственность (Социальные инвестиции, партнерство и коммуникации)/ Г.Л. Тульчинский. – СПб.: «Справочники Петербурга», 2006. – С. 104.
3. Туркин С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным/ С. Туркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 381.
4. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей редакцией С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – С. 74.

СОЗДАНИЕ ФПГ КАК СПОСОБ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА

© Тюкавкин Н.М., Цаплина Н.А.

Самарский государственный университет, г. Самара

В статье рассмотрены принципы стратегического позиционирования предприятия в современных условиях. Определены цели позиционирования с точки зрения глобализации рынка. Рассмотрены преимущества создания ФПГ, отмечены проблемы в данном направлении развития рынка РФ.

В настоящее время стратегическое позиционирование предприятия – это определение его наиболее целесообразной, оптимальной, эффективной рыночной позиции, выгодно отличающей ее от положения конкурентов, с учетом возможности развития имеющегося у предприятия потенциала. Под выбором стратегической позиции следует понимать возможное положение предприятия на рынке в перспективе.

Стратегическое позиционирование предприятия является составной частью стратегического управления, которое определяют как управление, имеющее своей целью создать условия устойчивого функционирования предприятия в будущем.

Российские предприятия пытаются влиться в мировой рынок, тем более, что Россия стремится вступить в ВТО. В связи с этим перед предприятиями возникает ряд задач, связанных с устойчивым функционированием в условиях глобализации рынка. Глобализация проявляется в различных институтах рынка, но, прежде всего, в создании корпоративных систем.

Современная экономика – это экономика крупных корпоративных систем. Экономика характеризуется природой рынка, а рыночная конкуренция – это, прежде всего, конкуренция транснациональных капиталов и крупных компаний, которые могут диктовать свои условия поведения на рынке. Поэтому современные проблемы стратегического формирования и функционирования российской экономики в целом, а в частности ее компаний, которые играют значительную роль в экономической жизни страны, приобретают приоритетные значения. Ведь именно вклад крупных компаний приносит ощутимую долю в ВВП страны, приближая российский рынок к мировому. Одним из важнейших институтов стратегического развития рыночной экономики являются объединения хозяйствующих субъектов.

В России в последние годы добровольные объединения выступают в виде ассоциаций, союзов, объединений, конгломератов, кластеров и т.д. А в конечном счете все эти объединения – это финансово-промышленные группы (ФПГ) (рис. 1. [3, С. 411]), созданные для стратегического функционирования.

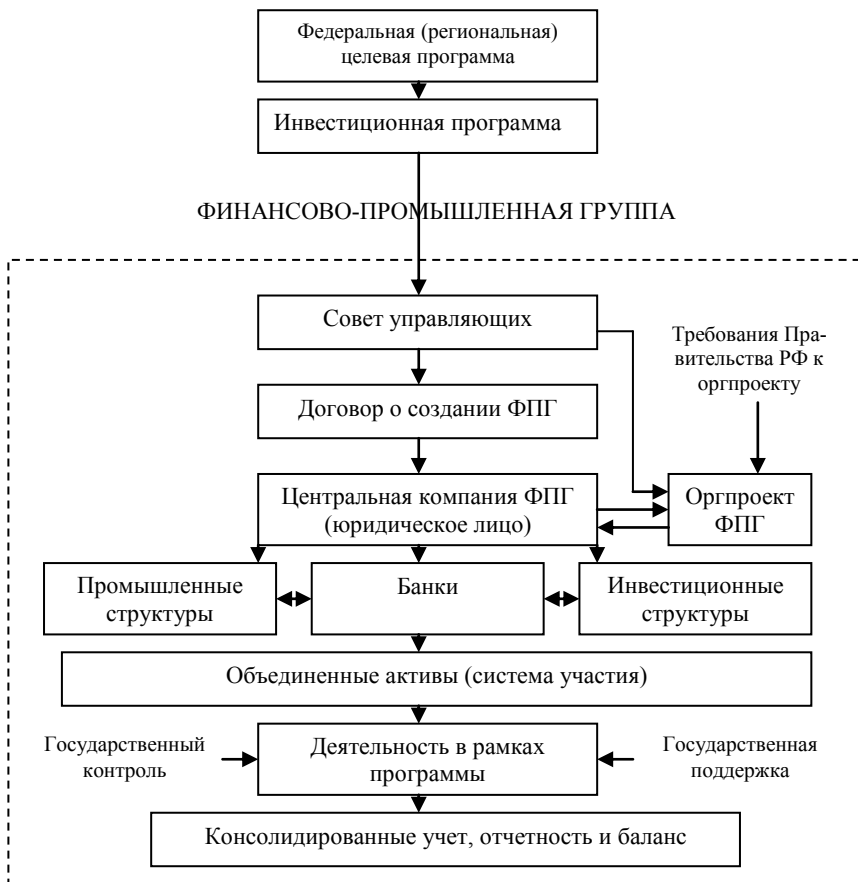


Рис. 1. Организация и деятельность ФПГ

По характеру экономических, финансовых и производственных отношений внутри ФПГ или чисто промышленной группе эти объединения можно разделить на пять категорий: 1. Кластеры 2. Ассоциации, объединения и союзы 3. Конгломераты 4. Совместные предприятия 5. Государственно-частное партнерство.

Общим недостатком российских финансово-промышленных групп является слабость в управлении. Для эффективного стратегического управления в настоящее время в России необходимо централизованное управление. Российский рынок пока еще слаб, пока еще не соответствует стандартам международного экономического рынка. Можно произвести сравнение по объему ВВП за 2006 год: США – 13 трлн. долларов; Китай – 4,5 трлн. долларов; Россия – 1 трлн. долларов. Отсюда следует, что в целях обеспечения темпов стратегического развития российской экономике необходимо достаточно сильное вмешательство государства.

Другим условием устойчивого стратегического развития, т.е. позиционирования организации в долгосрочном периоде является создание мощных вертикальных промышленных группировок, имеющих отраслевую специфику – кластеров, способных на равных конкурировать на международных рынках и внутри страны с зарубежными производителями и транснациональными компаниями. Но путь к таким «жестким» объединениям будет лежать через «мягкие» формы объединения. Экономика России вынуждена будет пройти в своем развитии этот этап.

Для нормального стратегического позиционирования кластеров в рыночной экономике следует воспользоваться принципами Портера:

1. Надо правильно определить цель. Здесь необходимо стремиться к максимальной долгосрочной отдаче от вложений. Прибавочную стоимость можно создавать, когда покупатели готовы заплатить за продукт или услугу цену, превосходящую издержки производства.

2. Стратегия определяет формы конкуренции, т.е. необходимо создать уникальный набор выгод для потребителей, который не могут предложить конкуренты.

3. Компания должна определить свои подходы к производству, сбыту, логистике и т.д. В соответствии со своим, уникальным способом создания стоимости.

4. Стратегия должна иметь альтернативные варианты. Компании следует отказаться от ряда своих функций, чтобы в остальном добиться уникальности.

5. Весь процесс функционирования компании должен быть направлен на конечную цель.

6. Стратегия должна предполагать последовательность развития компании.

7. Стратегическое позиционирование должно создавать узнаваемость продукции, ее отличие от другой в будущих периодах деятельности.

В России горизонтальные моноотраслевые объединения в целях стратегического позиционирования пока тяготеют к более простым соглашениям картельного типа.

Наиболее неустойчивым в стратегическом смысле следует признать положение многоотраслевых конгломератов, не объединенных владением контрольными или значимыми пакетами акций со стороны одного собственника.

Особое положение в стратегическом позиционировании среди официальных и неофициальных объединений юридических лиц занимают группы с участием банков. Присутствие в составе группы крупного банка облегчает доступность финансовых ресурсов. Важную роль играет так же своевременность предоставления финансовых средств на те или иные стратегические проекты компаний.

В России действует целый ряд факторов, сдерживающих процесс интеграции банковских и промышленных капиталов: 1. Политическая и экономическая нестабильность; 2. Отсутствие надежных механизмов возврата кредитов и страхования рисков; 3. Неразвитость фондового рынка; 4. Недостатки социально-технологического механизма сотрудничества субъектов ФПГ; 5. Слабая рыночная инфраструктура среды взаимодействия; 6. Противоречия интересов.

Оптимальный вариант – компания (ее учредители) имеет собственный банк. Средства банка начинают работать внутри компании, обеспечивая развитие как самому банку, так и структурным подразделениям компании.

Кроме этого важную роль в стратегическом позиционировании российских ФПГ играет и топливно-энергетическая составляющая. Компания может иметь стратегическую устойчиво-независимую позицию от источников жизнеобеспечения, а кроме того – это снижает себестоимость продукции.

Немаловажное значение для стратегического позиционирования имеет и наличие собственной сети сбыта в объединениях России. Наличие собственной сети реализации дает возможность планирования производственных программ по выпуску продукции и гарантированный сбыт. Одно из современных направлений развития собственной торговой сети – это франчайзинг.

Как показывает история развития экономики ведущих зарубежных стран – стратегическое развитие за крупными ФПГ или промышленными группами (рис. 2). Операционные механизмы современного рынка и конкуренции все в большей степени формируются крупными концернами, кластерами, холдингами и другими видами объединений предприятий. С помощью государственного регулирования крупных компаний можно создать ответственную независимую экономику, занять соответствующую рыночную позицию российским предприятиям.

В условиях глобализации рынка, открытости границ, больших скоростей (от производства продукции до ее реализации) стратегическое позиционирование является главной частью конкуренции. Без позиционирова-

ния продукции, деятельности, организации и самой компании занять стратегические позиции не удастся.

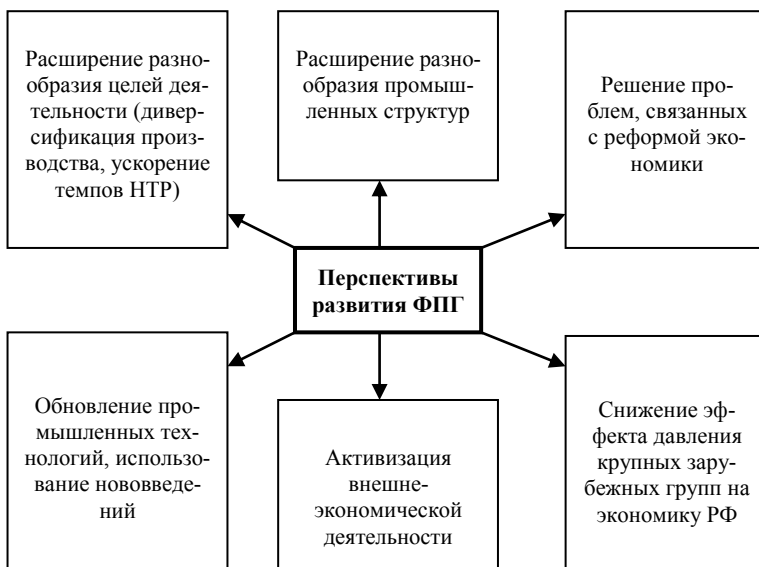


Рис.2. Перспективы развития ФПП

Но ограничиваться выбором и реализацией одной стратегии компания не должна. Далее необходимо расширение, укрепление стратегического позиционирования.

Список литературы:

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. – СПб.: Питер, 2002.
2. Аузен А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 1998.
4. Белковский А.Н. Конкурентная стратегия современных компаний (точка зрения Майкла Портера) // Менеджмент в России и зарубежом. – 2004. – №4-5.

Секция 2

МАКРОЭКОНОМИКА

ФОРМЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

© Руйга И.Р.

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

В статье рассматриваются различные формы и методы регулирования инвестиционной деятельности. Представлена их классификация, приведены особенности их применения в зарубежной и отечественной практике.

В современных условиях в России все большую актуальность приобретают вопросы инвестиционной политики. Значимость инвестиционного регулирования повышается в условиях высокой мобильности капитала, которая обуславливает усиление конкуренции между странами и территориями за инвестиции, а также вызывает необходимость защиты от массового оттока капитала с территории.

Соответственно в зависимости от целей регулирование может быть направлено на стимулирование инвестиционной активности субъектов предпринимательской деятельности или на их ограничение. Меры по стимулированию, как правило, связаны с высвобождением дополнительных средств у предприятий для финансирования инвестиций собственными средствами. Такие меры направлены на повышение инвестиционной привлекательности и повышения предпринимательской активности. Ограничительные меры используются в целях предотвращения оттока капитала с территории и ориентированы на обеспечение ее экономической безопасности.

Как показывает практика, наибольший успех достигается, когда регулирование инвестиционной деятельности носит целенаправленный характер и является составляющей общей стратегии развития экономики. Иными словами государство становится одним из участников инвестиционного процесса, имеет собственную политику, направленную на решение экономических и социальных задач. Таким образом, формируется государственная инвестиционная политика, которая предусматривает создание реальных возможностей и условий для инвестирования, а также активное участие государства на инвестиционном рынке [1]. В документах Департамента инвестиционной политики Минэкономразвития России [2] инвестиционная политика трактуется как «создание и поддержание такого предложения на рынке капитала, которое будет максимально удовлетворять потребности экономики в инвестициях определенного объема и

структуры, устанавливаемых на основе заинтересованности субъектов хозяйственной деятельности в экономическом эффекте от данных инвестиций».

В целом инвестиционная политика как комплекс мер инвестиционного регулирования предполагает:

- определение целей и инвестиционных приоритетов в привязке к стратегии развития промышленности и экономики в целом;
- наблюдение за текущим состоянием (мониторинг инвестиционной активности, а также факторов ее определяющих);
- прогнозирование изменения состояния на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу;
- принятие управленческих решений и реализацию конкретных мер для достижения поставленных целей.

Фактически инвестиционное регулирование происходит путем использования различных форм и методов воздействия на субъекты инвестиционного процесса в целях стимулирования или ограничения их деятельности. Эти методы могут быть классифицированы, во-первых, с точки зрения участия государства в инвестиционном процессе – прямые и косвенные; а во-вторых, с точки зрения уровня (сферы) применения (табл. 1).

В мировой практике косвенные методы активнее используются в развитых странах. К прямому участию государства прибегают в период кризисов, при реформировании экономики. Например, государство инвестирует большие суммы в социальную и производственную инфраструктуру (дороги, мосты и другие инженерные коммуникации), создание которой предшествует реализации крупного регионального инвестиционного проекта. В большинстве развивающихся стран по причине слабости рыночных рычагов регулирования используются прямые методы государственного регулирования.

Наиболее привлекательным и часто используемым методом государственного регулирования выступает налоговая политика, которая реализуется через такие формы как налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, налоговые скидки. Поскольку снижение налогового бремени становится одним из очевидных преимуществ в повышении прибыльности предприятий и действенным инструментом особенно на начальном (инвестиционном) этапе развития. Важную роль играют институциональные меры, которые позволяют сделать прозрачным инвестиционный процесс и упростить процедуру взаимодействия государства и частных инвесторов.

Особое место в мировой практике занимает создание специальных механизмов аккумулирования денежных средств и вложения их в наиболее перспективные отрасли (инвестиционные фонды, инвестиционные банки развития, развитие венчурного финансирования, создание свобод-

ных/особых экономических зон, концессии). Комплексные механизмы, сочетающие в себе несколько форм инвестиционного регулирования, позволяют достигать целей эффективной интеграции в мировое хозяйство, развития отдельных отраслей и регионов страны.

Таблица 1

Классификация форм и методов государственного регулирования инвестиционной деятельности

Критерий	Формы и методы	Цели инвестиционного регулирования
Участие государства	Прямые: – вложение бюджетных средств в уставный капитал производственных предприятий; – вложение бюджетных средств в инфраструктуру; – субсидирование инвестиционных затрат (процентной ставки по кредиту и лизинговых затрат); – гарантирование инвестиций; – создание и функционирование инвестиционных фондов; – создание и функционирование инвестиционных банков, корпораций развития.	Непосредственное участие государства в финансировании инвестиций
	Косвенные: – налоговая политика; – амортизационная политика; – льготы по арендной плате за землю; – льготы по арендной плате государственного и муниципального имущества; – сниженные тарифы на продукцию естественных монополий и инфраструктуры	Создание условий для высвобождения дополнительных средств у хозяйствующих субъектов для финансирования инвестиций собственными средствами
Уровень (сфера) применения	Макроэкономические: – кредитно-денежная политика; – валютная политика; – внешнеторговая политика; – социальная политика и т.п.	Формирование инвестиционного климата и предпринимательской активности в стране
	Микроэкономические: – налоговая политика; – амортизационная политика; – предоставление гарантий; – вложение бюджетных средств в инфраструктуру	Воздействие на отдельные составляющие инвестиций
	Институциональные: – создание системы государственных органов инвестиционной политики; – регулирование деятельности институциональных инвесторов; – формирование информационной системы сопровождения и поддержки инвестиций	Формирование инфраструктуры инвестиционного процесса

Анализ регулирования инвестиционной деятельности в развитых странах позволяет выделить ряд характерных особенностей инвестиционной политики, таких как:

1. преимущественное использование форм косвенного регулирования, в частности налоговой и амортизационной политики;

2. повышение роли регионов (местных властей) в разработке и реализации инвестиционной политики (в принятии и реализации инвестиционных решений);

3. отсутствие специального законодательства в отношении регулирования иностранных инвестиций, что фактически свидетельствует о предоставлении национального режима для зарубежных инвесторов;

4. направленность государственной инвестиционной политики на структурную перестройку путем выделения отраслевых приоритетов;

5. формирование систем координационного управления, связанных с пропорциональным участием частных, смешанных и общественных организаций и согласованием их действий;

6. ориентация на комплексное использование источников финансирования инвестиций, как аккумулирование внутренних инвестиционных ресурсов, так и привлечение внешних инвесторов.

Что касается развивающихся стран, то большинство из них идут по пути развитых стран, активизируя косвенные методы. В то же время присутствует практика применения административных рычагов и прямого участия государства в инвестиционном процессе. Особенно сильна роль государства в азиатских странах. Кроме того, в условиях дефицита внутренних инвестиционных ресурсов создаются привилегированные условия для иностранных инвесторов. Достаточно слабо развиты институциональные формы регулирования инвестиционной деятельности [3].

В Российской Федерации в соответствии с законодательством [4] государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматривает:

Во-первых, *создание благоприятных условий* для развития инвестиционной деятельности путем налоговой политики, механизма начисления амортизации, предоставления льготных условий за пользование землей и т.п. Во-вторых, *прямое участие государства в инвестиционной деятельности* путем разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов; предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов; размещения на конкурсной основе средств бюджетов финансирования инвестиционных проектов; выпуска облигационных займов и предоставление концессий. Прямое участие предполагает и ряд административных мер, например, разработка и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением, проведение экспертизы.

В последние годы государственная инвестиционная политика в РФ характеризуется повышением активности в области формирования правового поля как на федеральном, так и на региональном уровне. Законодательно регламентированы механизмы особых экономических зон, концессии, инвестиционных фондов и т.п. Фактически происходит активное построение инфраструктуры инвестиционного процесса. Не смотря на то, что в целом за период реформ снизилось прямое участие государства, в настоящее время активно со-финансируются из бюджета (инвестиционного фонда) крупные инфраструктурные проекты по освоению территорий Сибири, модернизации и реконструкции транспортных магистралей. В тоже время с началом налоговой реформы многие налоговые регуляторы инвестиционной активности были ликвидированы по причине низкой эффективности в результате недостаточной продуманности условий и нечеткого обоснования целей их применения. Были сокращены права региональных и местных органов власти в области предоставления льгот по налогам, зачисляемым в соответствующие бюджеты [5]. В целом, можно сказать, что большинство методов и форм инвестиционного регулирования, используемых в мировой практике, применяются и в России. Однако их применение не всегда последовательно и эффективно с точки зрения общей стратегии развития экономики страны.

Список литературы:

1. Исабекова О. Инвестиционная политика и ее составляющие // Инвестиции в России. – 2007. – № 9.
2. Государственная инвестиционная политика. Концепция, программа и система реализации / Департамент инвестиционной политики Минэкономразвития России, 2001.
3. Лисица В. Правовое регулирование иностранных инвестиций в странах Северной и Южной Америки // Инвестиции в России. – 2007. – № 7.; Лисица В. Правовое регулирование иностранных инвестиций в странах Азии и Африки // Инвестиции в России. – 2007. – № 5.
4. Федеральный закон РФ № 39-ФЗ от 25.02.1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
5. Пансков В.Г. Налоговое стимулирование инвестиционной активности // Финансы. – 2007. – № 11.

Секция 3

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИХ ИЗМЕНЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

© Вершинина Г.В.

Сыктывкарский лесной институт – филиал Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова,
г. Сыктывкар

В статье описаны современные тенденции в развитии международной валютной системе, связанные с падением доллара и усилением евро в мировой экономике, а также факторы, оказывающие влияние на их изменение и на международную финансовую систему в целом.

Более восьми лет назад был выпущен в обращение евро. Евро быстро и прочно утвердился как вторая по значению в мире международная валюта, и сегодня его роль продолжает расти.

Сопоставим использование евро в качестве международной валюты с использованием доллара в этой роли. В официальной сфере одна треть стран привязывают курс своей валюты и используют евро в качестве ориентира. Большинство из остальных двух третей стран использует доллар в качестве ориентира. В частной сфере евро обогнал доллар по объему выпуска выраженных в нем международных облигаций и векселей (определяемых как выпуски в иностранной валюте и выпуски в местной валюте для нерезидентов). На валютных рынках в настоящее время евро является второй по объему операций валютой после доллара, а наиболее часто встречающейся валютной парой является евро-доллар, что указывает на то, что евро представляет собой важную ведущую валюту в валютных операциях.

Для стран Европейского Союза роль евро как международной валюты во многом определяется следующими четырьмя факторами:

1. размером и открытостью экономики;
2. стабильностью цен и обменного курса;
3. развитием и интеграцией финансового рынка;
4. привычками и инерцией [1, С. 47-48].

Для того чтобы евро стал действительно глобальной валютой, он должен будет расширить границы своего применения в международных операциях, выйдя за пределы непосредственно прилегающего к зоне евро региона, а это зависит от экономического роста и развития финансовых рынков в Европе. Важную роль также играет способность Европы высту-

пать единым фронтом на международной арене, в том числе по международным финансовым вопросам. На будущей роли евро может сказаться еще два обстоятельства. Первое – скорость устранения глобальной диспропорции посредством изменения обменного курса доллара и глобального распределения активов. Второе – дальнейший быстрый экономический рост Китая и Индии и накопление резервов в иностранной валюте странами Азии. Подъем экономики этих двух стран приведет к уменьшению относительной глобальной важности и влияния зоны евро и смещению акцента в торговых операциях и операциях с капиталом на валюты Китая и Индии.

Второй важной валютой является доллар. Доллар начал уступать свои позиции евро, и с образованием зоны евро США обеспокоились вероятностью утраты долларом положения основной резервной валюты и активизировали работу по расширению долларовой зоны. Существуют две основные причины падения доллара:

1. снижение процентных ставок по кредитам в американской экономике существенно ослабило прилив капитала в страну, что привело к дефициту платежного баланса по счетам текущих операций;

2. американцы сейчас весьма обеспокоены решением проблемы восстановления экономического роста, а для этого наиболее выгодным является слабеющий доллар, ведь низкие процентные ставки стимулируют экономический рост [2].

Для мировой экономики невыгодно резкое падение доллара. Хандруевым А. предложены следующие два варианта стабилизации курса доллара и прекращения его падения:

1. европейские банки могут скупать доллары в обмен на евро и тем самым снизить курс евро;

2. центральные банки того или иного государства могут изменить ставки процентов, по которым они предоставляют кредиты коммерческим банкам [2].

Текущая политика Центрального Банка РФ на российском валютном рынке не способствует стабильности финансовых результатов отечественных компаний. Используемая регулирующим банковским органом привязка обменного курса к так называемой «бивалютной корзине» (1 у.е. = 55 центов США + 45 евроцентов) привела к следующим последствиям:

1. курс рубля к доллару США стал в кратко- и среднесрочной перспективе зависимым от малопредсказуемого и очень волатильного курса евро к доллару;

2. курс рубля к корзине в целом полностью подконтролен Центральному Банку РФ и изменяется им под влиянием колебаний притока валюты в страну, инфляционных, а также стратегических факторов. То есть он находится в зависимости от изменчивой ситуации [3].

Курсовая политика Банка России в 2007 г. была направлена на сдерживание инфляции, не допуская чрезмерного укрепления курса рубля и предотвращая резкие колебания курса национальной валюты.

Результат этих обстоятельств – весьма заметное укрепление рубля. За январь-июль 2007 г. индекс номинального курса рубля к доллару США составил 2,9 %, а индекс реального курса рубля – 6,1 %. Вырос и индекс реального курса рубля по отношению к евро – 4,3 %. Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам, по данным Банка России, – 3,9 % [4].

Банк России обозначил наиболее вероятное значение укрепления реального эффективного курса рубля в 2008 г. – 3 %. Такой рост, если фактический показатель будет близок к прогнозному, вряд ли окажет негативное воздействие на конкурентоспособность отечественных производителей.

Хотя основной валютой Российской Федерации является рубль, сейчас идёт процесс долларизации. Дадим определение процессу долларизации.

Под процессом долларизации понимается вытеснение национальной валюты иностранной валютой (чаще всего долларом США), применяемой в функциях средства обращения, сбережения, меры стоимости [5].

Иностранная валюта, в основном доллар США, стала официально выполнять функции сбережения, функции меры стоимости, средства обращения. Процессы долларизации стали расти, охватив практически все сферы экономики.

Иностранная валюта дезорганизует национальный рынок и денежное обращение России, создавая параллельный денежный оборот в иностранной валюте; уменьшает доходы от эмиссии национальных денег; сокращает возможности национальной денежно-кредитной политики и т.д.

Дедолларизации экономики могла бы быть решена при переходе рубля в режим полной конвертируемости (конвертируемость валюты – возможность обмена (конверсии) национальной денежной единицы на иностранные валюты) [5].

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) – это валюта, которая неограниченно, свободно, без специальных разрешений обменивается на другие валюты в текущих сделках (внешняя торговля и неторговые платежи, иностранный туризм и др.) и операциях по движению капитала (внешние заимствования и инвестиции) [5].

С отнесением рубля к СКВ потеряет всякий смысл накопление наличной иностранной валюты, ее внутренний оборот и прочие «атрибуты» долларизации.

Необходимо усилить рубль, вернуть к нему доверие населения и хозяйствующих субъектов, особенно как к валюте сбережения и накопления; продолжить сокращение инфляции.

В плане усиления рубля можно выделить следующее:

1. проведение Банком России последовательной политики по укреплению российского рубля;
2. снижение с 10 % до нуля норматива обязательной продажи валютной выручки;
3. намерение отменить оставшиеся ограничения по капитальным валютным операциям;
4. необходимость обеспечения качественно иного уровня экономического развития страны для достижения желаемой свободной конвертируемости российского рубля [6].

Российская валюта не оказывает доверия для стран всего мира.

Еще более важным показателем, от которого зависит конвертируемость национальной валюты, является уровень инфляции в стране. Ныне существующий уровень инфляции в России (по итогам 2007 г. – 11,9 %) является слишком высоким, чтобы российская валюта стала по-настоящему свободно конвертируемой.

Следовательно, условиями обеспечения по-настоящему свободной конвертируемости национальной валюты являются высокий уровень экономического развития и низкие темпы инфляции. Это фундаментальные основы конвертируемости.

Итак, подводя итог, можно выделить четыре группы факторов, непосредственно влияющих на валютный рынок:

1. *Экономическая группа факторов* и ее влияние на рынок валют базируются на аксиоме, что любая валюта является производной от экономического развития страны и ее стоимость может регулироваться при помощи определенных экономических мер и макроэкономических индикаторов.

Макроэкономический индикатор – это численный показатель, характеризующий состояние экономики той или иной страны по определенному критерию (валовому национальному продукту, инфляции, уровню занятости, объемам производства и т.д.).

Существует немало макроэкономических индикаторов, с помощью которых можно с той или иной степенью достоверности охарактеризовать состояние экономики и изменения валютных курсов:

- a. изменение процентной ставки – это инструмент, с помощью которого центральный банк регулирует уровень инфляции в стране;
- b. ВВП (Внутренний валовый продукт) – это денежная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период;
- c. сальдо федерального бюджета – характеризует соотношение между доходами государства и его расходами. Дефицит и его увеличение ведут к ослаблению валюты;

- d. торговый баланс – это разница между суммой экспорта и суммой импорта товаров данной страны. Торговый баланс отражает, прежде всего, конкурентоспособность товаров данной страны за рубежом;
- e. влияние публикаций новостей на ценовую динамику.

В ожидании публикации запланированной новости рынок готовится к ней. Эксперты дают прогнозные оценки значения того или иного индикатора, аналитики составляют прогнозы поведения курсов валют в зависимости от степени совпадения прогнозных показателей с реальными данными. Если новость опубликована, и ожидания экспертов не оправдались (причем существенно), необходимо ждать движения курсов валют, что чаще всего и случается [7].

2. Политические факторы:

- a. заседания большой семерки (G7), торговых и экономических союзов – решения, которые принимаются на подобных заседаниях и саммитах, оказывают большое влияние на экономические и политические процессы во всем мире;
- b. выступления глав правительств, центральных банков, министров финансов и других политических деятелей;
- c. выборы глав государств и выборы в высшие органы власти – нестабильная политическая обстановка, как правило, негативно влияет на курс национальной валюты, снижая ее стоимость;
- d. неожиданные события: войны, теракты, военные перевороты, революции и т.п. – такого рода события негативно сказываются на курсе национальной валюты.

3. Основанные на слухах и ожиданиях.

4. Форс-мажор – это неожиданные и случайные события, обычно природного или географического происхождения. К этим событиям невозможно подготовиться, их нельзя предвидеть. Стихийные бедствия приводят к падению национальной валюты страны, так как на ликвидацию последствий стихийного бедствия нужны средства, а это может привести к усилению инфляции [7].

Итак, на данный момент рубль не является стабильной валютой, в отличие от доллара (не смотря на его падение) и евро. Рубль не может оказать как такового влияния на мировую экономику, но все же если экономика улучшится, то возможно по стабильности рубль обгонит доллар.

Тенденция использования мировых валют мира говорит не в пользу доллара. Доллар начинает сдавать свои позиции, и не в последнюю очередь в этом сыграла война в Ираке и дефолт кредитных системы в Америке. Устойчивость доллара обеспечена, помимо экономических показателей, политической волей правительства США по его защите. Что касается

евро, то это самая перспективная валюта на данный момент в мире, хотя доллар будет держаться за счет стран третьего мира.

Список литературы:

1. Бертух-Самуэльс А., Рамлоган П. Евро – на пути к глобализации [Текст] / А. Бертух-Самуэльс, П. Рамлоган // Финансы & развитие. – 2007. – С. 46-49.
2. Хандруев А. Рубль, доллар, евро – что выбрать? [Электронный ресурс] / А. Хандруев // Московский бухгалтер. – 2004. – № 3.
3. Переслегин А. Свободные средства в валюте: бережное хранение [Электронный ресурс] / А. Переслегин // Консультант. – 2007. – № 9.
4. Николаев И.А. Единая государственная денежно-кредитная политика на 2008 год: оценка реалистичности [Электронный ресурс] / И.А. Николаев // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007. – № 10.
5. Семенов С.К. Процессы долларизации в мире [Электронный ресурс] / С.К. Семенов // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2004. – № 12.
6. Николаев И.А. Дедолларизация: новый этап? [Электронный ресурс] / И.А. Николаев // Ваш налоговый адвокат. – 2006. – № 3.
7. Солабуто Н.В. Фундаментальный анализ рынка Forex [Электронный ресурс] / Н.В. Солабуто // Финансовый менеджмент в страховой компании. – 2007. – № 2.

АНАЛИЗ ТОРГОВЛИ НАУКОЕМКИМИ ТОВАРАМИ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ГЕРМАНИЕЙ

© Довгаль А. Ю.

Томский государственный университет, г. Томск

В статье рассматривается заключенный между Россией и Германией проект, который направлен на развитие торговли наукоемкими товарами между этими странами. Также затрагивается вопрос о проблемах сотрудничества и путях их решения. Делается прогноз развития отношений на несколько лет вперед, обозначается место России и Германии на рынке наукоемких товаров.

В настоящее время Правительство России уделяет большое внимание проекту Федеральной программы развития экспорта России, основной целью которой является увеличение стоимостного объема российского экспорта, расширение его номенклатуры за счет продукции с повышенной

степенью обработки, наукоемких товаров, технологий. Механизм реализации программы предусматривает образование фонда развития высокотехнологического экспорта, пополняемого за счет получения бюджетных ссуд, формируемых путем отчислений от налога на добавленную стоимость и направляемых на кредитование экспортоориентированных проектов.

Программа предполагает свести воедино и систематизировать меры содействия развитию машинотехнического экспорта. Программой предусмотрено умеренное бюджетное финансирование наиболее эффективных проектов развития экспортных производств.

К формуле «Германия – основной деловой партнер России» мы привыкли давно. Все больше немецких компаний создают свои производства в России, принося с собой не только капиталы и технологии, но и высокий уровень организации, управленческой четкости и порядка. И хотя половина из 1,4 тыс. российско-германских СП работает в сфере торговомесреднических и консультационно-информационных услуг, а не «реального производства», значение такого сотрудничества нельзя преуменьшать.

От простых, но оттого не менее высококачественных изделий германские компании переходят к производству более сложной и наукоемкой продукции – от автомобилей до компьютеров. Сами немецкие инженеры говорят, что стиральные машины черноголовской сборки надежнее, чем собранные в Турции или Испании, а тестовая партия компьютеров Fujitsu-Siemens, изготовленная в Зеленограде, по качеству превзошла изделия головного завода компании в Аугсбурге.

В общем, и по уровню, и по динамике развития наши деловые связи являются, чуть ли не образцовыми. Однако в самой модели сотрудничества естьстораживающие моменты, которые вынуждают критически посмотреть и на эффективность, и на устойчивость сотрудничества.

В чем же заключаются проблемы, решение которых как раз и позволило бы лучше реализовать потенциал? Прежде всего, отметим определенную асимметрию внешнеэкономической взаимозависимости: Германия, как уже отмечалось, стоит на первом месте среди наших партнеров с долей около 10 %. Россия же для Германии – это сейчас партнер номер 14, а ее доля в немецком внешнеторговом обороте – около 2,2 % (по импорту – 2,8 %, по экспорту – 2 %) [4].

Путин В. и Меркель А. договорились уделять приоритетное внимание поощрению контактов между Россией и Германией в наукоемких отраслях. За счет поставок из России Германия покрывает более 30 % потребностей в энергоносителях. Об этом президент России Владимир Путин заявил на церемонии открытия Ганноверской ярмарки – 2005 [3]. При этом важно, подчеркнул В.Путин, что энергетический диалог углубляется

как на двустороннем уровне, так и в формате Евросоюза. Предстоят стратегические решения об участии германских компаний в проектировании и строительстве североευропейского газопровода, в разработке перспективных месторождений газа в Российской Федерации с участием немецких партнеров. В рамках многостороннего консорциума российским и германским компаниям предстоит сотрудничать в модернизации газотранспортной системы на Украине. Президент России также сообщил, что вместе с Федеральным канцлером Германии они намерены уделять приоритетное внимание поощрению контактов в наукоемких отраслях, в науке, образовании, исследованиях, подготовке кадров для экономики и управления, внедрении и использовании инновационных разработок. На создание механизма координации в этих сферах направлено совместное заявление о стратегическом партнерстве в области образования, научных исследований и инноваций [1].

Германия специализируется на производстве наукоемкой и капиталоемкой продукции. Используя трудо- и ресурсосберегающие технологии, благодаря концентрации капитала, широкому доступу к рынкам сбыта (что тоже можно считать производственным фактором), ФРГ оптимизирует свою производственную стратегию, поэтому она сумела достичь больших успехов в конкурентной борьбе и стать третьей по масштабам экономикой мира.

В абсолютном выражении Германия выделяет больше всего средств на научные исследования и разработки в Европе. Со 127 патентами, имеющими значение для мирового рынка, на каждый миллион жителей, Германия занимает второе место в мире после Японии. И на международных рынках технологий Германия имеет сильные позиции: в области наукоемких товаров, где доля Германии на мировом рынке составляет 14,9 %, она занимает второе место после США.

Через 20 лет Россия войдет в семерку лидеров мировой торговли и в десятку крупнейших экспортеров и импортеров капитала. А 25 % экспорта придется на наукоемкие товары и услуги. Такой прогноз содержится в подготовленной по поручению Владимира Путина первой долгосрочной внешнеэкономической стратегии страны [5].

Как рассказал чиновник правительства, президент поручил МИДу и Минэкономразвития подготовить внешнеэкономическую стратегию России на 20 лет. Документ уже внесен в правительство, администрацию президента, Совет безопасности, Государственную думу и Совет Федерации.

Стратегия исходит из того, что укрепление экономики, произошедшее в последние годы, позволяет России перейти от сырьевой модели к инновационной и глубоко интегрироваться в мировую торговлю. Чтобы помочь этой интеграции, либерализацию хозяйственных связей нужно сочетать с «умеренным протекционизмом». В частности, речь идет о «полити-

ко-дипломатическом лоббировании и сопровождении проектов и сделок с российским участием за рубежом». Для этого предусматривается создать Российское агентство по развитию и учредить при правительстве межведомственный координационный комитет.

Чтобы стимулировать прорывные технологии, предполагается прибегнуть к кредитам международных финансовых институтов.

Ожидаемые результаты стратегии впечатляют. На первом этапе (2006-2010 гг.) доля России в мировом экспорте товаров и услуг повысится с менее чем 2 % до 3 %, а в объеме привлеченных прямых инвестиций – с 1,5 % до 3 %. Россия вступит в ВТО, ОЭСР, Азиатский, Африканский и Межамериканский банки развития, постарается заключить соглашение о свободной торговле с Китаем, Индией, Кореей, Турцией, ASEAN, Mercosur.

На втором этапе (2011-2015 гг.) доля России в наукоемком сегменте мирового экспорта вырастет с менее чем 0,5 % до 1,5 %. На третьем (2016-2020 гг.) вклад России в мировой экспорт товаров и услуг увеличится до 5 %, а доля наукоемких товаров и услуг в экспорте повысится с примерно 3 % до 25 %. На четвертом этапе (2021-2025 гг.) Россия войдет в семерку крупнейших торговых стран мира и десятку ведущих экспортеров и импортеров капитала [2].

В Минэкономразвития комментировать документ отказались. Независимые эксперты удивлены размахом стратегии. Чиновник администрации президента говорит, что при нынешнем состоянии исследований во внешнеэкономической сфере качественную стратегию можно написать не раньше, чем через полгода-год [5].

Список литературы:

1. <http://www.allmedia.ru>.
2. <http://www.dw-world.de>.
3. <http://www.infohouse.us>.
4. <http://www.kommersant.ru>.
5. <http://www.vesti.ru>.

Секция 4

МАРКЕТИНГ

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

© Блинова Т.Н.

Хабаровская государственная академия экономики и права,
г. Хабаровск

В данной статье автор попытался проследить историю формирования рынка услуг высшего профессионального образования России и выделить особенности, присущие данному рынку.

Формирование в России рынка услуг высшего профессионального образования началось с принятия Закона РФ от 10 июля 1992 г. № 3266 – 1 «Об образовании». Данный закон ввел в практику деятельности высшей школы образовательные учреждения новой организационно-правовой формы – негосударственные образовательные учреждения. Именно принятие этого нормативно-правового акта, с одной стороны, положило начало формированию рыночного сектора в образовании, с другой – повлекло за собой глубокий кризис в сфере высшего профессионального образования России.

Кризис высшего образования был вызван тем, что нашей страной с принятием вышеупомянутого закона был взят курс на коммерциализацию высшей школы. Коммерциализацией предполагалось стать вузам обычными субъектами рыночных отношений с существенным ограничением государственной поддержки. Как замечал в то время В.Г. Кинелев – председатель Госкомвуза России – государство брало на себя задачу «определять правовой и экономический режим деятельности вузов, создавать и развивать систему их жизнеобеспечения в виде специализированных институтов, механизмов и инструментов инфраструктуры образования». Финансовая поддержка, как видно, не предполагалась. И действительно, начиная с 1992 года финансирование высшего образования начало неуклонно сокращаться. За период с 1991-1992 гг. по 2000-2001 гг. финансирование, исчисляемое в процентном выражении к ВВП, сократилось в 3 раза – с 1,2 % ВВП до 0,4 % ВВП. Кризис постепенно нарастал. В письме совета Российского союза ректоров к Президенту отмечались наряду с уменьшением государственного финансирования следующие проявления кризиса высшей школы: отток молодежи за рубеж, снижение качества подготовки студентов, эмиграция ученых, свертывание научных исследований, прекращение выпуска учебной литературы и прочие [1, С. 25].

В то же время т.н. негосударственный сектор развивался в противовес государственному стремительными темпами: росло количество негосударственных вузов, количество учащихся в них (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели высших учебных заведений России в 1993-2007 гг.

Годы	Количество вузов		Численность студентов, тыс. чел.	
	государственные вузы	частные вузы	государственные вузы	частные вузы
1993/1994	548	78	2543	70
1994/1995	553	157	2534	111
1995/1996	569	193	2655	136
1996/1997	573	244	2802	163
1997/1998	578	302	3046	202
1998/1999	580	334	3347	251
1999/2000	590	349	3728	345
2000/2001	607	358	4271	471
2001/2002	621	387	4797	630
2002/2003	655	384	5228,7	718,8
2003/2004	652	392	5596,2	859,5
2004/2005	662	409	5860,1	1024,1
2005/2006	655	413	5985,3	1079,3
2006/2007	660	430	6133,1	1176,8

Такой стремительный рост негосударственного сектора высшего образования можно объяснить двумя основными причинами. Во-первых, негосударственные вузы в основном готовили специалистов по таким специальностям, которые не требуют серьезных вложений в развитие материально-технической базы, что снижает барьеры для выхода новых игроков на рынок услуг высшего профессионального образования России. Статистика свидетельствует (данные за 2006/2007 уч. год), что наибольшая доля студентов негосударственных вузов обучается на таких направлениях подготовки как: гуманитарные науки (45,94 %), экономика и управление (44,2 %). Во-вторых, бурное развитие негосударственных вузов можно объяснить их ориентацией на рыночный спрос. Если государственные вузы в сложившихся новых условиях «по-старинке» продолжали осуществлять подготовку по тем же специальностям, что и ранее по госзаказу, то негосударственные вузы гораздо быстрее адаптировались к новым условиям и стали открывать востребованные специальности.

Как уже отмечалось, формирование рынка услуг высшего профессионального образования связано с появлением негосударственных вузов. Собственно, одной из особенностей данного рынка и является присутствие на нем одновременно как государственного, так и негосударственного секторов. Необходимость в государственном секторе связана с тем, что образование является стратегическим вопросом в деятельности государ-

ства, поэтому оно берет на себя обязательства по подготовке определенного количества специалистов, прежде всего, для собственных нужд.

Если говорить о соотношении платной и бесплатной основ поступления в вузы России, то здесь однозначно можно утверждать, что платная основа превалирует над бюджетной, причем ежегодные темпы роста платного приема выше либо равны по сравнению с бюджетным.

Таблица 2

Прием в вузы России по основам поступления

Годы	Платная основа		Бюджетная основа	
	Кол-во студентов, тыс. чел.	Темп роста	Кол-во студентов, тыс. чел.	Темп роста
2000/2001	705,7	-	586,8	-
2001/2002	873,8	1,24	587,9	1,00
2002/2003	895,9	1,03	608	1,03
2003/2004	1020,8	1,14	622,6	1,02
2004/2005	1030,4	1,00	628,6	1,00
2005/2006	1021	0,99	609,7	0,96
2006/2007	1112,8	1,09	568,8	0,93

Второй характерной особенностью рынка услуг высшего профессионального образования является то, что его участники – государственные и негосударственные вузы – находятся в неравных условиях. Речь идет о том, что аккредитованные государственные вузы имеют право на финансовую поддержку со стороны государства в рамках контрольных цифр приема, имеют сложившиеся кадры, материально-техническую базу, лучший имидж. Сам факт финансирования государственных вузов в пределах определенного норматива гарантирует определенный объем спроса на их услуги. Тем самым государственные вузы становятся в какой-то мере «защищенными» от негативных изменений рыночной ситуации.

Третьей особенностью рынка услуг высшего профессионального образования можно считать тесную связь данного рынка с рынком труда. Данная особенность прослеживается в двух аспектах. Во-первых, спрос на услуги высшего профессионального образования произведен от спроса, формирующегося на рынке труда. Как показывают результаты исследований, возможность трудоустройства после окончания вуза по специальности является одним из важнейших факторов выбора людьми будущей специальности. Во-вторых, существует длительный разрыв во времени между формированием спроса на рынке услуг высшего образования и формированием предложения на рынке труда.

В качестве четвертой особенности ни в целом рынка услуг высшего профессионального образования, а его нерыночной составляющей можно выделить производный характер предложения от потребности в кадрах определенных направлений подготовки (специальностей) для националь-

ной экономики. Проблема сбалансированности спроса и предложения на рынке труда последнее время становится все более острой. Остроту проблеме придают статистика государственных служб занятости и данные рекрутинговых агентств, которые показывают явное несоответствие спроса и предложения рабочей силы.

Пятая особенность рынка услуг высшей школы связана с его локализацией. Рынок услуг высшего профессионального образования локализован в рамках территориальных образований. Как правило, эти масштабы коррелируются с уровнем урбанизации территорий. Данная особенность отчетливо прослеживается в Хабаровском крае, где из 30 вузов и филиалов 28 сосредоточены в двух городах – Хабаровске и Комсомольске-на-Амуре [2, С. 31]. Следует отметить, что локализация размещения вузов имеет отраслевую специфику, увязанную с отраслевой спецификой экономики региона. Приведем ряд примеров. В Приморском крае, где развита добыча и переработка рыбы и морепродуктов, действует ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет», в Амурской области, специализирующейся на сельском хозяйстве, действует ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный аграрный университет», в Хабаровском крае – крупном транспортном узле – действует ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения».

Шестая особенность рынка услуг высшего профессионального образования заключается в его высокой динамичности рыночных процессов и чувствительности к изменениям рыночной конъюнктуры. Данная особенность связана с такими характеристиками, присущими всем услугам, как: несохраняемость и неотделимость от источника. Указанные характеристики обуславливают повышенные требования к точности прогноза изменения факторов рыночной среды, особенно спроса на услуги такого рода. Данная особенность отчетливо прослеживается в открытии вузами новых специальностей и специализаций, предложении все новых форм обучения. Так, в связи со стремительным развитием информационных технологий, внедрением их в экономику все большее количество вузов России стали предлагать образовательные услуги по таким направлениям подготовки, как: «Математические методы в экономике», «Менеджмент высоких технологий», «Информационные технологии в дизайне», и пр. Интеграция России в мировое пространство подтолкнула вузы к открытию следующих специальностей, пользующихся спросом: «Международные отношения», «Мировая экономика», «Теория и практика межкультурной коммуникации» и ряда других. Что касается новых форм обучения, то сегодня практически каждый вуз предлагает обучение по дистанционной форме обучения, ряд вузов в рамках международной деятельности предлагает программы т.н. «двойного» или «совместного» дипломов. Все эти ново-

введения являются следствием реакции вузов на изменение определенных параметров рыночной конъюнктуры.

Следующая, седьмая, особенность рынка услуг высшего профессионального образования может быть обозначена как высокая степень дифференциации услуг. Многие вузы открывают схожие специальности и специализации, адаптированные к своим отраслевым спецификам. Так, на базе одного вуза может вестись подготовка по таким специальностям, как: «Экономика и управление на предприятии» (в городском хозяйстве, в отраслях лесного комплекса, в строительстве, на транспорте, операции с недвижимым имуществом). Понятно, что такое расширение ассортимента услуг требует меньших затрат, нежели, если открывать абсолютно не связанные с основной направленностью вуза новые специальности, но приводит к широкой дифференциации услуг высшего профессионального образования.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать о том, что рынок услуг высшего профессионального образования России начал формироваться в начале 90-х годов прошлого столетия с принятием закона РФ «Об образовании». Именно этот нормативно-правовой акт дал толчок к появлению наряду с государственными негосударственных вузов, что и позволило говорить о формировании рынка услуг высшего профессионального образования как такового. За свою немногим более пятнадцатилетнюю историю данный рынок приобрел ряд характерных особенностей. Причем некоторые из этих особенностей, такие как динамичность рыночных процессов и чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры, высокая степень дифференциации услуг, локальный характер характерны для большинства рынков услуг, но при этом можно выделить и его специфические особенности, к которым можно отнести параллельное существование государственного и негосударственного секторов, дифференциация условий функционирования государственных и негосударственных вузов, тесную связь данного рынка с рынком труда.

Список литературы:

1. Баранова С.В. Государственное регулирование высшего образования в Российской Федерации: административно-правовые вопросы. – Казань: Изд-во Казанского государственного университета, 2004. – 340 с.
2. Национальные и глобальные проблемы российской экономики : теория, реальность, перспективы : межвузовский сборник научных статей преподавателей и аспирантов. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2007. – 184 с.
3. Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т.М. Малеевой / Н.В. Зубаревич, Д.Х. Ибрагимова и др.; Независимый институт социальной политики. – М.: НИСП, 2007. – 432 с.

4. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 160 с.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЧАЙНОЙ ПРОДУКЦИИ Г. ХАБАРОВСКА

© Зорькина Ю.И.

Хабаровская государственная академия экономики и права,
г. Хабаровск

В статье рассматривается часть результатов маркетингового исследования потребительских предпочтений на рынке чайной продукции г. Хабаровска, демонстрирующая мотивы потребления чая.

За более чем пятитысячелетнюю историю существования культуры чая он стал самым распространённым напитком на земном шаре. По подсчётам медиков и экономистов чай является основным напитком в рационе более чем двух миллиардов людей.

Исторически сложилось, что Россия – традиционно «чайная» страна. Согласно данным маркетинговых и социологических исследований до 98% взрослого населения Российской Федерации ежедневно потребляют этот напиток.

Россияне пьют чай «всегда, везде и при любых обстоятельствах». Вместе с тем наблюдаются определённые различия в мотивации потребления чайной продукции; в объёме и частоте потребления и покупок; в предпочтениях потребителей по типам чая (в зависимости от биохимических процессов обработки чайного листа: зелёный, жёлтый, красный, чёрный), по его видам (от характера механической обработки чайного листа: рассыпной (байховый) и прессованный с подвидами (по форме обработки, внешнему виду и размеру листа), экстрагированный (быстрорастворимый)), по районам произрастания (ассамский, дарджилинг, уджи, грузинский, азербайджанский, краснодарский), по странам-производителям (китайский, индийский, японский, цейлонский, кенийский и т. д.), по вкусовым добавкам, по торговым сортам и маркам, по виду и объёму упаковки и другим атрибутам.

Очевидно, чтобы пользоваться спросом, товар должен удовлетворять актуальные или потенциально актуальные потребности и желания человека. При этом мотивы, побуждающие разных людей потреблять один и тот

же продукт, могут кардинально разниться между собой и меняться с течением времени.

Понимание мотивации потребления того или иного товара позволяет предлагать рынку продукт, представляющий наибольшую ценность для целевых потребителей. Такое знание устанавливает точки воздействия на аудиторию, определяя маркетинговые стимулы от характеристик и свойств товара до особенностей его продвижения.

Решение всех стратегических функций маркетинга (сегментирование рынка, выбор одного или нескольких целевых сегментов, позиционирование продукта на них, компоненты маркетинг-микса) в числе прочих оснований базируется и на анализе мотивации потребления товаров каждой конкретной категории.

В данной статье приведены некоторые результаты проведённого весной 2008 года маркетингового исследования, целью которого было выявление предпочтений потребителей г. Хабаровска в выборе чайной продукции.

Общий объём выборочной совокупности составил 400 респондентов разного пола, возраста, уровня дохода и социального статуса. Репрезентативность выборки обеспечивалась за счёт её квотирования. Были установлены квоты по полу, возрасту и уровню дохода в соответствии с социально-демографической структурой распределения взрослого населения г.Хабаровска.

Сбор информации осуществлялся методом личного интервью потребителей чая – мужчин и женщин старше 18 лет.

Одной из задач маркетингового исследования было поставлено определение основных мотивов потребления чайной продукции в целом и отдельных типов чая в частности.

Вопрос анкеты «Почему Вы пьёте чай?» помог определить все возможные мотивы потребления этого напитка. Отметим, что в качестве вариантов ответа на указанный вопрос респондентам были предложены только те мотивы, которые обусловлены свойствами собственно продукта, а не культурой его потребления (приход гостей и т.п.). При этом участники исследования имели возможность давать и другие, не предусмотренные опросным листом, варианты ответа.

Результаты проведённого исследования свидетельствуют о том, что большинство (42,5 %) населения потребляет чай для утоления жажды. Тонизирующие и вкусовые качества чая и его польза для здоровья важны для потребителей примерно в равной степени. Соответственно 38,8; 36,3 и 31,5 % опрошенных пьют чай из-за этих его свойств. 7,8 % респондентов назвали отличные от указанных причины потребления чая, такие как запивание еды и др.

Таким образом, к потреблению чая людей побуждают как негативные (информационные) мотивы освобождения (утоление жажды – «снятие проблемы»; тонизирующий эффект – «снятие проблемы», «избежание проблемы»; польза для здоровья – «избежание проблемы»), так и позитивные (трансформационные) мотивы вознаграждения (вкусовые качества – «сенсорное удовольствие»; польза для здоровья – «социальное одобрение»).

Причём выяснилось, что мотивы потребления чайной продукции у мужчин и женщин различаются. Свыше половины (51,2 %) мужчин ценят чай за его жаждоутоляющие свойства. Для 45,4 % опрошенных мужчин определяющими оказались вкусовые качества этого напитка. Женщины пьют чай, прежде всего, из-за его тонизирующего эффекта (46,3 %), а также по причине способности чая хорошо утолять жажду (36,1 %), положительно влиять на здоровье (34,5 %) и только затем из-за отменного вкуса чая (29,7 %). Иными словами, мужчины чаще именно «награждают» себя чашечкой чая, женщины же – в большей степени решают чаепитием какие-либо проблемы.

Меняется мотивация потребления чая и с возрастом. Тонизирующие свойства изучаемого напитка становятся основным мотивом его потребления в основном в возрасте после 35 лет. Потребители 55 лет и старше наравне с бодрящим эффектом ценят в чае и его полезность для здоровья. У населения же 18-34 лет преобладающими мотивами потребления чайной продукции выступают утоление жажды и приятный вкус.

Одним из наиболее неожиданных результатов исследования явились выявленные отличия в мотивах потребления чая различных типов, прежде всего чёрного и зелёного.

Чёрный чай по-прежнему остаётся абсолютным лидером среди различных типов чайной продукции. Он входит в рацион питания всех без исключения участников опроса. Причём 88,8 % потребителей употребляют его постоянно и ещё 8,0 % респондентов – время от времени.

Мотивом регулярного потребления чёрного чая 41,3 % опрошенных назвали утоление жажды. Тонизирующее действие этого типа чая ощущают 40,1 % респондентов. 34,3 % потребителей нравятся вкусовые качества рассматриваемого напитка и, наконец, 28,0 % опрошенных пьют чёрный чай для пользы здоровья.

Очевидно, что мотивы потребления чёрного чая практически абсолютно идентичны мотивам потребления чая вообще как товарной категории. При этом сложно сказать, что выступает причиной такого положения дел, а что является следствием. Вероятнее всего, исторически сложившаяся культурная традиция питья россиянами именно чёрного чая привела к тому, что те качества, которые присущи чёрному чаю, потребители желают видеть в любом регулярно потребляемом ими напитке. Однако, допус-

тима и обратная ситуация, когда свойства чёрного типа чая полностью отвечают тем требованиям, которые потребитель предъявляет к чаю вообще.

В разрезе половой принадлежности: 92,2 % мужчин и 84,9 % женщин постоянно пьют чёрный чай.

Структура распределения мотивов потребления чёрного чая у мужчин и женщин аналогично структуре распределения мотивов потребления лицами разных полов чая вообще. Это соответствие наглядно подтверждается данными табл. 1.

Таблица 1

Мотивы потребления мужчинами и женщинами чая
как товарной категории и чёрного типа чая

Мотивы потребления	Мужчины, %		Женщины, %	
	чай	чёрный чай	чай	чёрный чай
Жаждоутоляющее действие	51,2	51	36,1	33,3
Тонизирующее действие	25,6	30	46,3	48,8
Вкусовые качества	45,4	46	29,7	25,5
Полезность для здоровья	23,1	24	34,5	32,8

Зелёный чай регулярно пьют 41,3 % опрошенных. 35,0 % населения Хабаровска потребляют этот тип чая время от времени.

Большая часть (51,4 %) людей, регулярно потребляющих зелёный чай, делают это в оздоровительных целях. Почти половина (48,8 %) респондентов выбирают его за способность утолять жажду. 41,5 % приверженцев зелёного чая ценят в нём тонизирующие свойства. И, наконец, только пятая часть (19,3 %) респондентов находят этот напиток вкусным, остальных же регулярных потребителей зелёного чая его вкус не привлекает.

Результаты анализа в разрезе половой принадлежности, в том числе перекрёстного, позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, зелёный чай существенно менее предпочитаем населением не только по причине отсутствия сколько-нибудь длительной традиции его потребления, но, должно быть, и потому, что его качества не в полной мере соответствуют требованиям, предъявляемым потребителями к такому напитку как чай.

Во-вторых, большинству отечественных покупателей не нравится вкус зелёного чая. В том числе и поэтому у него гораздо меньше почитателей среди мужчин, для которых вкусовые качества напитка являются очень важными.

В-третьих, как постоянные, так и нерегулярные потребители зелёного чая ценят его преимущественно за полезность для здоровья. Ещё и по

этой причине почти две трети пьющих этот тип чая – женщины, для которых указанный мотив потребления является достаточно важным.

В-четвёртых, мотивы тех, кто потребляет зелёный чай время от времени, отличаются от мотивов поклонников этого типа чая, но совпадают с мотивами потребления чёрного чая. Скорее всего, любители регулярно пить чёрный чай, иногда потребляют и зелёный тип чая.

Таким образом, если мотивы потребления чёрного чая различны: как «негативны», так и «позитивны» (особенно у мужчин), то основными мотивами потребления населением зелёного чая выступают практически исключительно мотивы освобождения («снятие проблемы», «избежание проблемы»). Особенно это касается женской аудитории, которая пьёт зелёный чай преимущественно для пользы своего здоровья.

Выделение наиболее важных мотивов потребления чайной продукции может стать ключевым фактором в позиционировании торговой марки. Более того, можно осознанно отказаться от сегментации потребителей по психографическим, ценностным и т. п. характеристикам, разделив рынок на сегменты на основе мотивов потребления чая.

Знание мотивации потребления чайной продукции позволяет применить для её позиционирования методику, которая основывается на трудах В. Стеффла, Дж. Р. Андерсона, Г. Д. Моберга, Дж. Р. Росситера, Л. Перси и предполагает поэтапное прохождение макро-, мезо- и микроуровня процесса позиционирования.

Такая модель позиционирования устанавливает место конкретной торговой марки чая либо как характерного образца чайной продукции (центральное позиционирование), либо внутри товарной категории (дифференцированное позиционирование); позиционирует её относительно целевого сегмента или относительно выгод самого продукта; акцентирует действительно важные для потребителя и уникальные выгоды марки; фокусируется на характеристиках товара, на предоставляемых им выгодах и/или на связанных с ним эмоциях.

Позиционирование продукта на основании мотивации его потребления априори определяет ключевые моменты маркетинг-микса, особенно его товарную и коммуникативную составляющие.

Причём в политике продвижения определённой марки чайной продукции точное знание мотивов её потребления позволяет, руководствуясь, например, методиками Дж. Р. Росситера и Л. Перси, полностью разработать как творческие, так и медиа-, стратегию и тактику.

Список литературы:

1. Герасимова В.А. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров / В.А. Герасимова, Е.С. Белокурова, А.А. Вытовтов. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.

2. Россистер Дж.Р. Реклама и продвижение товаров / Дж.Р. Россистер, Л. Перси. – СПб.: Питер, 2000. – 656 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© Кеба В.И., Лебедева Н.В.

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

Проблема идентификации, анализа и оценки потенциала предприятия приобретает немалую актуальность.

Слово «потенциал» в переводе с латинского «potential» означает мощь, возможность, скрытая сила. Как же заложенный изначально смысл этого слова отражен в понятии «экономический потенциал» предприятия, которое приобрело особый интерес в условиях рыночной экономики?

Экономический потенциал предприятия – категория сложная и неоднозначная, которая учитывает целый комплекс внутренних и внешних его элементов. Экономический потенциал можно представить как совокупность ресурсов (возможностей и активов), которые могут быть использованы для достижения определенных целей предприятия. С другой стороны, потенциал предприятия – есть его способность использовать имеющиеся возможности для удовлетворения общественных потребностей и создавать устойчивое конкурентное преимущество. И, наконец, потенциал предприятия может быть рассмотрен как нереализованная возможность (резерв) повышения эффективности хозяйственной деятельности в тех или иных внешних условиях.

Экономический потенциал это совокупные возможности предприятия определять, формировать и максимально удовлетворять потребности потребителей в товарах и услугах в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования имеющихся ресурсов [2]. Такая трактовка имеет прямое отношение к конкурентному позиционированию предприятия, что в свою очередь является вопросом маркетинга.

Все больший интерес различных авторов концентрируется на ресурсном подходе в управлении и формировании конкурентоспособности предприятия. В современной экономике большая часть ресурсов задействована внутри фирм [5]. В условиях жесткой конкуренции, наряду с требованием тщательного учета потребностей целевого рынка, существует

негласное и жизненно необходимое требование к умению предприятия выявлять свои отличительные черты и в полной мере их использовать.

Эффективность рыночной деятельности и успех конкуренции (с точки зрения ресурсного подхода) во многом определяется способностью предприятия развивать уникальные ресурсы и минимизировать влияние негативных факторов извне. С такой позиции корпоративные возможности (или же потенциал предприятия) могут стать основой для конкурентного позиционирования [8].

Как уже отмечалось выше, экономический потенциал предприятия является фундаментом для формирования и реализации его конкурентного преимущества. Однако достигнуть устойчивого конкурентного преимущества возможно лишь при использовании особых ресурсов, которые, во-первых, способны предоставить потребителям высокую ценность по сравнению с конкурентами, а, во-вторых, имеют определенную степень защиты от имитации и копирования. Такими «ресурсами» все чаще становятся «маркетинговые активы» предприятия [8].

Ресурсы предприятия представлены его возможностями и активами. По мнению ряда авторов, термины «возможности» и «активы» предприятия не следует отождествлять. Активы – есть ценности, накопленные предприятием. Они возникают в процессе инвестирования денежных средств в производство, покупку зданий и сооружений, оборудования, инвестиций в персонал предприятия, в создание благоприятной репутации на рынке, в бренды и т.п.

Возможности же (или «ключевые виды компетентности») являются отражением совокупного положительного влияния активов предприятия, они позволяют использовать эти активы на благо предприятия. Это сложные совокупности знаний, навыков, опыта и коллективного обучения, которые обеспечивают эффективную координацию различных видов деятельности на предприятии. К ним можно отнести, например, умение критически оценивать ситуацию, умение управлять оборудованием, логика управленческих решений, навыки обмена информацией внутри фирмы и т.п. [8].

Активы предприятия могут быть материальными и нематериальными. До недавнего времени преобладающим фактором конкурентной борьбы являлись материальные активы. Нематериальные активы являются новым инструментом для достижения конкурентного преимущества, что характерно только для общества постиндустриального типа [7].

Российский стандарт (ПБУ 14/2000) гласит, что нематериальными активами признаются активы, которые не имеют физической структуры, могут быть идентифицированы, предназначены не для продажи, способны приносить предприятию экономические выгоды, и имеют документальное оформление.

Российский стандарт относит к нематериальным активам деловую репутацию предприятия и организационные расходы, а также объекты интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности), в частности:

- право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- авторское право на программы ЭВМ, базы данных;
- имущественное право автора на типологии интегральных микросхем;
- право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

Практика стоимостной оценки нематериальных активов в России является предметом острых дискуссий.

Многие нематериальные активы создаются внутри предприятия и имеют маркетинговую природу. Этот вывод можно сделать, проанализировав структуру нематериальных или маркетинговых активов, предлагаемую различными авторами.

Так российский автор Н.Е. Симионова предлагает для анализа три группы нематериальных активов, формирующих деловую репутацию (гудвилл) предприятия и их состав:

1. Нематериальные активы, неотделимые от предприятия:

- наличие обученного персонала;
- система управления предприятием;
- наличие постоянной клиентуры;
- преодоление стартовых трудностей;
- удобное местоположение;
- достижения в области продвижения товара на рынок;
- репутация предприятия, утвердившаяся на основе осведомленности клиентов, поставщиков, общественности о надежности предприятия, качестве обслуживания, финансовой устойчивости.

2. Нематериальные активы, неотделимые от работников:

- личная репутация работников и руководителей;
- личные профессиональные качества;
- предпринимательские способности.

3. Нематериальные активы, в общем случае отделимые от предприятия:

- торговые марки;
- фирменные знаки;
- технические библиотеки;
- авторские права;
- архивы;

- лицензии, патенты;
- контракты, заключенные на рекламу и поставки;
- списки и адреса клиентов [6].

Данная совокупность активов представляет собой гудвилл, то есть величину, на которую стоимость бизнеса превышает стоимость его материальных активов. Гудвилл – это совокупность тех активов предприятия, которые стимулируют клиентов пользоваться товарами или услугами именно этого предприятия и приносить прибыль сверх разумной величины прибыли, которая может быть получена от активов, отдельно идентифицированных и оцененных. В отличие от других активов гудвилл не может быть продан отдельно от предприятия.

Гудвилл определяется ценой, которую покупатель готов заплатить за предприятие сверх рыночной стоимости его активов.

Зарубежные авторы Г. Хулей, Дж. Сондерс и другие считают, что маркетинговые активы – это свойства предприятия, которые могут быть выгодно использованы на рынке. Различные свойства предприятия могут стать маркетинговыми активами. Для удобства они группируют их следующим образом:

1. Маркетинговые активы, связанные с клиентами и репутацией предприятия:

- название и репутация предприятия;
- отношения с клиентами;
- брендинг;
- страна происхождения;
- господство на рынке;
- превосходные товары и услуги.

2. Активы цепочки поставок:

- сеть распределения и отношения в ней;
- контроль над распределением;
- уникальность распределения;
- надежность поставок;
- сеть поставщиков и отношения в ней;
- «очаги силы» (отдельные точки распределения, дистрибьюторы, наличие которых на той или иной территории является стратегически важным моментом).

3. Внутренние активы, служащие для поддержки маркетинга:

- преимущества в области затрат;
- информационные системы;
- технологические навыки, опыт и знания в сфере производства;
- авторские права и патенты;
- франшизы и лицензии;

- партнерство;
 - корпоративная культура.
4. Активы, основанные на сотрудничестве с другими компаниями:
- доступ к рынкам;
 - доступ к управленческим навыкам;
 - общие технологии [8].

Нематериальные активы все больше становятся фактором влияния на рыночную капитализацию компании. По мнению А.А. Бравермана одна только маркетинговая стратегия способна обеспечивать рост капитализации предприятий. По данным исследования РАМ маркетинговая стратегия, удовлетворяющая требованиям инвесторов, может увеличить рыночную стоимость российских компаний на 11 % в машиностроении, на 22 % в торговле и деревообработке, на 19 % в пищевой промышленности, на 16% в текстильной промышленности [7, С. 97].

Подводя итог, следует отметить, что практически состав учитываемых по стандарту нематериальных активов в российских условиях сужен до минимума. В российской действительности 90-100 % нематериальных активов не отражается в учете и финансовой отчетности, в то время как в США не отражено в балансе лишь 30-40 % нематериального имущества предприятий.

Механизм функционирования нематериальных активов в России имеет немало проблем – это и отсутствие стандарта оценки нематериальных активов, и сложность правового обеспечения процесса определения их стоимости, и отсутствие типовых, всеохватывающих приемов управления ими, и игнорирование такого, приобретающего все большую актуальность, вида активов как бренд и т.д. [7, С. 97].

Список литературы:

1. Банчева А.А. Рыночный потенциал организации в системе стратегического управления // Маркетинг. – 2007. – № 2.
2. Банчева А.А. Оценка рыночного потенциала организации // Маркетинг. – 2007. – № 3.
3. Бородин А.И. Формирование экономического потенциала эколого-ориентированного предприятия // Маркетинг. – 2007. – № 3.
4. Браверман А.А. Капитализация маркетинга // Маркетолог. – 2002. – № 12.
5. Крашенинникова Л.В. Оценка брендоспособности активов кампании с целью влияния на ее рыночную капитализацию // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 2.
6. Симионова Н.Е. Методы анализа рынка. Учебное пособие. – М.: Экспертное бюро, 2000. – 128 с.

7. Хотинская Г.И. Нематериальные активы как фактор повышения конкурентоспособности компании: финансово-экономический аспект // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 5.

8. Хулей Грэм, Сондерс Джон, Пирси Найджел. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование/ Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

БРЕНДИНГ В РОССИИ

© Рыбченко С.А.

Ульяновский государственный технический университет,
г. Ульяновск

Статья посвящена изучению состояния российского брендинга. Рассмотрены этапы эволюции брендинга в России, перечислены факторы, влияющие на брендинг, и основные проблемы управления брендами на российском рынке.

В настоящее время российский брендинг вступает на качественно новый этап развития, ориентированный на формирование потребительской лояльности. Становление российского брендинга происходило в условиях фактического отсутствия маркетинговой деятельности, навыков и принципов «марочного управления» в системе внутреннего менеджмента предприятий, а также неразвитости всей предпринимательской инфраструктуры. Наследие советской экономической системы долгие годы тормозило развитие маркетинговых технологий в России.

Либерализация экономических отношений в начале 90-х годов XX в. способствовала притоку иностранного капитала в отечественную экономику и принципиальным образом изменила структуру товарного предложения. Стремительное насыщение товарных рынков стимулировало развитие в России маркетинговой инфраструктуры, в особенности системы продвижения и брендинга. В целом эволюцию брендинга в России можно представить четырьмя основными этапами:

– до 1998 г. происходили накопление и систематизация опыта в связи с внедрением иностранными компаниями брендинговых технологий на российский рынок. Маркетинговые подразделения фирм отслеживали рыночные тенденции, проверяли маркетинговые гипотезы и внедряли новые для российского рынка принципы внутрифирменного управления;

- 1998-2000 гг. ознаменовались появлением в нашей стране первых массовых брендов, захвативших лидерство в товарных категориях;
- 2001-2002 гг. связаны с качественным переосмыслением подходов к организации работы с потребительскими сегментами, изменением принципов сегментирования и позиционирования товаров на рынке, формированием целевых потребительских аудиторий;
- к 2003 г. в России закончилось формирование маркетинговой инфраструктуры, получили развитие основные технологии продвижения товаров, устоялись приоритеты использования ATL- и BTL-коммуникаций [1, С. 31].

Отсутствие системы бренд-менеджмента в советском хозяйстве спровоцировало стихийное развитие брендинга в начале 90-х годов XX в. Основная проблема российского брендинга переходного периода заключалась в отсутствии единого концептуального понимания его сути. В условиях ограниченности рекламных бюджетов руководители предприятий игнорировали целостность концептуального видения бренда и поручали его разработку разным рекламным организациям, предлагавшим наиболее доступные условия для сотрудничества. Мероприятия брендинга финансировались по остаточному принципу. Существенные различия в подходах западных и отечественных компаний к организации маркетинговой деятельности и брендинга сохраняются до сих пор. Однако сейчас это обусловлено не столько ограниченностью бюджетов, сколько недооценкой значимости стратегического маркетингового планирования и развития капитала брендов. В отличие от западных менеджеров руководители российских компаний ориентированы на получение краткосрочной прибыли и не развивают стратегическое инвестирование в бренды.

Ситуация усложнялась неопределенностью потребителей в отношении отдельных товаров и брендов, связанной с фальсификацией классических советских брендов (водка «Столичная», пиво «Жигулевское», конфеты «Мишка на Севере») [1, С. 32]. Однако, несмотря на сдерживающие факторы, брендинговые технологии в России развивались достаточно активно. Отечественные предприятия накапливали опыт, исследовали потребительские предпочтения, искали новые подходы к позиционированию своих брендов.

Изначально бренды в России создавались двумя способами. В большинстве случаев это были бренды транснациональных компаний, специально разработанные для российского рынка с учетом менталитета потребителей. Второе направление в создании брендов представлено российскими компаниями, использующими в своей деятельности западные маркетинговые технологии. К их числу относятся пивоваренная компания «Балтика», компания Wimm-Billl-Dann и другие производители.

Для начальных этапов развития брендинга в России характерна определенная несостоятельность компаний в рыночной деятельности [1, С. 32]. Нестабильность социально-политической и экономической системы России, вызванная финансовым кризисом, и настороженность иностранных компаний в отношении продолжения предпринимательской деятельности в России позволили отечественным компаниям занять освободившиеся рыночные ниши. Еще одно следствие девальвации российской валюты – существенное снижение тарифов на размещение рекламы и на услуги рекламных агентств – дало возможность российским рекламодателям начать массированные рекламные кампании.

Усиление позиций отечественных производителей на локальных рынках подкреплялось растущим интересом российских потребителей к отечественной продукции. К концу 90-х годов XX в. российские товары – прежде всего продукты питания, косметические средства, мебель и строительные материалы – достигли высокого уровня качества и стали конкурентоспособными по отношению к зарубежным и по качеству, и по дизайну, но при этом оказались гораздо дешевле.

Учитывая данные настроения, иностранные фирмы, решившие продолжить деятельность в России после кризиса, начали активно внедрять на рынок оригинальные бренды, созданные специально для российских потребителей: шоколадный батончик «Ш.О.К.» и стуженное молоко «Мишутка» (компания Nestle), мятные конфеты Rondo и шоколадный батончик «Финт» (Mars) и др. В последнее время на рынке наблюдается снижение привлекательности иностранных названий и растет недоверие потребителей к ряду импортных товаров.

Такая специфика потребительского поведения россиян определяет особенности применения технологии брендинга на отечественном рынке. В настоящее время продвижение на российском рынке как международных, так и местных, национальных брендов осуществляется на основе функциональных преимуществ. В практике отечественных компаний весьма ограниченно используется агрегатирование целевых сегментов. Крайне мало создается брендов, позволяющих связать покупателя с определенным стилем жизни, определенным набором ценностей. Это объясняется тем, что четкое позиционирование подразумевает привлечение одной группы покупателей и отказ от других, не разделяющих выбранные идеи или ценности [1, С. 34].

В настоящее время многие компании для продвижения своих брендов все чаще обращаются к «русским образам», национальной самобытности и фольклору. Исследования показывают, что исключительно важное значение для формирования бренда в сознании российского потребителя имеет его имя, являющееся наиболее сильным и запоминающимся «идентификатором» товара. Особой популярностью у рекламодателей пользует-

ются бренды-фамилии. В этой связи показателен пример бренда «Савинов», разработанного компанией Nestle для российского рынка. В качестве названия для карамели, производство которой налажено на самарской фабрике «Кондитер», была выбрана фамилия основателя предприятия – купца Савинова.

Однако, как показывает практика, большинство «продающих» фамилий являются искусственно созданными или историческими псевдонимами, обладающими благозвучностью, которые ассоциируются с фактическими свойствами продукта – «Быстрое», «Бочкарев», «Солодов». Такие названия изначально наделяют бренды историей, репутацией и традициями [1, С. 35].

Перечислим факторы, которые в последнее время стали оказывать наибольшее влияние на «раскладку сил» среди наших и зарубежных фирм, пытающихся укрепить свои позиции на рынке России:

1. Фактор государственных и общественных мер по защите отечественного потребителя.

2. Фактор высокого уровня недоверия к рекламе.

3. Фактор насыщения рынка. В этих условиях эффективной реализации товаров помимо уровня цен в значительной степени способствует оптимальный выбор их ассортимента и привлекательных для населения потребительных свойств, а также активное информирование о них.

4. Фактор развития региональных рынков. После массированного наступления зарубежных товаров на центр страны началась их заметная экспансия на периферию, что требует от фирм, занимающихся их реализацией в нашей специфической, весьма сложной для развития предпринимательства обстановке, существенных усилий для установления надёжных коммерческих связей, создания инфраструктуры бизнеса.

5. Фактор неприятия российским населением «мягкой продажи», т.е. использования в рекламе эмоционального воздействия в отличие от «жёсткой продажи» – рациональной аргументации, которая не вызывает раздражения и отторжения.

6. Фактор низкой покупательной способности населения. В стране из-за интенсивной рекламы, осуществляемой транснациональными корпорациями, в основном известные товары, которые, как правило, большинству россиян не по карману.

7. Фактор роста недоверия к качеству дешёвых (не фирменных) зарубежных товаров, особенно пищевых продуктов, закупаемых недобросовестными коммерческими структурами за рубежом по «бросовым» ценам.

8. Фактор «рекламной недостаточности». Уровень интенсивности рекламного информирования на рынке России на один-два порядка ниже, чем в основных промышленно развитых странах.

Итак, систематизировав внутренние проблемы управления брендами, можно выделить наиболее типичные для наших реалий.

1. Недостаточная поддержка со стороны руководства.
2. «Бюджет есть – денег нет» (часто утвержденный и подписанный бюджет на продвижение остается только документом в папке).
3. Разные представления внутри компании о бренде, его идеях и целях. Проблемы взаимодействия с финансовыми, производственными, административными и другими службами.
4. Отсутствие команды. Отсутствие мотивировки для продвижения бренда всеми и/или некоторыми сотрудниками компаниями.
5. Противоречивость внутреннего и внешнего имиджа бренда. Восприятие компании и ее персонала потребителями слабо согласуется или, хуже того, противоречит воплощаемому компанией на рынке имиджу бренда.
6. Восприятие бренда как тактического инструмента. Соответственно, при возникновении у руководства новой идеи, финансовый поток перенаправляется.
7. Зависимость идеи бренда от личности бренд-менеджера. Иногда приводит к полной смене концепции при ротации персонала.
8. Чрезмерная «влюбленность» в бренд в ущерб рыночным реалиям. Источником проблем является отсутствие реальной рыночной информации или нежелание проводить необходимые изменения в стратегии управления брендом (а иногда и ликвидации) [2, С. 56].

Таким образом, у качественных российских товаров на отечественном рынке есть определённые перспективы при условии грамотной комплексной рекламной поддержки, максимально использующей достижения современного брендинга. Во-первых, интенсивная реклама на российском рынке в условиях относительной «рекламной недостаточности» при создании бренд-имиджей дает существенный эффект. Во-вторых, должные усилия и оперативность отечественных производителей позволяют «перехватить инициативу» у конкурентов. В третьих, российские специалисты куда лучше зарубежных знают особенности менталитета различных слоев населения в центре и регионах РФ и способны с помощью брендинга создать рекламную продукцию с большей по сравнению с конкурентами степенью воздействия.

Список литературы:

1. Длигач А. Обратная сторона Луны: или тонкости внутреннего позиционирования бренда / А. Длигач, Н. Писаренко // PR в России. – 2005. – № 3. – С. 55-59.
2. Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов / Е.А. Рудая. – М.: Аспект-пресс, 2006. – 256 с.

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ТОРГОВЛИ И ИХ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ

© Смотров Т.И.

Институт Менеджмента Маркетинга и Финансов, г. Воронеж

Актуальность развития розничной торговли посредством торговых центров. Понятие торгового центра. Характерные элементы торгового центра. Якорные арендаторы. Состав арендаторов.

Розничная торговля является важным видом маркетинговой деятельности. Она не только выступает посредником, сводящим вместе производителей и потребителей, но и сама создает потребительскую ценность и оказывает значительное влияние на экономику. В последние годы наблюдается постоянный рост объема розничной торговли в целом и отдельных ее видов, что говорит о многообразии и динамичности современной торговли. Существует множество форм розничной торговли и одной из наиболее современных и развивающихся является формат торгового комплекса. Именно торговые центры представляют наибольшую потребительскую ценность, объединяя магазины и предприятия услуг с самым разнообразным ассортиментом и уровнем обслуживания.

Особенность торгового центра как вида коммерческой недвижимости состоит в том, что его успех зависит от очень многих параметров. И если хотя бы по одному из них объект неудовлетворителен, комплекс не будет успешен и не в полной мере использовать потенциал своего участка и вложенных инвестиций. Так комплекс, имеющий грамотные архитектурное и планировочное решения, но неправильно расположенный, не сможет привлечь в достаточном количестве ни покупателей, ни арендаторов. Если девелопер правильно выбрал место и привлек превосходного архитектора, но неверно определил ассортимент и подобрал арендаторов, центр будет непопулярным среди жителей.

В последние 3-4 года проблема создания качественных торговых центров в регионах является острой, идет активное строительство коммерческой недвижимости. Местные инвесторы, наблюдая за успешным опытом зарубежных и столичных торговых центров, стараются вложить инвестиции в недвижимость и ведут строительство торговых комплексов.

Но далеко не все проекты после окончания строительства используются по назначению, а некоторые до сих пор не заполнены арендаторами. Это обусловлено тем, что часто собственник даже и не предполагает о наличии разработанных правил, отличающих торговый центр от других форм коммерческой недвижимости. Также это усугубляется и тем, что в

регионах недостаточно или вообще отсутствуют квалифицированные кадры и компании, специализирующиеся на маркетинговых исследованиях и обладающие знаниями в области мерчандайзинга. Так в столице различают такие понятия как инвестор (владелец денежных средств), собственник (владелец объекта недвижимости), девелопер (человек или компания, выбирающая местоположение, ведущая архитектурный проект, строительство и отделку), брокер (человек или компания, осуществляющие подбор арендаторов), управляющая компания (компания, обеспечивающая нормальное функционирование комплекса, его продвижение), то в регионах все эти роли, как правило, играет один человек – собственник помещения.

Актуальность данной проблемы обусловлена еще и тем, что на региональные рынки активно выходят крупные сетевые операторы. В связи с этим остро встал вопрос подбора торговых площадок. Требования арендаторов-сетевиков гораздо выше, чем у местных частных предпринимателей. Именитым арендаторам требуются площадки с тщательно продуманной концепцией, с удобным расположением, там, где проходят большие потоки людей.

Большинство авторов, изучающих проблему создания торговых комплексов, являются руководителями или топ-менеджерами компаний, оказывающих услуги по девелопменту и брокериджу торговых центров К. Канаян, Р. Канаян, К. Кульц, Э. Розенталь. Все они адаптируют теоретические знания известных исследователей маркетинга Ф. Котлера, Р. Траута, Ж. Ламбена к прикладному использованию.

По определению, принятому Международным советом торговых центров (ICSC), торговый центр – это группа розничных предприятий на специально спланированном участке, объединенных архитектурно, управляемых единой компанией, обеспеченных парковкой [4].

Госстандарт России определяет торговый центр как совокупность торговых предприятий и/или предприятий по оказанию услуг, реализующих универсальный ассортимент товаров и услуг, расположенных на определенной территории, спланированных, построенных и управляемых как единое целое и предоставляющих в границах своей территории стоянку для автомашин [1].

Российский совет торговых центров на данный момент разрабатывает термины и определения торговой недвижимости, которые бы отвечали современным требованиям рынка и устраивали бы всех его участников. В настоящее время обязательными критериями для торгового центра в России являются [4]:

- Единое управление имущественным комплексом (включающим здания, сооружения, окружающую территорию, коммуникации) специализированной компанией, которая также взаимодействует и с арендаторами торгового центра (управляющая компания).

- Достаточное количество парковочных мест для посетителей центра. Речь идет о минимуме 30-35 машиномест на 1000 кв.м. торговой площади.
- Наличие концепции объекта, разрабатываемой совместно с девелоперами, консультантами, архитекторами проекта. Т.е. владельцы и девелоперы торгового центра должны точно знать, какой объект торговой недвижимости должен быть в конкретном месте; на какую целевую аудиторию он рассчитан; какой площадью он должен обладать, чтобы быть востребованным в данном торговом районе [3].
- Площадь такого объекта торговой недвижимости, как торговый или торгово-развлекательный центр, должна составлять 4500-5000 кв.м.

Принимая во внимание, приведенные выше определения, можно сказать, что Торговый Центр – это группа, архитектурно объединенных торговых предприятий, спланированных (выстроенных) на едином специально спланированном, развитом и управляемом участке, находящемся в собственности, управляемых, как единое целое, при этом размеры и тип магазинов точно соответствуют обслуживаемой торговой зоне и обеспечены парковочными местами на прилегающем участке в точном соответствии типу торгового центра.

Исходя из определения, любое количество сгруппированных на едином пространстве магазинов, без заранее предусмотренного торгового плана не может быть определено как торговый центр, и это логично, так как торговому центру нужны заранее определенные (спланированные) характерные черты, чтобы иметь долгосрочный успех.

Следующие элементы характерны для торгового центра, и именно они выделяют его среди других торговых объектов:

- a. единое архитектурное решение здания или комплекса зданий, предоставляющие места для торговых операторов и управляемое как единый объект (торговый центр это не смешенное незапланированное собрание отдельно стоящих или прилегающих друг к другу коммерческих структур);
- b. единый участок, соответствующий типу центра, в котором есть рыночная потребность. Участок может иметь возможности расширения для строительства и парковки в случае необходимости;
- c. легкодоступное расположение внутри торговой зоны с удобным входом и выходом для транспортного и пешеходного потоков;
- d. достаточное количество парковочных мест на данном участке. Парковка должна быть расположена оптимально для пешеходов с точки зрения расстояния до входа в центр или в один из отдельных магазинов;
- e. торговый центр должен иметь возможности доставки товаров (скрытые от покупателей);

- f. улучшение участка, к примеру, создание ландшафта, освещения и вывесок, позволяющих создать требуемую привлекательную и безопасную среду для покупателей;
- g. сочетание арендаторов, обеспечивающее торговое взаимодействие между магазинами, и максимально возможный ассортимент и объем товаров, подходящий для данной торговой зоны;
- h. приемлемое и удобное окружение, создающее атмосферу, способствующую совершению покупок [2].

Якорь – крупное торговое предприятие (оператор) с известной торговой маркой, находящее на территории торгового центра на правах арендатора или имеющее в собственности торговые помещения (здания), привлекающее в торговый центр большое количество посетителей (покупателей). Применительно к Российской практике якорем может называться торговое предприятие, занимающее от 1 500 кв. м. торговой площади. Предприятия, занимающие меньшую площадь, но выполняющие те же функции могут именоваться мини-якорями.

В отдельных случаях функции якоря могут выполнять и другие предприятия или их комплексы (фуд-корты, кинотеатры и т.д.), а также не коммерческие объекты (например, памятники архитектуры, центральные площади и т.п.), притягивающие большое количество посетителей.

Важно понимать, что якоря, как правило, имеющие льготные условия аренды, не смотря на это, положительно влияют на экономику торговых центров. Генерируя потоки посетителей, они позволяют поглощать эти потоки более мелким предприятиям, значительно увеличивая их выручку от продажи товаров и услуг. Таким образом, снижение арендных ставок для якорей компенсируется их повышением для остальных предприятий. При правильном планировании торговые центры с крупными якорными арендаторами приносят больший арендный доход, чем центры без якорей [3].

Важная особенность торговых центров состоит в том, что они создают единый, всеобъемлющий имидж для каждого торгового оператора посредством централизованного управления и владения, а также то, что владелец и арендатор совместно занимаются развитием центра.

Основной состав арендаторов определяет тип торгового центра. Состав арендаторов и дополнительных услуг должны находиться в соответствии с невосполненным спросом, существующим в границах территории, с которой центр привлекает покупателей, либо иметь значительные конкурентные преимущества над теми предприятиями розничной торговли, которые уже существуют в рамках данной зоны обслуживания. Размеры самого здания и участка, на котором оно расположено, не определяют тип торгового центра. Центры зачастую классифицируют только по их размеру. На самом деле определить тип торгового центра только по размеру

невозможно, так как для характеристики подобного рода необходимо произвести прямую корреляцию размеров центра и торговой зоны, характеристики и состав арендаторов и категорий продаваемых товаров.

Иногда одни и те же торговые центры относятся игроками рынка торговой недвижимости к разным форматам, так как существует несколько стандартов. Создание единой классификации торговых центров - это значительный шаг к единому пониманию отечественного рынка торговой недвижимости. Это позволит определить текущее состояние и сформировать вектор его развития [5].

Основные элементы любого центра могут меняться в зависимости от его торговой зоны, конкуренции, плотности и уровня доходов населения. Минимально необходимое торговому центру какого-либо типа количество населения также не может быть точно определено, поскольку оно зависит от уровня доходов, чистого дохода, конкуренции и изменения методов торговли и размеров магазинов.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»: № 242-ст от 11.08.1999 г. // Государственный стандарт РФ.
2. Канаян К. Разработка концепции торгового центра. Развитие торговых комплексов в регионах / К. Канаян К., Р. Канаян // Молл. – 2005. – № 4. – С. 20-22.
3. Монаенкова А.Н. Торговые центры: концепция успеха / А.Н.Монаенкова // Молл. – 2004. – № 7. – С. 18-22.
4. http://www.rcsc.ru/terminology_definition/ – российский совет торговых центров.
5. <http://www.mallmag.ru/ru/archive/> – электронный журнал о торговых центрах.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ НА ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭТАПОВ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ФИРМЫ

© Широкая О.Н.

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

Статья посвящена проблеме расхождения взглядов на последовательность и функциональное наполнение этапов планирования рекламной кампании фирмы среди таких теоретиков маркетинга как Ф. Котлер, П. Дойль и Е.П. Голубков. Выделены основные преимущест-

ва и недостатки представленных ими подходов. Выбранная, в качестве наиболее логичной, последовательность этапов планирования рекламной кампании, усовершенствована с точки зрения её взаимосвязи с предварительной оценкой эффективности рекламной кампании.

Прежде чем приступать к сравнительному анализу точек зрения на последовательность этапов планирования рекламной кампании необходимо определиться с тем, а что именно мы будем понимать под данным процессом.

Во-первых, на наш взгляд планирование рекламной кампании является частью процесса *«разработки и проведения рекламной кампании фирмы»*, под которым необходимо понимать «достижение структурированности, внутренней упорядоченности и согласованности взаимодействия планирования рекламной кампании, её проведения и оценки эффективности рекламной кампании фирмы (предварительной, промежуточной и итоговой)» [3, С. 18; 1, С. 413-430; 2, С. 340-356].

Во-вторых, непосредственно под *планированием рекламной кампании фирмы* следует понимать «составление четкого плана рекламных мероприятий, объединенных одной целью (целями), охватывающего определенный период времени и распределенного во времени так, чтобы одно рекламное мероприятие дополняло другое» [7]. Отправной точкой для разработки плана рекламной кампании должна стать *подготовительная исследовательская работа*, которая состоит в разработке идеи рекламной кампании, в проведении маркетинговых исследований, SWOT- и/или PEST-анализов, в анализе и оценке эффективности проводимых ранее рекламных кампаний, в выборе вида рекламной кампании, исполнителей и так далее.

Как известно во взглядах на этапы планирования рекламной кампании фирмы существуют отличия, которые заключаются в определении их последовательности и функциональном наполнении. Различные подходы к данной проблеме отражены в табл. 1 [1, С. 413-430; 2, С. 340-356; 4, С. 480-491].

Как видно из табл. 1, Е.П. Голубков предлагает одну из самых детализированных последовательностей [1, С. 413-430].

Котлер Ф. считает, что необходимо объединить, во-первых, разработку идеи рекламного обращения и текста рекламного обращения в группу принятия решений о рекламном обращении, во-вторых, выбор средств и каналов распространения рекламы в группу принятия решений о средствах распространения рекламы [4, С. 480-491].

Этап определения идеи и формулировки текста рекламного обращения, по мнению П. Дойля [2, С. 345-346], может поменяться местами с этапом выбора средств и каналов распространения рекламы. Это связано с

тем, что, например, при выборе средств и каналов распространения рекламы мы можем быть ограничены определенным на третьем этапе объемом денежных средств. Соответственно, не каждое рекламное обращение может быть распространено с помощью любого из средств и каналов. Например, если нам доступны лишь графические средства распространения рекламы и пресса, как канал распространения, то целесообразнее разрабатывать идею и формулировать рекламное обращение именно в этом ключе («графическое» объявление). Или, наоборот, если мы не ограничены в ресурсах, то, придумав и сделав самое невероятное рекламное обращение, мы можем затем выбрать любое подходящее средство и канал распространения информации [4, С. 480-491].

Таблица 1

Точки зрения на последовательность этапов
планирования рекламной кампании

Этапы планирования рекламной кампании фирмы	Голубков Е.П.		Котлер Ф.		Дойль П.	
	1	Выбор целевой аудитории	1	Выбор целевой аудитории	1	Выбор целевой аудитории
	2	Определение целей	2	Определение целей	2	Определение целей
	3	Разработка бюджета	3	Разработка бюджета	3	Разработка бюджета (планирование общей суммы расходов и примерной сметы)
	4	Выбор средств распространения рекламы	4	Разработка идеи рекламного обращения и формулировка его текста	4	Выбор средств и каналов распространения рекламы. Определение широты охвата, частоты и периодичности появления, силы воздействия. Разработка графика размещения и оценка эффективности носителей.
	5	Разработка идеи рекламного обращения				
	6	Формулировка текста рекламного обращения	5	Выбор средств, каналов распространения и носителей рекламы. Определение широты охвата, частоты и периодичности появления, силы воздействия. Разработка графика размещения и оценка эффективности носителей.	5	Разработка идеи рекламного обращения и формулировка его текста, создание макета.
	7	Выбор каналов распространения и носителей рекламы. Определение широты охвата, частоты и периодичности появления, силы воздействия. Разработка графика размещения и оценка эффективности носителей. Составление сметы расходов.			6	Составление сметы по видам расходов на рекламную кампанию.

Также не исключена возможность того, что: либо разработка рекламного обращения, либо производство рекламы (ролик, листовка и т.д.), либо и то и другое может быть отдано на аутсорсинг сторонней организации. В таком случае есть смысл вставить этап поиска соответствующей организации после разработки идеи и/или формулировки текста. При этом перед данной организацией необходимо поставить четкую цель, а также обсудить бюджет, если он ограничен.

На наш взгляд, *наиболее оптимальным взглядом* на последовательность этапов разработки плана рекламной кампании *является взгляд П. Дойля*, поскольку *он учитывает рациональный подход к последовательности выбора средств, каналов распространения и носителей рекламы перед разработкой рекламного обращения*.

Так осознание ограниченности того или иного носителя рекламы и его особенностей позволяют разрабатывать рекламное обращение именно в данном ключе, что позволит в дальнейшем сократить время на переделку и/или доработку, а также избежать излишних финансовых затрат. Но необходимо всегда помнить о том, что рациональность, безусловно, экономит время и деньги, но она не всегда хороша, так как подобные ограничения могут свести на нет отличную идею рекламной кампании [2, С. 345-346].

Таблица 2

Процесс планирования рекламной кампании фирмы и предварительной оценки её эффективности

№ этапа	Наименование этапа разработки плана рекламной кампании	Параллельные работы по оценке эффективности рекламной кампании
1	Выбор целевой аудитории.	-
2	Определение целей.	-
3	Разработка бюджета (общей суммы расходов).	-
4	Выбор средств, каналов распространения и носителей рекламы. Определение широты охвата, частоты и периодичности появления рекламы, силы воздействия.	Реализация первого этапа оценки эффективности рекламной кампании фирмы (ключевая фраза: «реклама будет услышана и увиденна»). Оценивается эффективность средств, каналов распространения и носителей рекламы, а также самого рекламного сообщения (обращения).
5	Разработка идеи рекламного обращения и формулировка его текста, изготовление макета (макетов).	
6	Составление сметы по рекламным расходам.	возможность альтернативных вариантов затрат
7	Предварительная оценка (прогноз) эффективности рекламной кампании фирмы: - выбор показателей и методов для оценки, - прогноз достижения коммуникативных и экономических целей рекламной кампании.	

Выборную последовательность этапов планирования рекламной кампании фирмы, на наш взгляд, необходимо усовершенствовать с точки зрения последовательно-параллельного характера этапов разработки рекламной кампании фирмы и *предварительной оценки (прогноза) её эффективности*, которая заключается в (табл. 2) [5, С. 723-725; 6, С. 43]:

1) выборе показателей и методов для предварительной, промежуточной и итоговой оценок эффективности рекламной кампании;

2) осуществлении предварительной оценки эффективности рекламной кампании фирмы.

Таким образом, на наш взгляд, представленная в табл. 2 последовательность этапов планирования рекламной кампании не только учитывает рациональный подход к последовательности выбора средств, каналов распространения и носителей рекламы перед разработкой рекламного обращения, но и удачно соотносится с *оценкой эффективности рекламной кампании фирмы на этапе её планирования*. Что, безусловно, позволит вовремя внести необходимые изменения и дополнения в план рекламной кампании фирмы и минимизировать финансовые затраты при максимизации полезного результата.

Список литературы:

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. – М.: Финпресс, 1999. – 651 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб: Питер, 1999. – 560 с.
3. Иванова Т.Ю. Менеджмент: история и теория: Уч. пос.-УлГУ, Ульяновск, 2001. – 93 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 1995. – 702 с.
5. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент ориентированный на рынок (серия «Классика МВА») / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2006. – 800 с.
6. Матанцев А.Н., Сурыгина И.Ю. Эффективность рекламы при осуществлении активных продаж // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №5. – С. 40-51
7. Спиридонова И. Организация рекламной кампании // www.marketing.spb.ru/read/m5/1.htm

Секция 5

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАЗВИТИЮ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ

© Белая С.Ю.

Таганрогский Технологический Институт
Южного Федерального Университета, г. Таганрог

В статье анализируется текущее положение экономики РФ в аспекте развития инновационной деятельности. Также отмечается особая роль прямых иностранных инвестиций в качестве источника финансирования инновационной сферы экономики, обосновывается участие государства в процессе стимулирования развития инвестиционных компаний и даются рекомендации по организации инвестиционной деятельности.

В последние годы заметны определенные успехи, достигнутые российской экономикой на пути достижения макроэкономической стабилизации, увеличения темпов экономического роста, происходящих на фоне снижения темпов роста инфляции, стабилизации курса рубля, более активной работы рыночных механизмов. Вместе с тем позитивные тенденции в социально-экономическом развитии Российской Федерации последних лет еще не приобрели устойчивого характера и в заметной степени базируются, на благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре.

Российская экономическая наука сейчас концентрирует усилия на исследовании и творческом развитии новых экономических концепций, в частности, концепции устойчивого развития, переход к которой обеспечивается активизацией инновационной и инвестиционной деятельности.

Достижение высокого уровня научного обоснования, постановки и решения активного развития инновационно-инвестиционной деятельности приобретает первостепенную значимость для выхода экономики на стадию устойчивого развития с производством конкурентоспособных товаров и услуг, что невозможно без разработки методологических основ и действенных механизмов управления инновациями и инвестиционной деятельностью. Отсутствие жесткого механизма конкуренции является одним из основных препятствий к переливу капитала и активизации научно-технической инновационной деятельности.

Конкурентные преимущества предприятий на внутреннем и внешнем рынке реализуются эффективнее, если возрастающая часть накопления в форме инвестиций постоянно направляется на инновационную модернизацию и обновление реального производства. Достижение высоких кон-

курентных преимуществ и инновационного результата зависит также от сбалансированности и взаимосвязи целей и задач инвестирования конкретных инновационных проектов, средств и практических приемов их реализации, объемов капиталовложений, соответствия потенциалов и организационных действий субъектов единого инвестиционно-инновационного процесса.

Для ускорения оборота инновационной научно-технической продукции и услуг, с нашей точки зрения, целесообразно осуществлять следующие мероприятия:

1. Развивать инвестиционно-инновационный менеджмент в направлении коммерциализации и трансфера технологий.

2. В сочетании с «вертикальной» системой управления предприятием, на основе корпоративного управления, применять «горизонтальную» интеграцию.

Реализация на практике указанных целей способна обеспечить:

- повышение степени обоснованности принимаемых научно-технических и технологических решений;
- четкую координацию выполняемых исследовательских, конструкторских и трансфертных (внедренческих) работ;
- концентрацию ресурсов на решении первоочередных научно-исследовательских, производственных и социальных задачах.
- рационализацию оптимального выбора из альтернативных инвестиционно-инновационных проектов.

Существенной проблемой, тормозящей повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, является низкий темп внедрения новых технологий во все сферы экономики, что влияет на качество промышленной продукции, товаров, работ и услуг. Многообразие причин такого положения позволяет выделить главные из них, наиболее остро стоящие на сегодняшний день:

- отсутствие законодательной базы и действенных стимулов для притока инвестиций в инновационное развитие реального сектора экономики;
- не созданы условия для «здоровой» конкуренции;
- трудная адаптация к рыночным условиям многих руководителей предприятий и слабый менеджмент, которые приводят к росту банкротств и несостоятельности предприятий реального сектора экономики;
- снижение роли государства, его законодательных и исполнительных органов в создании условий для решения важной проблемы реструктуризации долгов и т.д.

Что касается принципов разработки стратегий технологического развития, то в последние годы в России наблюдаются положительные явле-

ния в области интенсификации работ. Американские инвесторы, занимавшиеся в последние 10 лет прямыми вложениями в российскую экономику, прошли путь от сдержанного интереса к эйфории, затем к разочарованию и снова к сдержанному интересу. На фоне нескольких всеми признанных достижений особенно хорошо видно, что Россия пока так и не научилась привлекать прямые инвестиции.

Начало было положено на государственном уровне, в ноябре 2001 г. стало известно об учреждении Российско-американского фонда новой экономики, который ориентируется на инвестиции в разработку информационных и наукоемких технологий в реальном секторе. Планировалось, что в течение трех лет фонд сможет вложить в российскую экономику около 100 млн. долл. При всей официальности его содержательная новизна была в отказе США от увязки политики и бизнеса и предоставлении самим бизнесменам права развивать отношения с Россией.

Звучавшие с тех пор авансы американских чиновников и предпринимателей в адрес России получили осязаемое отражение во Всемирном индексе инвестиционной уверенности (FDI Confidence Index), ежегодно составляемом консалтинговой фирмой A.T. Kearney. Этот индекс выводится на основе интервью с руководителями крупнейших компаний мира, которых исследователи просят оценить привлекательность вложений в ту или иную страну на ближайшую перспективу – 1-3 года [3].

Если судить по индексу, вышедшему в сентябре 2002 г., потенциал России резко повысился. Страна совершила скачок с прошлогоднего 32-го места на 17-е – выше Гонконга, Нидерландов и Таиланда. И это притом, что объем прямых инвестиций в Россию падает.

По данным Центробанка (платежный баланс), с 1999 г. страна получила \$3,3 млрд. прямых инвестиций, в 2001 г. – \$2,5 млрд., а за первое полугодие 2002 года – всего \$1,2 млрд. А по данным за 2006 год произошел инвестиционный бум и прямые инвестиции составили \$28,4 млрд., что свидетельствует о значительном увеличении объема прямых иностранных инвестиций в экономику РФ, превысившего аналогичный показатель 2005г. на 116,8 %. По данным Росстата, который оценивает инвестиции по другой методике, цифра за 2006 г. – \$13,7 млрд., что всего на 4,6 % больше чем в 2005 г.

По данным Росстата, структура иностранных инвестиций по-прежнему остается неблагоприятной для экономики страны. Обуславливается это тем, что при сопоставлении прироста общего объема иностранных инвестиций с приростом статьи «прочие инвестиции» (табл. 1), и, учитывая тот факт, что за период 2002-2006 гг. доля этой статьи в среднем составила 75 % от общего объема инвестиций, следует сделать вывод, что рост иностранных инвестиций в РФ практически полностью обусловлен растущим потоком иностранного заемного капитала. Таким образом, инве-

стиционный бум, фиксируемый членами правительства РФ, на самом деле является бумом зарубежного кредитования [1].

Низкая доля прямых инвестиций в финансировании инновационного сектора РФ объясняется, прежде всего, их малыми объемами, являющимися недостаточными по отношению к потребностям экономики РФ и ее потенциалу. Наиболее надежными спонсорами нововведений являются сейчас только государственные фонды. Однако располагают они очень небольшими средствами.

Таблица 1

Прирост иностранных инвестиций в экономику РФ, 2002-2006 гг., %

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Инвестиции	+38,7	+50,1	+36,4	+32,4	+2,7
в том числе					
Прямые инвестиции	+0,6	+69,4	+38,9	+38,8	+4,6
Портфельные инвестиции	+4,7	-15,0	-17,0	+36,0	+7,0
Прочие инвестиции	+55,8	+47,1	+36,6	+30,5	-4,7

В настоящее время именно этой задачей и занялось наше правительство. На заседании правительственной комиссии в октябре 2007 года по вопросам промышленности, технологий и транспорту первый вице-премьер РФ Сергей Иванов, и он же куратор инновационной политики, высказался за внесение корректив в организацию инвестиционной деятельности по развитию наукоемких производств.

Реализация данного вопроса имеет свои сдвиги. Так как инвестирование новаций легло на плечи государственных фондов, началось активное создание новых и развитие старых инвестиционно-инновационных и венчурных фондов страны. Речь идет, прежде всего, о деятельности Российской венчурной компании, Российского фонда технологического развития, Фонда поддержки информационно-коммуникационных технологий, Фонда развития нанотехнологий и Фонда содействия малым формам предпринимательства в научно-технологической сфере. Они очень разнятся по возрасту. Одни фонды только приступают к работе, другие находятся в процессе формирования. Это бы помогло создать систему финансовых механизмов, которые обеспечивали бы ресурсную подпитку наиболее квалифицированных исследовательских коллективов и уже добившихся успехов фирм.

Так же в последние годы государство осуществляет ряд шагов на пути создания национальной инновационной системы, в числе которых утвержденные Президентом РФ 30 марта 2002 г. «Основы политики Российской Федерации в области науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». Совет Безопасности РФ разрабатывает проект основных положений инновационной политики РФ до 2010 года [2].

По оценкам, даже при таком росте ряд критически важных рубежей не будет преодолен и к 2010 г. Однако достигнутый прогресс заложит базу долгосрочного этапа промышленной политики, реализация которого поможет России стать более конкурентоспособной на мировом рынке наукоемкой. К мерам стимулирования инновационной деятельности следует отнести:

- списание части затрат на НИОКР из налогооблагаемой базы;
- установление налоговых льгот при увеличении таких расходов;
- освобождение предприятий от уплаты НДС при приобретении продуктов – объектов интеллектуальной собственности (равно и организаций–разработчиков, продающих такие продукты и другие инновации);
- ускоренная амортизация нового научного оборудования и т.д.

Итак, для организации инновационной деятельности страны, необходимы следующие меры:

- определение приоритетов наукоемких производств и технологий, учитывая, что восстановление всего их спектра является экономически неподъемным и нерациональным даже в развитых странах. Разработку и реализацию процедур определения указанных государственных приоритетов целесообразно производить единому экспертно-прогнозному органу;
- реструктуризация научно-технологического комплекса в соответствии с установленными приоритетами в мощные самостоятельные консорциумы. Здесь может быть применен и госзаказ;
- повышение инновационной активности через развитие малого предпринимательства в научно-технической сфере и формирование новой инфраструктуры инновационного процесса, частью которой должны стать инновационные и консалтинговые фирмы, инновационно-технологические центры и технопарки;
- разработка и использование экономического механизма, стимулирующего внедрение инноваций в производство (в том числе: дифференциация снижения налогов на прибыль от производства и реализации продукции, совершенствование механизма ценообразования наукоемкой продукции, предоставление предприятиям государственных беспроцентных кредитов на приобретение и освоение сертифицированных инновационных нововведений, предоставление предприятиям безвозмездных лицензий на промышленное освоение интеллектуальной собственности, созданной за счет бюджетных средств и принадлежащей государству).

Для реализации перечисленных мер необходимо упорядочение и совершенствование нормативно-правовой базы. В обновленном варианте нормативных документов должна найти отражение нормализация взаимо-

отношений владельцев, пользователей, авторов интеллектуальной собственности и других инноваций.

Список литературы:

1. Вахромов И.В. К вопросу о методах стимулирования инноваций в РФ // Инновации, 2007. – №5(103). – С. 37-40.
2. <http://www.iip.ru/analytics/pub.php?n=93>
3. http://opec.demonetrix.ru/library/article.asp?tmpl=def_article_print&id_no=1136&c_no=19&c1_no=

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМИ ЦИКЛАМИ ИННОВАЦИЙ НА АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© Гаршина О.П., Пестриков С.В.

Филиал Самарского государственного технического университета,
г. Сызрань

В статье рассмотрены актуальные вопросы управления модельным рядом автомобилестроительного предприятия. Проанализирована динамика обновления модельного ряда ОАО «АвтоВАЗ». Выявлены основные направления построения эффективной концепции управления жизненными циклами инноваций.

Характерными особенностями современного бизнеса являются быстро изменяющиеся рыночные условия, ужесточение борьбы за потребителя и как следствие этого ускорение темпов обновления продукции и услуг. Особенно отчетливо данные тенденции проявляются в автомобилестроительной отрасли, находящейся в настоящее время на стадии зрелости, а потому с сильно обостренной конкуренцией среди автопроизводителей. Сложившаяся ситуация требует построения эффективной концепции управления жизненными циклами инноваций, которая в настоящее время отсутствует на российских предприятиях.

Положение осложняется тем, что мировые лидеры в условиях жесткого соперничества испытывают серьёзные трудности с реализацией готовой продукции, а потому проявляют активный интерес к растущему и перспективному рынку России. Для многих мировых брендов (Chevrolet, Mitsubishi, Hyundai, Nissan, Lexus, Kia) российский рынок уже стал главным в европейской классификации, где доля их реализации превышает 25% от общих европейских продаж. В перспективе еще ряд брендов

(Mazda, Toyota, Ford, Suzuki, Honda) рассматривают данный рынок как приоритетное направление развития [3]. Отчасти такой успех конкурентов можно объяснить проведением эффективной политики в области управления инновационными разработками. Так в развитых странах новые модели автомобилей появляются каждые 1,5-2 года, каждые шесть – девять месяцев проводится рестайлинг. На рынке автомобили продаются не более 2-3 лет, а затем обновляются. В российской действительности дело обстоит иначе.

Для того чтобы понять, каким образом осуществляется управление инновациями на российских предприятиях, был проведен анализ динамики обновления модельного ряда ОАО «АвтоВАЗ» – главного представителя России в секторе легковых автомобилей. Исследование позволило сделать вывод: на предприятии нет как таковой концепции управления жизненными циклами инноваций, что подтверждается следующими данными. Во-первых, это длительность разработки и подготовки к производству нововведения. Как показали исследования, интервал от поиска идеи до появления инновации на рынке по проектам с кодовыми названиями ВАЗ-21УУ и ВАЗ-21ZZ должен составить десять лет, а по более ранним разработкам данный временной промежуток значительно больше.

Следует отметить также, что только LADA KALINA и LADA Priora в настоящее время являются единственными автомобилями, полностью разработанными и выпущенными в новом столетии. Разработка же остальных автомобилей марки LADA, существующих сегодня на рынке, приходится на 80-90 гг. прошлого столетия. Однако в прошлом столетии существовали другие стандарты качества, экологические стандарты, требования безопасности и приоритеты потребителей. Отсюда можно сделать вывод, что большинство моделей ещё до их появления в продаже уже являлись морально устаревшими.

Во-вторых, отсутствие альтернативных вариантов проектов. Разработка инновации происходит в условиях риска и неопределенности. Из теории известно, что предприятие должно разрабатывать ряд предложений, а затем из нескольких вариантов выбрать лучший. Однако даже в процессе реализации проекта всегда должны быть альтернативы, тогда в случае неудачи можно будет заменить один проект другим. В действительности же происходит то, что все усилия АвтоВАЗа сосредотачиваются только на двух проектах, в то время как большинство его продукции находится на стадиях зрелости и спада, а дальнейшая их привлекательность для рынка неуклонно снижается.

В-третьих, выпуск одной и той же продукции в течение длительного времени. Отдельные модели предприятия выпускались от 10 до 30 лет, в то время как по мировым стандартам этот период должен составлять не более 3 лет, так как в промышленности именно в течение данного време-

ни продукт считается инновацией. Для «АвтоВАЗа» такой короткий цикл не возможен по объективной причине. Так проект ОАО «АвтоВАЗ» под названием LADA «Samara» имел период окупаемости 5,16 года; LADA-2110 – 5,03 года и только Лада «Kalina» снизился до 4,23 года. Таким образом, за три года реализация отдельных проектов не сможет полностью окупить себя.

В связи с вышеизложенным, можно сказать, что для построения эффективной концепции управления жизненными циклами инноваций необходимо:

1. изменение портфеля проектов за счет создания новых проектов, репозиционирования отдельных моделей;
2. сокращение стадий жизненного цикла инновации (стадий от разработки продукта до его вывода на рынок);
3. четкое выстраивание проектов по значимости, приоритетности и последовательности во времени.

Рассмотрим возможные варианты изменения портфеля проектов предприятия. Первое направление – это создание совместных проектов с крупными иностранными компаниями. Достоинством такого подхода является контроль российским капиталом автомобильной отрасли в стране, трансферт западных технологий. С другой стороны, создание совместных производств имеет много отрицательного, так как ограничивает развитие отечественного предприятия; производятся в основном устаревшие модели; большой риск российского предприятия, потеряв собственные инженеринговые подразделения, лишится шанса на модернизацию модельного ряда в будущем. К примеру, завод «ТагАЗ» сейчас выпускает корейские модели Hyundai. Однако объем производства и модельный ряд строго контролируются корейскими вендорами. Кроме того, по условиям лицензионного соглашения «ТагАЗ» не имеет права поставлять свою продукцию на экспорт даже в соседние государства СНГ, что сильно ограничивает развитие предприятия [5].

Второе направление заключается в репозиционирование собственной продукции в развивающихся странах. Это направление предполагает не только экспорт автомобилей за границу, но и создание здесь по примеру мировых автолидеров совместных сборочных конвейеров. В то же время в случае осуществления такого варианта появляется много проблем социального, экономического и политического характера, например, такие как отток первоначальных инвестиций и технологий за границу. Таким образом, отечественным производителям оптимизировать производственные затраты столь радикальным способом вряд ли позволят.

Третье направление: использовать собственные идеи и разработки. Данный вариант является наиболее выгодным, но и наиболее затратным. Его реализация предполагает значительные инвестиции, которые россий-

ские инвесторы выделить не в состоянии, а для иностранных инвесторов это направление не привлекательно. Таким образом, обновление модельного ряда собственными силами предприятия возможно лишь за счет государственной поддержки.

Однако обновление модельного ряда главная, но недостаточная составляющая эффективной концепции. Помимо этого необходимо сокращать время от создания инновации до её вывода на рынок путем: оптимизации имеющихся ресурсов; автоматизации бизнес-процессов; повышения управляемости проектами; возможности быстрой корректировки и ускорения и т. п. мероприятиями. Следует отметить, что здесь уже разработано достаточно много методик. Остановимся только на таком немаловажном аспекте как реструктуризация производства.

ОАО «АвтоВАЗ» является одним из предприятий, созданных в эпоху «гигантизма». Тогда стремились строить только заводы полного цикла, на которые «... завозилась едва ли не железная руда, а на выходе получали готовые автомобили» [5]. Времена давно изменились, но принципы и масштабы работы остались те же. Кроме того, в Уставе предприятия можно отметить и такие виды деятельности, которые явно не соответствуют его профилю как предприятия автомобилестроения, например, организация и ведение гостиничного хозяйства; ипотека, приобретение и продажа в собственность жилых и нежилых зданий, помещений, сооружений и земельных участков; оказание услуг складского хозяйства; оказание сервисных услуг, в том числе по визовому оформлению российским и зарубежным фирмам и гражданам и др. Большое количество видов деятельности ведет к усложнению организационной структуры, функций управления, рассредоточению усилий по достижению главной цели. В сложившихся условиях предприятию необходимо придерживаться более узкой специализации, т.е. сосредоточить усилия на трех главных функциях: разработка новых автомобилей, их сборка и продажа.

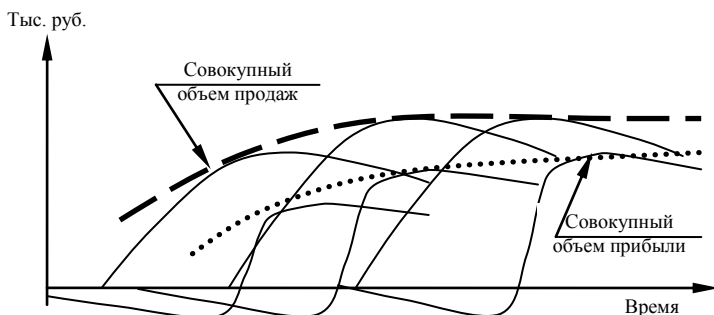


Рис. 1. Сочетание жизненных циклов инноваций на предприятии

Многие руководители уверены, что создание инновации и сокращение времени на её создание главный залог успеха. Но даже в этом случае успех не будет гарантирован, если не выстроить проекты по их значимости, приоритетности и последовательности во времени.

В идеале это можно представить с помощью следующего графика (рис. 1). Жизненный цикл инноваций здесь представлен с помощью двух кривых: объема продаж и объема прибыли. Из графика следует, что инновационные проекты должны разрабатываться и внедряться таким образом, чтобы затраты по новым проектам покрывались за счет прибыли от реализации предыдущей продукции. При этом график совокупного объема прибыли будет иметь вид плавной возрастающей кривой. В противном случае, любые резкие понижения графика отразят периоды снижения прибыли, а, следовательно, неэффективное управление. Представленная модель является идеальной, на практике дело осложняется тем, что организация может одновременно осуществлять несколько проектов, находящихся на разных стадиях жизненного цикла, а непосредственно сами стадии отдельных проектов могут иметь различную продолжительность по времени.

Таким образом, формирование эффективной концепции управления жизненными циклами инноваций является объективной необходимостью для российских автомобилестроительных предприятий. Поскольку все предыдущие меры по выводу отрасли из кризиса не дали должного результата, очевидно, что только эффективное управление инновациями, а не повышение таможенных пошлин, позволит организациям вернуть конкурентные позиции.

Список литературы:

1. Лайкер Дж., Майер. Д. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 588 с.
2. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 384 с.
3. www.autostat.ru.
4. www.lada-auto.ru.
5. www.mashportal.ru.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИХ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

© Краснов А.И.

Всероссийская Академия Внешней Торговли, г. Москва

В условиях рыночной экономики промышленные предприятия придадут большое значение процессу разработки и внедрения маркетинга в инновационной сфере. Ускоряющийся научно-технический прогресс вынуждает своевременно обновлять номенклатуру выпускаемой продукции, что связано с быстро меняющимся спросом, а также с возрастанием требований к ее качеству. Перед предприятиями встают вопросы борьбы с конкурентами, снижения издержек производства и максимизации прибыли. В связи с этим важную роль в деятельности промышленных предприятий играет маркетинг.

Инновация как идея создания чего-то нового имеет право на существование лишь в какой-то момент времени. Инновация как идея, доведенная до объекта, удовлетворяющего потребности потребителей, является процессом [1]. Управление инновационными процессами (ИП) промышленного предприятия (ПП) может осуществляться различными путями. Выбор эффективного пути в каждом конкретном случае зависит от следующих условий и факторов: характер технологии, рынок продукции, потенциал промышленного предприятия (ПП), экономический климат, степень компетентности руководства. В любом случае имеет место последовательность многогранных и многоэтапных процессов, осуществляемых различными группами, динамичное взаимодействие многих людей, подразделений и организаций [2].

Дифференциация рынков, достижений технологического прогресса в производстве продукции и услуг, появление новых конкурентов вынуждают предприятия разрабатывать инновационную стратегию соответственно постоянно меняющейся внешней среде; создавать независимые команды, работа которых ведет к прекращению производства продукции прежде, чем это сделают конкуренты; рассматривать каждый потенциальный, новый или существующий товар как эксперимент, который необходимо постоянно модифицировать; осуществлять децентрализацию управления. Вместе с тем наряду с ориентацией на рынок необходимо учитывать побочные эффекты [3].

Маркетинговое обеспечение инновационной деятельности ПП является важным условием успеха проводимых мероприятий. Сформулировать конкретные цели, отражающие ИП, нелегко, но сделать это необходимо. Такие цели должны быть едиными для всех подразделений ПП, связанных с инновационной деятельностью, которая является сложной динамичной системой действия и взаимодействия различных методов, факторов и органов управления. Последние занимаются научными исследованиями, созданием новых видов продукции, совершенствованием оборудования и предметов труда, процессов и форм организации производства на основе достижений науки, техники и передового опыта; планированием, финансированием и координацией научно-технического прогресса; совершенствованием экономических рычагов и стимулов; разработкой системы мер по регулированию комплекса мероприятий, направленных на ускорение интенсивного развития научно-технического прогресса и повышение его эффективности.

В условиях рыночной экономики ПП придает большое значение процессу разработки и внедрения маркетинга в инновационной сфере. Ускоряющийся научно-технический прогресс вынуждает своевременно обновлять номенклатуру выпускаемой продукции, что связано с быстро меняющимся спросом, а также с возрастанием требований к ее качеству. Перед предприятием встают вопросы о борьбе с конкурентами, снижении издержек производства и максимизации прибыли. В связи с этим важную роль в деятельности ПП играет маркетинг [2, 4].

В современной рыночной среде маркетинговые подразделения ПП должны обладать высоким уровнем профессиональной и социальной компетентности, а также оперативно демонстрировать искусство принятия решений в условиях конкретных ограничений. Для обеспечения выживания и стабильного развития ПП в условиях рыночной экономики они должны принципиально изменить систему управления с тем, чтобы их деятельность была направлена на удовлетворение спроса на тот или иной вид продукции. Целью маркетинговой деятельности в данном случае является обеспечение устойчивого развития ПП посредством получения запланированной нормы прибыли, обладающей конкурентными преимуществами, с использованием коммерческих и некоммерческих программ обеспечения оптимальной (рациональной) кампании продвижения на рынок и эффективного и полного ее сбыта.

Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить реализацию следующих задач: получение максимально возможной прибыли для предприятия; предоставление выбора сопутствующих продукции услуг; обеспечение высокого качества продукции, достижение ее конкурентного уровня, включая установление доступных для потребителя цен и ее сервисное обслуживание. Выполнение данных задач обеспечивается непре-

рывным изучением конъюнктуры рынка и динамики спроса на продукцию, постоянным анализом изменения цен, изучением и прогнозированием покупательной способности потребителей, широким использованием эффективных способов и методов привлечения потребителей, включая специальные рекламные кампании, созданием специальных структур на ПП и эффективным управлением персоналом, занятым в системе маркетинга.

Необходимо отметить также еще две задачи, стоящие перед предприятием: во-первых, должен быть исследован потенциал новых технологий в интересующем ПП поле рыночной деятельности и, во-вторых, необходимо изучить проблемы и структуру проблем потенциальных потребителей в каждой области рынка в отношении того, позволит ли применение новых технологий принести преимущество в затратах. Кроме того, ставится вопрос, можно ли для еще вообще никак не выраженных потребностей, в основе которых, однако, лежат известные покупательные способности, найти с помощью технологий настолько привлекательные товарные решения, что на них может возникнуть достаточно большой спрос.

Маркетинговая поддержка ИП должна осуществляться через подразделения ПП, которые занимаются постоянным сбором информации о рынке, ее обработкой, формированием маркетинговых стратегий, принятием решений и контролем за их исполнением и представляет собой реализацию функций: формулировка целей организации маркетинговой поддержки, анализ текущего состояния, разработка планов маркетинговых мероприятий, их оценка и контроллинг [4].

Функция «Формулировка целей организации маркетинговой поддержки» заключается в анализе природы и объема проблемы, выявлении ее важности и времени на принятие решения в области маркетинга, что накладывает ограничения на конечные цели маркетинговой поддержкой ИП ПП, используемые методы и средства.

Функция «Анализ текущего состояния» посвящена изучению современного состояния вопроса, т.е. той позиции, исходя из которой разрабатываются и оцениваются решения в области маркетинга. Последующее сопоставление начального и желаемого конечного состояний позволит предложить план маркетинговых мероприятий и средства для осуществления подобного перехода. На состав информации, ее качество, а также методы ее сбора оказывают прямое влияние уже заданные цели, время и средства, выделенные на процесс управления маркетинговой поддержкой ИП ПП, и необходимая глубина исследования и степень новизны проблемы. Основными результатами подобного исследования являются: информация о ресурсах; критические ограничения; допущения о различных событиях, не поддающихся контролю со стороны организации; объективные ограничения окружающей среды; момент, с которого целесообразно на-

чать выполнение плана маркетинговых мероприятий; информация о сильных и слабых сторонах организации, возможностях и угрозах со стороны внешней среды; характеристики собранной информации.

Функция «Разработка планов маркетинговых мероприятий» – выявлению возможностей, используя которые можно достичь поставленных целей. Если первые две функции носят теоретический характер, то данная функция достаточно конкретна, она должна содержать факторы, воздействующие на конечные состояния; внутренние и внешние силы, с помощью которых можно воздействовать на выявленные факторы; прогнозные состояния, пригодные для принятия решений; варианты решения проблемы и последовательность шагов по их осуществлению.

Функция «Оценка планов маркетинговых мероприятий» может быть разделена на три этапа: определение целей оценки и необходимой точности оценки, на которые существенное влияние оказывают цели проведения процесса управления маркетинговой поддержкой ИП ПП и состав доступной информации; выбор наиболее приемлемого метода и (или) инструмента оценки и оценка планов маркетинговых мероприятий в соответствии со всеми ранее определенными требованиями, допущениями, ограничениями.

Функция «Контроллинг» – выявлению фактов отклонений реализации маркетинговых решений от плана и внесение корректировок путем анализа причин возникновения отклонений, их возможных последствий для плана маркетинговых мероприятий в целом и выработка решений, направленных на исправление негативных последствий или быстрого использования возникших возможностей.

Таким образом, управление ИП ПП на основе их маркетинговой поддержки представляет собой реализацию функций формулировки целей организации маркетинговой поддержки, анализа текущего состояния, разработки планов маркетинговых мероприятий, их оценки и контроллинга.

Список литературы:

1. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы. Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др.; Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. 600 с.
2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2007. 296 с.
3. Гальперин С.Б., Кеневич Е.С. Организация управления инновационным развитием в корпоративной структуре. М.: Институт микроэкономики, 2007. 168 с.

4. Ляхович Д.Г. Процесс управления маркетинговой поддержкой наукоемких производств промышленных предприятий // Маркетинг и общество: Сб. матер. II междунар. науч.-практ. конф. Казань: КГФЭИ, 2007. С. 116–118.

РАССМОТРЕНИЕ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

© Устинова М.В.

Томский государственный архитектурно-строительный
университет, г. Томск

В статье предпринимается попытка проанализировать существующие факторы влияния на инновационные региональные процессы, посредством анализа складывающихся субъектно-объектных отношений.

В процессе осуществления инновационной деятельности в регионе между субъектами возникают тесные взаимосвязи, которые подразделяются на факторы внешнего и внутреннего воздействия. К факторам внешнего влияния на инновационные процессы в регионе относятся:

- *Административный фактор*, который заключается в сфере влияния региональных органов власти на участников инновационного процесса, причём степень влияния может быть как *регулирующего свойства*, так и *стимулирующего*. Если к первому относится вся нормативно-правовая деятельность, регулирующая взаимоотношения между участниками инновационного процесса и администрацией региона, то характер стимулов носит, прежде всего, применение различного вспомогательного инструментария, в том числе создание социальной инфраструктуры для участников инновационного сектора экономики.
- *Финансово-кредитный фактор* включает все механизмы финансового воздействия и стимулирования инновационных процессов в регионе. В нём участвуют как частные финансовые структуры, взаимодействующие с инновационным бизнесом на особых условиях (банки, венчурные фонды, бизнес ангелы), так и бюджеты местного, регионального и федерального уровней.
- Система *страхования рисков* инвесторов заключается в участии страховых компаний, что выступает дополнительным гарантом для инвесторов в сфере рискованных инвестиций. Инновационный сек-

тор считается самым рискованным в части инвестиций, где число удачных проектов для инвестора в среднем один к десяти, отсюда большой риск и высокие ставки.

- *Спрос* на инновационный продукт, кроме того, что является регулирующим фактором, ещё и предвосхищает не только разработку самого проекта, но и в случае успеха его промышленное применение. Регулирующее воздействие спроса кроется уже на стадии формирования заявки о необходимости нововведений, которые используются во всех сферах жизнедеятельности человека.

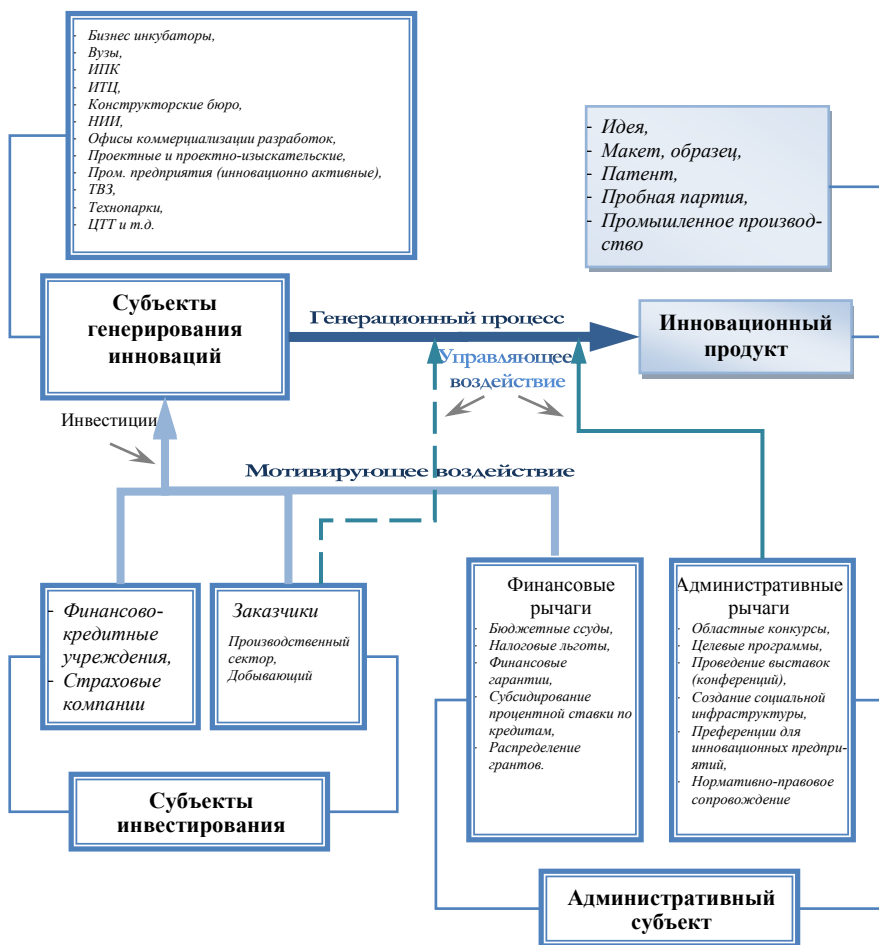


Рис. 1. Субъекты объектные отношения инновационного процесса

Кроме разделения происходящих процессов между субъектами инновационной деятельности и объектом инновациями на внешние и внутренние – выделяются более сложные, механизм которых представлен на рис. 1.

Где под субъектами генерирования инноваций подразумеваются различные структуры, целью которых является создание инновационного продукта, такие как:

Бизнес инкубаторы – это структура, специализирующаяся на создании благоприятных условий для возникновения и эффективной деятельности малых инновационных (венчурных) фирм, реализующих оригинальные научно-технические идеи [1]. Генеральная цель бизнес инкубаторов – помочь тем, кто открывает собственное дело, особенно в начальной стадии. Основная причина провалов в бизнесе – недостаток опыта в управлении. Чтобы восполнить пробелы, инкубаторы устанавливают связи с опытными наставниками в области бизнеса. Обычно существует прейскурант услуг специалистов по праву и бухгалтерскому учёту, которые консультируют по сниженным расценкам.

ВУЗ – одна из самых интересных и многопрофильных структур участвующих в инновационном процессе. Кроме того, что в вузах сосредотачивается наибольшее число исследователей, в них проводится работа по подготовке студентов, аспирантов, исследователей. Учитывая объединение таких направлений как фундаментальные исследования и прикладные разработки в «одних стенах», Вузы получают большое преимущество перед небольшими исследовательскими организациями. Основная роль университетов в инновационной сфере сводится к решению следующих задач:

1. генерация знаний, выступающих объектами коммерциализации.
2. формирование инновационной инфраструктуры, офисы коммерциализации, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технологические парки, другие организационные формы взаимодействия науки и бизнеса;
3. организация и поддержка малых наукоемких предприятий, активно взаимодействующих с вузом;
4. подготовка кадров для инновационной деятельности;
5. формирование инновационной культуры в бизнес-среде.

ИПК – инновационно-промышленные комплексы, относятся к территориально отраслевым объединениям, создаваемым в рамках организации научно-технологической и производственной поддержки объектов инновационной инфраструктуры.

ИТЦ – инновационно-технологические центры, назначение тоже, что и бизнес инкубаторы. Согласно закону Томской области от 02.06.1999 №13-ОЗ (ред. 30.12.2005 №252-ОЗ) «Об инновационной деятельности в Том-

ской области» инновационно-технологическими центрами являются юридические лица, создаваемые в форме некоммерческих организаций для оказания субъектам инновационной деятельности содействия в выборе и реализации инновационных проектов, развитии их инновационной деятельности, защите и представлении их интересов в органах власти... [2]

Конструкторские бюро – так же как и *проектные и проектно-изыскательские* ведут свою историю с советских времён. В СССР как студенческие научные общества – добровольные студенческие объединения, организуемые в вузах в целях привлечения студентов к научно-исследовательской работе, распространения и обобщения опыта этой работы, повышения качества подготовки и воспитания будущих специалистов. На сегодняшний день конструкторские и проектно-изыскательские бюро уже не столько студенческие организации, сколько самостоятельные

Научно исследовательский институт (НИИ) – эта форма инновационного предприятия так же имеет длительную историю берущую начало с социалистических времён. Основные задачи институтов (в СССР научных учреждений): развитие теоретических исследований по ведущим направлениям науки, выявление принципиально новых путей технического прогресса, совершенствование методов научных исследований в целях повышения теоретического уровня и эффективности исследовательских работ; изучение и обобщение достижений мировой науки, и содействие наиболее полному использованию достижений науки и передового опыта в производстве; подготовка научных кадров через аспирантуру, докторантуру, а также без отрыва работников от их основной работы. На сегодняшний день НИИ продолжают свою деятельность, как правило, на территориях Вузов или в непосредственном сотрудничестве с ними.

Офис коммерциализации разработок – структурное подразделение организации занимающейся инновационной деятельностью, осуществляющее сбор и анализ информации, проведение маркетинговых исследований, экспертную оценку, определение источников финансирования и принятие решения о рекомендации по коммерциализации наиболее перспективных инновационных разработок данной организации.

Центры трансфера технологий – организации, содействующие субъектам инновационной деятельности, в продвижении инновационного продукта на рынки сбыта и обеспечивающие доступ к информационным ресурсам (каталоги, базы данных).

Технопарк – объединение предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, имеющее целью создание общей системы экономико-правового и технического обслуживания, а также общей системы инвестирования и ведения инновационной деятельности

Промышленные предприятия – предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, либо применяя инновационные разработки и

технологии в производстве, либо участвующие в процессе создания инновационного продукта, либо занимающиеся его промышленным производством.

Особые экономические зоны технико-внедренческого типа (ТВЗ) – согласно официальной трактовки, это часть территории на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. ТВЗ это разновидность особой экономической зоны, создаваемая с целью развития инновационной деятельности.

Так как субъекты генерирования, не смотря на различный статус и формы деятельности, оказывают непосредственное влияние на создание инновационного продукта, представленного на схеме как процесс генерации, большинство инструментов управления направлено на стимулирование именно этих структур. И чем больше развит и применяется имеющийся инструментарий в части стимулирования на создание, производство и применение инноваций субъектами данной категории, тем выше в конечном итоге инвестиционный и инновационный климат региона.

Однако если мотивирующее воздействие не влияет на сам процесс создания инноваций, то субъекты обладающие возможностями и набором инструментов для управляющего воздействия на генерацию инноваций могут существенно влиять и на выбор приоритетных направлений в региональной инновационной среде. К сожалению, этот фактор учитывается скорее не как возможность для решения большинства существующих проблем в промышленности, а в качестве развития «ультрамодных» и не всегда оправданных с точки зрения имеющегося научного задела направлений.

Список литературы:

1. Инновационный менеджмент. Справочное пособие. – М.: ЦИСН, 1998.
2. Закон Томской области от 02.06.1999 №13-ОЗ (ред. 30.12.2005 №252-ОЗ) «Об инновационной деятельности в Томской области».

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

© Хадасевич Н.Р.

Сургутский государственный университет, г. Сургут

В любой функциональной области управления персоналом организации существуют задачи поиска новых подходов, в том числе и в

управлении инновационным потенциалом персонала организации. Для эффективного управления им необходимо понять то, как инновационный потенциал персонала формируется.

Современные экономические отношения предъявляют специфические требования к человеческой личности. Одним из таких требований, является способность заниматься инновационной деятельностью.

Инновационная деятельность является важнейшим фактором современной экономики. Ее главная функция – изменение, развитие способов, механизмов, функционирования, оно направленно как на преобразование внешнего мира, так и на самого человека. Инновационная деятельность требует от персонала обеспечивать не только адаптацию к быстро меняющейся социальной, экономической, профессиональной реальности, но и возможность воздействия на нее. Именно в инновационной деятельности человек реализует имманентно присущую ему творческую. Тогда готовность к инновационной деятельности можно рассматривать как некую сформированность личного ресурса человека, обеспечивающую свободу его интеллектуальной самореализации в условиях изменяющейся социальной и экономической реальности.

В условиях конкурентной борьбы, быстрого поступательного развития продуктов, технологий навыков, предъявляются специфические требования к работнику, которые формируют «нового» работника. Он должен обладать такими качествами, как: умение рисковать; преодолевать сопротивление незаинтересованных в обновлении групп работников; владеть научными методами решения производственных и экономических задач; умением убеждать других; предвидеть и сочетать рациональность и иррациональность.

На наш взгляд самым значимым ресурсом, без которого невозможно формирование и функционирование инновационного потенциала организации является ее персонал, который и является носителем инновационного потенциала.

Инновационный потенциал организации представляет собой обобщенную количественно-качественную характеристику совокупного инновационного потенциала (способности к инновационной деятельности), а также механизмов их распределения и использования.

Система инновационного потенциала персонала организации – это социально-экономическое образование, представляющее целостную организованную структуру, компоненты которой взаимосвязаны и характеризуются единством, выраженным качественными и количественными характеристиками персонала.

Инновационный потенциал, его формирование и развитие опосредуется взаимодействием большого числа разнообразных факторов. Некоторые

из них (например, численность работников продуктивного возраста для инновационной деятельности; уровень интеллектуального потенциала на рынке труда региона др.) на конкретном отрезке времени можно считать в известном смысле определенными. Другие факторы (например, уровень образования персонала организации, творческая активность персонала т.п.) могут быть подвержены значительным изменениям за относительно короткий промежуток времени. Роль третьих факторов (к примеру, мотивационный комплекс организации, уровень удовлетворенности организацией, социально-психологического климата) не поддается точной количественной оценке.

Поэтому для теоретического анализа особенностей инновационного потенциала как сложного экономического явления целесообразно использовать упрощенную модель, характеризующую влияние наиболее значимых факторов и условий. Выяснение природы тех или иных факторов позволит определить источники повышения эффективности инновационного потенциала, наметить пути коррекции данного процесса.

Применительно к объекту нашего исследования, важнейшие факторы, детерминирующие эффективность инновационного потенциала персонала организации, формируются во внутренней среде организации. Факторы могут различно влиять на уровень инновационного потенциала персонала формировать и поддерживать его, повышать и понижать инновационный потенциал организации.

В любой функциональной области менеджмента организации, существуют задачи поиска новых подходов и решений, дополнительного освоения существующих прогрессивных технологий, в том числе и в управлении инновационным потенциалом персонала организации. Факторы, влияющие на формирование и поддержание инновационного потенциала персонала организации, мы можем их разделить на две группы: стимулирование инновационной деятельности со стороны руководства, создание соответствующей организационной среды

Существует группа факторов, влияющая на формирование и поддержание инновационного потенциала организации:

Стимулирование инновационной деятельности со стороны руководства:

- высокое доверие со стороны руководства организации, предоставление необходимой свободы при разработке инновационных проектов;
- уменьшение помех и мелочного вмешательства в выполнение инновационной деятельности;
- делегирование самоуправления в творческий процесс;
- выделение дополнительного времени для «вызревания идей»;

- допущение возможности поисковых ошибок, отсутствие строгого наказания за просчеты в инновационной деятельности.

Создание соответствующей организационной среды:

- поддержание эффективных коммуникаций с коллегами, другими подразделениями и прочими организациями;
- обеспечение инновационной деятельности необходимыми для нее ресурсами и оборудованием;
- создание атмосферы взаимопонимания работников в организации, ведение дискуссий и обмен идеями без злобы и страха наказаний;
- свободный доступ к дополнительным источникам информации об инновациях;
- приоритет разнообразия и творчества над однообразием и приспособлением;
- признание позитивного вклада инновационной деятельности в деятельность организации в целом.

Повышают уровень инновационного потенциала персонала организации следующая группа факторов: финансовые и материальные ресурсы организации, соответствующие системы образования, организации производства, организации и стимулирования труда, организационная культура, а также наличие процесса управления инновационным потенциалом персонала организации.

Данные факторы имеют конкретные характеристики:

- финансовые и материальные ресурсы организации, позволяющие заниматься инновационной деятельностью и стимулировать персонал;
- соответствующая система образования, формирующая инновационный потенциал: сочетание в системе образования специальных знаний и многопрофильной подготовки, обучение работников способам нешаблонного мышления;
- особенности организации производства: создание механизмов интеграции выдвижения идей и их эффективной и быстрой реализации, преодоление барьеров и «размывания границ» между разными видами работ и функциональными возможностями, проведение регулярных совещаний рабочих групп логичная аргументация необходимости инновационной деятельности, логичная аргументация необходимости инноваций;
- соответствующая система организации и стимулирования труда: предоставление новаторам содержательной деловой информации, предоставление гибких условий и режимов труда, использование альтернативных форм трудового процесса для новаторов, использо-

вания различных рычагов и стимулов активизации инновационной деятельности, поощрение совмещения профессий;

- организационная культура, направленная на развитие инновационного потенциала персонала организации: поддержание стремления работников постоянно учиться и повышать квалификацию, предоставление возможности свободно высказать собственное мнение о проводимых в организации изменениях, создание духа предпринимчивости, распространение его на всех работников, постоянная поддержка атмосферы доверия и восприимчивости к переменам.

Кроме того, существуют и внешние факторы, влияющие на эффективность формирования и использования трудового потенциала персонала организации: общеэкономические, социально-экономические, институциональные

В заключении подчеркнем, что рассмотренные факторы тесно взаимосвязаны между собой, поскольку они оказывают воздействие на процессы формирования и эффективного использования инновационного потенциала персонала организации в диалектической взаимосвязи. Это означает, что ни один из факторов не может абстрактно рассматриваться в качестве основной движущей силы развития, ибо данное движение детерминруется всей совокупностью факторов. Вместе с тем проведенный анализ позволяет выделить приоритетные факторы и условия, необходимые и достаточные для формирования и развития инновационного потенциала персонала организации.

Список литературы:

1. Авсенников Ю.Б. Инновационный менеджмент. – М.: РУДН, 2002. – 175 с.
2. Кирьяков А.Г., Максимов В.А. Основы инновационного предпринимательства: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 160 с.
3. Управление инновациями: В 3-х кн. Кн.1. Основы организации инновационных процессов/ А.А. Харин, И.Л. Коленский; Под ред. Ю.В. Шленова. – М.: Высшая школа, 2003. – 252 с.
4. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 638 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 146 с.

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТАЦИИ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© Шевченко М.А.

Орловский государственный технический университет, г. Орел

В статье рассматривается влияние психологических особенностей личности на целевые ориентации участников инновационного процесса. На основе выделения психологических типов даются рекомендации по снижению сопротивления нововведениям в организации.

В основе изменений, происходящих в современной мировой экономике, лежит инновационная направленность экономических процессов.

Основным ресурсом, вовлекаемым в инновационный процесс, является человеческий ресурс. Однако люди сопротивляются изменениям, потому что они кажутся угрозой привычному поведенческому стереотипу, статусу или материальному положению. Сопротивление проявляется всегда в ответ на любые изменения. Поэтому сейчас остро стоит проблема социально-психологической диагностики и адаптации работников.

Для понимания сущности инновационного процесса важно выделить целевые ориентации основных участников этого процесса, выражающиеся в их позиции по отношению к нововведению. Так выделяют позиции, отражающие меру принятия или неприятия инновации, например: активный реформатор, пассивный реформатор, выжидающий, пассивный противник, активный противник.

«Активные реформаторы» отличаются позитивно-активным отношением к нововведению. Здесь речь идет об определенной предрасположенности к инновациям тех людей, которые отличаются готовностью к смене деятельности, системы отношений и т.д. Они приветствуют изменения, активно действуют и умеют работать в новых условиях. Чаще это люди общественно и профессионально активные, политические и экономически развитые.

«Пассивные реформаторы» следуют определенному примеру, воспринимая все, что им предлагают, но, нередко не осознавая до конца ни целей, ни задач, которые ставятся в связи с нововведением. Часто они следуют мнению всего коллектива, особенно если коллектив сплочен и стабилен. Однако за время осуществления инновации «пассивные реформаторы» либо начинают его активно поддерживать, что характерно для целостного коллектива, либо, напротив, пассивно его не принимать.

«Выжидающие» занимают условную, промежуточную позицию, позицию изучения всех обстоятельств, связанных с нововведением. Первоначально человек может отреагировать на инновацию пассивным неприятием, особенно когда мнение группы явно не выражено, не ясны обстоятельства, сопутствующие нововведению, но уже последующей реакцией может стать пассивная поддержка нововведения и далее – переход к активной поддержке. И напротив, может произойти переход от пассивного принятия к пассивному неприятию.

«Пассивные противники» боятся возникновения дополнительных трудностей, связанных с нововведением, в работе организации, своего подразделения, у себя лично, но и не противодействуют изменению. У них отсутствует уверенность в необходимости и своевременности осуществления инновации, в возможности реальных изменений сложившейся обстановки в коллективе, особенно при наличии негативного опыта предыдущих нововведений. «Пассивные противники» не желают менять установившуюся в организации структуру межличностных коммуникаций, улучшать привычные методы работы и систему распределения труда, они не умеют и не хотят принимать участие в процессе внедрения нововведения.

«Активные противники» оказывают явное противодействие нововведению или даже саботируют его. Например, это выражается:

- в выдаче информации в меньшем объеме, недостаточно достоверной информации, в ее сознательном искажении или сокрытии, нарушении инструкций, порядка действий, предложенных инициаторами нововведения, в откладывании принятия и исполнения решений;
- в нецелевом использовании финансовых, материальных и человеческих ресурсов, выделяемых для осуществления нововведения;
- в небрежном хранении, эксплуатации и порче приборов, оборудования, материалов, связанных с осуществлением нововведения.

Представленные характеристики позволяют сделать вывод, что в процессе управления инновациями нельзя ориентироваться на «среднестатистического работника», поскольку различные социально-психологические типы требуют применения различных методов управления.

Для более точного определения целевых ориентаций участников инновационного процесса необходимо обратить внимание на психологические особенности личности. Здесь условно можно выделить две группы: инноваторы и консерваторы.

Инноваторы склонны к риску, экспериментам. Это активные, коммуникабельные люди, легко адаптирующиеся к новым условиям. Однако, подчас они импульсивны, агрессивно отстаивают свои права, игнорируют чужое мнение и не признают авторитетов.

Консерваторы, напротив, не любят перемен, постоянны в своих желаниях, спокойны. Ведут себя осторожно, все взвешивают и планируют, аккуратны, очень ответственно подходят к любой работе. Но держатся обособленно, склонны к нотациям и нравоучениям. Консерваторы убеждены, что изменения для организации вовсе не являются необходимыми; планируемые изменения не решат проблем, а лишь умножат их число.

Известно, что консерваторов в обществе намного больше инноваторов, поэтому выжидательная позиция, позиции активного и пассивного неприятия инноваций будут характерны для большинства работников организации. Поэтому необходимо еще до внедрения инновации разработать процедуры, снижающие сопротивление нововведению. При их разработке желательно обратить внимание на характеристики следующих психологических типов личности: экстраверт и интроверт; мыслительный и чувствующий; решающий и воспринимающий.

Для экстраверта будут характерны внешние проявления энергии, импульсивность, коммуникабельность, активное взаимодействие с другими людьми.

Интроверты, напротив, отличаются замкнутостью, сосредоточенностью, «уходом» в себя, спокойствием, внутренней реакцией на события, задумчивостью.

Мыслительный тип личности способен принимать сложные, взвешенные решения, оставаясь всегда невозмутимым и сдержанным. Это беспристрастные люди, обладающие аналитическим складом ума. Они считают, что важнее всего рациональные доводы и научно обоснованные теории.

Чувствующий тип личности ориентируется на чувства, а не на разум. Это гуманные и мягкосердечные люди, склонные к резкой смене настроения, всегда стремящиеся к компромиссам.

Решающий тип личности отличается спланированностью своих действий, решительностью и требовательностью. Человек этого типа – «прирожденный управленец», всегда принимающий, с его точки зрения, единственно правильное решение.

Воспринимающий тип личности, напротив, требует контроля и руководства. Без него он чувствует себя некомфортно и неуверенно, легко поддается влиянию, пассивен, безынициативен.

Таким образом, при внедрении инновации экстраверты будут активно принимать или активно не принимать нововведение, причем активное неприятие может мгновенно смениться на активное же принятие, и наоборот. Поэтому, в этом случае, необходимо постоянно отслеживать реакцию экстравертов с целью предотвращения возможных конфликтов.

Интроверты скорее займут пассивную или выжидательную позицию. Руководителю будет очень сложно определить, что на самом деле они

думают о нововведении, что, безусловно, затруднит реализацию инновации.

Человеку, принадлежащему к мыслительному типу, необходимо предоставить наиболее полную информацию о планируемых нововведениях, попробовать привлечь его к разработке отдельных вопросов, доверить оценку эффективности отдельных этапов инновации. Работники этого типа, как правило, принимают то, что они помогали создавать.

Ослабить боязнь работника, относящегося к чувствующему типу личности, за свое место в новых условиях можно путем заблаговременного оповещения его о том, какова будет его новая работа и какое положение он будет занимать в новой организационной структуре компании. Руководству также следует особо подчеркнуть, что ни одного работника не заставят выполнять работу, которой он не знает или по каким-либо причинам не может выполнять, а также, что всем работникам представится возможность приобрести новые навыки.

Человек решающего типа воспринимает нововведение, прежде всего, как угрозу своему влиятельному статусу или квалификации, поскольку инновации часто связаны со структурными изменениями, в результате которых руководитель может занять более низкую ступень в структуре управления, может измениться и характер отношений между руководителями и подчиненными. Поэтому следует попытаться привлечь его к практическому осуществлению нововведения, руководству отдельными этапами. Однако делать это необходимо только в случае полного принятия инновации и лояльности к руководству, иначе возможно появление «партизанских отрядов», объединяющих лиц, активно противодействующих нововведению. Действительно, чаще всего решающий тип личности встречается у руководящих работников, но иногда и у неформальных лидеров. В этом случае, если имеется возможность, необходимо избежать разрушения сложившихся неформальных групп, переведя их на новую работу как целостные производственные единицы.

Работники, относящиеся к воспринимающему типу личности, обычно настороженно принимают новое руководство, болезненно переживают ломку сложившейся структуры. Часто они испытывают страх несоответствия компетентности: тревогу, что они будут не способны справиться с новыми требованиями или приобретением новых умений и навыков. Кадровой службе, в этом случае, необходимо составить полный перечень умений и навыков всех работников, детально отразив в нем опыт работы, уровень подготовки и степень компетентности каждого. Данная информация, в дальнейшем, окажется очень полезной для руководства при определении степени соответствия работников новым должностям и видам работы, а также позволит более рационально распределить работников, избежав, возможно, массовых увольнений.

Также для снижения сопротивления в процессе внедрения инноваций необходимо рассмотреть возможность ввода новых схем премирования для поощрения работников, с готовностью осваивающих новые методы работы. А работникам, которым предстоит значительно пострадать материально, желательно предоставить хотя бы частичную компенсацию.

В целом можно сказать, что недооценка значимости психологических особенностей личности и их игнорирование при разработке плана инновационных преобразований в значительно затруднит его успешное осуществление.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – VIII, 328 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
3. Бабосов Е.М. Социология управления: Учеб. пособие для студентов вузов. – Мн.: ТетраСистемс, 2000. – 288 с.
4. Советова О.С. Основы социальной психологии инноваций: Учеб. пособие. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2000. – 152 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА

© Шевчук Е.В.

Ивановский государственный энергетический университет,
г. Иваново

Банки относятся к числу наиболее быстро и эффективно развивающихся новых рыночных структур в экономике России.

Крупные банки являются системообразующими, так как они представляют собой краеугольные камни формирующейся российской банковской системы. Это, как правило, наиболее надежные банки, отношение к которым со стороны государства и общества можно выразить формулой: «слишком большой, чтобы лопнуть» [2].

Таким образом, будущее принадлежит наиболее крупным банковским структурам, у которых больше шансов на выживание и шире перспективы для утверждения на российском и мировом финансовых рынках. Именно

такие банки более предпочтительны в качестве объекта изучения основных закономерностей российского банковского дела в условиях переходного периода.

Заметим, однако, что даже самые крупные в настоящее время российские банки по размеру своих активов на международной арене выглядят карликами. По оценке экспертов Фонда Карнеги, отставание России от большинства стран в данной области составляет от десяти (США) до тысячи раз (Япония) [2]. Исключением является лишь Сбербанк РФ, который значительно опередил остальные российские банки и по комплексу показателей.

В зависимости от различной трактовки этого термина (узкая и широкая) под банковскими кредитными операциями могут приниматься либо только активные (кредитно-инвестиционные операции), либо комплекс пассивных и активных операций. В данном случае используется широкая трактовка этого термина в связи с важностью рассмотрения пассивных операций для рассматриваемой банковской специализации на сберегательном деле.

Далее используется широкий спектр методов исследования кредитной политики – от методов традиционного экономического анализа до современного аппарата экономико-математического моделирования, включая методы построения имитационных систем [3].

Интересные результаты были получены в ходе сравнительного экономического анализа дореволюционного, дореформенного и переходного периодов развития сберегательного дела в российских условиях. Оказалось, что она является своеобразным индикатором, своего рода «экономическим барометром», чутко реагирующим на экономическое состояние страны и проводимую государственную политику.

Проведенный анализ позволил сформулировать миссию крупного регионального банка на современном этапе становления рыночных отношений. Она состоит в том, чтобы на базе сложившейся системы комплексного обслуживания населения и юридических лиц и аккумуляции сбережений сформировать эффективную программу инвестиционных вложений в важнейшие отрасли промышленности с учетом требований государственных социально-экономических программ стабилизации и подъема экономики.

Реализация поставленных целей невозможна как без привлечения современного экономико-математического аппарата, так и без анализа опыта западной и отечественной банковской практики [1].

Основным методом изучения стал метод имитационного моделирования деятельности крупного регионального банка, предполагающий построение имитационной модельной системы с включением в нее оптимизационного блока и последующую численную ее реализацию.

Выбор метода исследования определяется:

во-первых, высокой эффективностью методов имитации, позволяющих получать приближенные оптимальные решения при исследовании сложных систем (к числу которых относятся и банковские фирмы) в условиях, когда применение других методов вызывает большие затруднения;

во-вторых, необходимостью учета неопределенности переходного периода становления рыночных отношений в экономике, который осуществляется путем имитации различных сценариев развития экономических реформ.

Разработка имитационной системы осуществлена в рамках общей постановки задачи исследования, которая сформулирована как задача оптимизации функционирования рассматриваемого банка в условиях неопределенности переходного периода (с учетом процентного и кредитного рисков, доходности и ликвидности банковских операций). Она представлена в виде концептуальной нелинейной параметрической модели оптимизации деятельности крупного регионального банка, в состав которой входят специальные ограничения, обеспечивающие ликвидность и стабильность кредитной политики, и критерий максимизации процентного дохода объекта в условиях вариации процентных ставок.

В модели предполагается, что депозиты и кредиты различных видов являются функциями депозитной и кредитной ставок процента соответственно. Обе функции нелинейные, но одна из них возрастающая и выпукла вверх, другая – убывающая и выпукла вниз. Отличительной их особенностью является наличие порога чувствительности и эффекта насыщения, что моделирует поведение хозяйствующих субъектов в условиях изменения процентной ставки.

Принимая во внимание, что точное решение подобных нелинейных оптимальных задач (особенно при рассмотрении параметров управления как функций времени) достаточно сложно и обычно требует создания специальных алгоритмов, в работе предлагается приближенный декомпозиционный способ решения задачи на основе имитационно - оптимизационного подхода.

Основная идея этого подхода состоит в переходе от нестандартной нелинейной модели к сочетанию имитационного блока формирования динамики привлеченных средств и стандартного блока задачи выпуклого программирования для определения оптимального распределения инвестиционного ресурса.

Декомпозиционный подход был дополнен концепцией положительной обратной связи между результатами и собственным капиталом банковской фирмы, что позволило рассмотреть задачу в динамике. В результате был получен общий алгоритм расчетов, состоящий в последовательном решении трех задач для каждого временного интервала:

- определение привлеченных ресурсов и собственных средств банка;
- оптимизация распределения кредитного ресурса;
- расчет прибыли и других показателей работы.

Разработанная на изложенной теоретической базе имитационная динамическая модель функционирования банка состоит из набора взаимосвязанных блоков (включая оптимизационный) и представляет собой систему рекуррентных соотношений с наличием управляющих параметров.

В модели рассматриваются различные виды агрегированных депозитных и кредитных ресурсов (для рублевого и валютного рынков); различные типы основных рисков (процентный, ликвидности, невозврата кредитов); содержится около 100 соотношений различного типа, в том числе и нелинейные.

Было выделено ядро модели, представляющее собой задачу оптимизации структуры баланса; на основе данной задачи с учетом принятых упрощений была получена стандартная модель линейного программирования, которая была реализована в режиме имитационных сценарных расчетов.

При этом полученная модифицированная модель содержит все нормативы, предусмотренные банковским законодательством для регулирования деятельности коммерческих банков и привязана к банковским балансовым счетам.

Проведенные по модели практические расчеты, во-первых, позволили сформулировать кредитную политику банка, ориентированную на реальный сектор, а во-вторых, свидетельствуют о том, что разработанный модельный инструментарий позволяет находить области эффективных (так называемых Парето оптимальных) стратегий банка, характеризующихся как достаточно высокой прибылью, так и стабильностью (устойчивостью) банка в отношении изменения структуры пассивов и активов.

Список литературы:

1. Багриновский К.А., Егорова Н.Е. Имитационные модели в народно-хозяйственном планировании. – М.: Экономика, 1980.
2. Чаусов В., Некрасов В. Практика внедрения модулей бюджетирования в банках // Банки и технологии. – 2000. – № 3.
3. Ашкинадзе А., Султанкулов Е., Зданович Л. Внедрение системы «Контур Корпорация. Бюджет» // Аналитический банковский журнал. – 2003. – № 2.

Секция 6

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ РЕГИОНА

© Аникин Е.Н.

Томский государственный архитектурно-строительный
университет, г. Томск

В работе рассмотрено взаимодействие государственных и рыночных механизмов управления в этой отрасли. Определены основные инструменты государственного управления и регулирования транспортной отрасли. Выявлены особенности автомобильного транспорта, влияющие на процессы управления. Кратко рассмотрены основные направления транспортной политики России. Проведено сравнение государственного управления транспортом в России и зарубежных странах.

Основная проблема развития транспортной отрасли в рыночной экономике заключается в нахождении рационального соотношения между степенью государственного воздействия на работу транспортных структур и их хозяйственной самостоятельностью, соотношением отраслевых и территориальных методов регулирования транспортной системы. Баланс этих составляющих оказывает сильное воздействие на техническую, экономическую, тарифную и социальную политику, а также на систему организации транспортного комплекса.

До последнего времени в большинстве западных стран с развитой рыночной экономикой транспорт почти полностью функционировал в рамках государственного сектора экономики [1]. Что же касается транспортной инфраструктуры, то она и в настоящее время практически повсюду остается в собственности центральной, региональной или муниципальной администрации. Эксплуатация транспорта, как правило, осуществляется государственными (национальными), частными либо смешанными компаниями.

Анализ соотношения государства и рынка в отраслях транспорта стран с рыночной экономикой свидетельствует о существенной роли государства в этом секторе экономики. В функции государства входит разработка транспортной политики, в том числе ее структурных аспектов, финансирование, тарификация и внедрение достижений научно-технического прогресса. Не вмешиваясь в хозяйственную сферу транспортных предприятий, оно создает условия для развития предпринимательства.

В проведении транспортной политики в условиях рыночной экономики государство использует широкий спектр мер прямого управления и

регулирования. Вне зависимости от форм собственности транспортных предприятий оно применяет такие экономические рычаги, как налогообложение и налоговые льготы, амортизационная политика, а также долгосрочные займы, льготное кредитование, субсидии и дотации, гарантии по обязательствам транспортных фирм, регулирование инвестиций и т.д.

Прямое управление государственной собственностью осуществляется, как правило, в сфере транспортной инфраструктуры, а также на государственных предприятиях и в смешанных компаниях с преобладанием государственного или муниципального капитала. На частные и смешанные предприятия с преобладанием частного капитала государство воздействует с помощью таких рычагов, как установление тарифов и контроля за ними, выдача лицензий на перевозку грузов и пассажиров, разработка мер по безопасности движения, стандартов и последующий.

Государственное управление транспортом осуществляется через систему центральных, региональных и местных органов. В функции общего государственного уровня управления и регулирования входят: выработка общей концепции развития транспорта и конкретных программ, подготовка законодательных актов, разработка инвестиционной и научно-технической политики.

В решении сложной проблемы рационального сочетания отраслевого и территориального подхода к управлению транспортом в западных странах прослеживаются как общие для всех стран подходы, так и специфические черты. Общее руководство отдельными видами транспорта осуществляется, как правило, соответствующими главными управлениями. Эти органы непосредственно входят в центральный аппарат министерства транспорта и осуществляют управление транспортом по отраслевому принципу.

В этих странах в составе практически всех территориальных органов власти имеются региональные органы управления транспортом. Они занимаются вопросами развития местного автотранспорта, строительства и эксплуатации дорог местного значения, а также осуществляют корректировку программ развития магистральных видов транспорта [2].

Вопрос о системе организационного управления автомобильным транспортом России является очень актуальным. В свое время функционировала достаточно эффективная и стройная система, построенная по отраслевому принципу, в которой недостаточное внимание уделялось территориальным аспектам развития автомобильного транспорта и вопросам взаимодействия различных видов транспорта. Естественно, такая система не может эффективно работать в новых условиях хозяйствования, при современных тенденциях развития транспортного комплекса.

При формировании и совершенствовании новой системы организационного управления автомобильным транспортом России необходимо учи-

тивать особенности этого вида транспорта, которые существенно влияют на систему управления.

Во-первых, это многочисленность и многообразие субъектов управления на автомобильном транспорте.

Во-вторых, автомобильный транспорт имеет целый ряд специфических особенностей, которых нет в других отраслях и связанных с инфраструктурным характером транспорта.

В-третьих, автомобильный транспорт является объектом повышенного риска. Поэтому необходима организация и контроль четкого выполнения правил движения и соблюдения экологических требований.

В-четвертых, автомобильный транспорт имеет огромное значение в обеспечении национальной безопасности и обороноспособности страны, а также при ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Уровень управления и его эффективность находятся в прямой зависимости от организационной структуры управления. Организационная структура управления должна отвечать следующим требованиям:

- обеспечивать высокую оперативность, надежность и полноту контроля за ходом перевозочного процесса;
- обеспечивать бесперебойность и согласованность производственного процесса;
- устанавливать правильную соподчиненность органов управления и обеспечивать высокую эффективность производственных процессов.

Региональных схем управления и регулирования деятельности автомобильного транспорта существует сейчас довольно много. Каждая из них учитывает определенную специфику региона и ту ситуацию, которая сложилась при формировании новой системы регулирования региональной транспортной системы.

Развитие отдельных видов транспорта привело к совершенствованию систем и методов управления каждым видом транспорта. В настоящее время возникает насущная потребность в разработке и внедрении методов организации комплексного взаимодействия транспортных систем в условиях рынка, с целью наиболее эффективного использования имеющихся на каждом из видов транспорта технических средств, достижения наиболее высокой производительности труда и экономии затрат общетранспортных и отраслевых ресурсов.

Существование монопольной ведомственной разобщенности в своей основе было обусловлено недостаточной согласованностью локальных и народнохозяйственных интересов, а также интересов взаимодействующих звеньев транспортной системы. Если же говорить о совершенствовании управления транспортом, то следует отметить, что специфическая особенность транспорта как социально-экономической системы состоит в

том, что он функционирует с объектами со сложным переплетением целей и интересов, и только с учетом которых в условиях рынка можно построить более гибкую систему управления, повысить согласованность и взаимодействие различных видов звеньев часто с противоречивыми интересами, но, все-таки с общими целями.

Любое управляющее воздействие в той или иной мере затрагивает интересы участников транспортного процесса – соответствует им или идет в разрез с ними, в зависимости от него цели управления могут быть либо успешно реализованы, либо достигнуты с большим трудом, либо вообще могут оказаться неосуществимыми, потребовать больших или меньших затрат. Поэтому создание механизма взаимодействия, направленного на эффективное управление, предполагает не только наличие необходимых ресурсов, информационного обеспечения, взаимосвязанных плановых показателей, но и согласованность целей и задач управления с экономическим интересами участников транспортного процесса.

В последние годы транспортная политика Российской Федерации проводится в русле экономических реформ, стремительно идут институциональные преобразования в транспортном комплексе. Ведущую роль на современном этапе преобразования транспортной системы России играет государство: ему принадлежат основные законодательные инициативы, административные и экономические рычаги управления транспортом, что вполне логично в условиях перехода от централизованного ведения хозяйства к рыночному.

Преобразования в транспортном комплексе России включают в себя формирование законодательной и нормативной базы, практику монополизации, создание конкурентной среды, изменения в управлении федеральной собственностью, государственном регулировании и контроле.

За годы реформ на автомобильном транспорте образовалось большое число самостоятельных предприятий различного рода деятельности: перевозочной, транспортно-экспедиторской, производственно – коммерческой. Однако основная цель – создание здоровой конкурентной среды, пока не достигнута. Смена форм собственности, создание рынка транспортных услуг носят формальный характер и пока не привели к повышению эффективности работы большинства предприятий автомобильного транспорта. В процессе преобразования на автомобильном транспорте России наряду с позитивными сдвигами возникают серьезные негативные явления: высокая доля убыточных предприятий, рост аварийности, снижение доли отечественных автомобильных компаний в международных перевозках, повышение тарифов и др.

В условиях самовоспроизводства у автотранспортных предприятий имеются ограниченные возможности для строительства дорогостоящих и долгоокупаемых объектов транспортной инфраструктуры (дороги, мосты

и т.д.), а в условиях Сибири и Дальнего Востока без опережающего развития транспортной инфраструктуры, трудно говорить о каком-либо социально-экономическом развитии, притом с решением экологических вопросов в легкоранимой северной природе [3].

Поэтому необходимо четкое разграничение форм собственности на транспортную инфраструктуру с определением целей и задач на перспективу. В условиях Сибири и Дальнего Востока значительная часть транспортных коммуникаций должна быть в федеральной собственности. Это связано с тем, что в условиях редкой заселенности многие из них имеют большую протяженность и выполняют межрегиональные функции, а при экономической слабости многих регионов последние не смогут на соответствующем уровне их строить, содержать и при необходимости реконструировать за счет собственного бюджета или же внебюджетных фондов.

Анализ показывает, что в зарубежных странах прямое участие государства в управлении автомобильным транспортом значительно сокращается, но степень государственного регулирования не ослабевает [4]. В переходной экономике России аналогичные тенденции только зарождаются или реализуется в менее радикальных формах. Однако, учитывая становление рыночных механизмов и институтов, в России существуют веские причины для сохранения государством значительных объемов собственности в транспортном комплексе и ведущей роли в управлении им, по крайней мере, в ближайшем будущем.

Список литературы:

1. Резер С.М. Управление транспортом за рубежом. – М.: Наука, 1994.
2. Программа совершенствования и развития автомобильных дорог Российской Федерации, Минтранс России, ФДП. – М., 2001.
3. Евсюков М.Е. Автомобильный транспорт – важнейшая отрасль экономики России // Автомобильный транспорт. – 2002. – № 4.
4. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. – М.: Наука, 2000.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

© Глушков Р.Л.

Белгородский государственный университет, г. Белгород

В статье рассматриваются проблемы и тенденции развития региональной банковской системы. Факторы, оказывающие стимулирующее и сдерживающее воздействие на функционирование региональных банков.

Проблема регионального развития банковской системы Российской Федерации является важнейшим элементом развития экономики страны. В настоящее время банковская составляющая является важнейшим показателем успешности развития любой экономики. Это относится как к наиболее развитым капиталистическим странам, так и к слаборазвитым государствам «третьего мира». Российская Федерация не является здесь каким-либо исключением. Достаточно вспомнить, что одной из главных причин глубокой депрессии российской экономики явилась отсталость отечественной банковской системы. Более того, кризисы банковской системы в 1995 году и, особенно, в 1998 году являлись катализаторами крупномасштабных потрясений всей экономики страны. Сложности российской банковской системы усугубляются еще и тем фактом, что Российская Федерация является *федеративным* государством, состоящим из 87 регионов, каждый из которых обладает своей неповторимой и сложной экономической, политической и этно-национальной спецификой. Российская банковская система представлена кредитными учреждениями 87 регионов страны. При этом банковское дело в каждом отдельно взятом российском регионе характеризуется специфическими и неоднородными чертами.

Одним из наиболее эффективных способов повышения капитализации банковской системы является концентрация банковского капитала, в том числе и путем слияний и поглощений. В результате позиции крупных банков усиливаются и происходит это на фоне сокращения общего числа самостоятельных кредитных организаций. В региональном разрезе происходит сокращение числа банков регионов и укрепление позиций крупных банков федерального значения.

Несмотря на отмеченные благоприятные тенденции, общий капитал российских банков остается ничтожно малым по сравнению с растущими потребностями экономики, а также по сравнению с величиной капитала банковских систем развитых стран. Это, во-первых, не позволяет российским банкам в полной мере удовлетворять спрос на ресурсы со стороны крупных заемщиков (не менее 10 млн. долл.). Поэтому крупнейшие российские корпорации вынуждены искать деньги за рубежом. Во-вторых, размер банка в большинстве случаев прямо пропорционален его надежности. В-третьих, недостаточная по западным меркам величина российских банков не позволяет им привлекать за рубежом средства на более выгодных условиях. Высокими темпами увеличиваются активы и капитал кредитных организаций, расширяется кредитная база. Удельный вес кредитных организаций, уставной капитал которых превышает 300 млн. руб. увеличился за 2003-2005 годы на 5,3 %.

Таким образом, предпосылки для активизации процессов концентрации в банковском секторе уже созданы. Суммарные активы 30 крупней-

ших банков России составляют 3,9 трлн. руб. (130 млрд. долл.), это составляет приблизительно 68 % совокупных активов всей банковской системы [1].

Причем наибольшая концентрация крупнейших банков наблюдается в Центральном округе, в том числе в Москве. Происходит это на фоне сокращения общего числа самостоятельных кредитных организаций.

В региональном разрезе происходит сокращение числа банков регионов и укрепление позиций крупных банков федерального значения. Особую роль в отечественной банковской системе продолжает играть Сбербанк, который сконцентрировал около 25 % совокупных банковских активов и 77 % вкладов населения.

В результате всемирной глобализации и концентрации банковского капитала осуществление со стороны государства регулирующих и надзорных функций стало задачей сложной. Дело в том, что постоянно возникают новые крупные банковские конгломераты, которые обладают разветвленной системой различных подразделений, часто включающих и подразделения не финансового характера. Одновременно увеличивается перечень предоставляемых банковских услуг, а вместе с тем и количество рискованных операций. Поэтому и органы государственного контроля должны развиваться вместе со всей банковско-финансовой сферой.

Сегодня без учета транснационализации нельзя подходить к проблеме банковской реформы, к вопросам о совершенствовании системы управления банками и роли слияний и поглощений в деле концентрации банковского капитала. В этом случае характерными чертами глобальных стратегий банков являются: объединение капиталов, слияния, взаимные приобретения активов, создание глобальных маркетинговых конкурентных стратегий и систем глобальных корреспондентских отношений и счетов.

Крупные банки нужны и на внутреннем рынке. В качестве положительного эффекта концентрации капитала следует, в первую очередь, рассматривать создание крупных банков, способных конкурировать со Сбербанком на рынке розничных услуг, а также составить конкуренцию зарубежным финансовым институтам в случае усиления их присутствия на российском рынке.

Важную задачу нынешних преобразований в отечественной финансовой и банковской сферах необходимо видеть в том, чтобы российские крупные национальные и транснациональные банки активно участвовали в формировании глобальной экономической стратегии страны. Перед Россией, во-первых, стоит задача оздоровления кредитно-финансовой системы, реализация которой требует реструктуризации банков, их укрупнения, вплоть до создания крупных транснациональных банков, способных конкурировать с ведущими мировыми банковскими структурами. Во-вторых, российская экономика, и в первую очередь кредитно-финансовая

и банковская сфера, остается значительным объектом интересов зарубежных компаний и банков. Этот интерес будет нарастать по мере открытия банковского рынка России перед иностранным банковским капиталом, что является одним из основных требований для вступления нашей страны в ВТО.

Проблема малых и средних банков не является сугубо «банковской», ибо затрагивает интересы регионов и клиентуры, которых они обслуживают. Сторонники их сохранения обычно ссылаются на опыт развитых стран с рыночной экономикой. Действительно, немало небольших банков в США, ФРГ, Великобритании. Однако все они опираются на свою клиентуру – мелкий бизнес, дающий от 40 до 60 % валового внутреннего продукта. В РФ так и не сложился полноценный слой мелкого и среднего бизнеса, и банки, относящиеся к этой категории, далеки от лучшей формы.

Вместе с тем среди некрупных банков есть достаточно устойчивые, работающие профессионально и квалифицированно. Для них возможны три варианта: слияние; присоединение к более мощным структурам; переход в категорию небанковских кредитных учреждений. Слияния между некрупными банками возможны, но маловероятны – мировая практика показывает, что труднее всего процесс объединения происходит именно между такими единицами. Для них наиболее вероятно и приемлемо присоединение к более крупным банкам, даже за счет превращения их в филиалы.

К этой же категории можно отнести и региональные банки, которые хотя и уступают по масштабам кредитным учреждениям основных финансовых центров, но выполняют важнейшую роль, обслуживая местную промышленность, именно с ними связываются планы и надежды на подъем реального сектора. Многие из них вполне профессиональны, претензий со стороны надзорных органов к ним нет, однако объективные условия складываются так, что они не в состоянии быстро отреагировать на новые требования. Одно из возможных решений проблемы видится в том, чтобы по ходатайству территориальных органов управлений Банк России пролонгировал срок лицензии для активнодействующих, «структурообразующих» на региональном уровне банков.

Второе решение носит кардинальный характер и связано со слиянием банковского бизнеса со страховыми компаниями и пенсионными фондами, которые являются аккумулятором значительных средств населения. Создание финансовых «супермаркетов» (хотя бы в региональном плане) является своеобразной формой улучшения управления ликвидностью, поскольку компания получает возможность диверсифицировать как привлеченные средства, так и размещенные ресурсы по срокам, отраслям, более эффективно управлять стоимостью привлекаемых и размещаемых

ресурсов. Кроме этого, поскольку различным сферам финансовых услуг присущи различные риски, работа в нескольких секторах финансового рынка одновременно уменьшает суммарный риск для финансового учреждения.

Не за горами открытие широкого доступа иностранным банкам на российский рынок и, соответственно, снятие неформальных барьеров функционированию российских банков за рубежом. Но следует сказать, что данный аспект проблемы в России перегружен «политическими страшилками», ибо роль иностранных банков по-прежнему остается очень незначительной и практически не меняется. Даже наметившееся увеличение доли «иностранцев» в операциях с физическими лицами пока не столь заметно, чтобы говорить о каких-то качественных переменах в стратегии поведения этой группы банков. Пока главная цель инобанков – обслуживание «своих», а не российских клиентов.

На наш взгляд, наиболее сильная угроза для российского банковского сектора со стороны нерезидентов заключается в том, что крупнейшие российские предприятия, особенно ориентированные на экспортно - импортные операции будут переходить на обслуживание в иностранные банки, тем самым, подрывая ресурсную базу российских банков. В этом случае возможно ослабление позиций российских банков. Однако этот процесс объективно ограничен сильной степенью интегрированности крупнейших российских предприятий и банков. Современные «олигархи» в любом случае не допустят потери полного контроля над своими финансовыми потоками, а значит, будут оставлять их в подконтрольных банках. Иностранный капитал будет использоваться для отдельных, весьма специфических функций, таких как организация заимствований на мировых финансовых рынках (выпуск еврооблигаций, организация синдицированных кредитов и т.п.).

Дополнительный «толчок» банковской реформе могут дать слияния и поглощения: современное банковское дело является капиталоемкой отраслью, поскольку все более базируется на информационных системах и технологиях. Слияния и поглощения могут явиться способом экономии инвестиционных ресурсов в новые технологии. В связи с этим стимулирование концентрации капитала и усиления капитальной базы российских банков представляется одной из стратегических задач развития конкурентоспособной банковской системы, которая будет восприниматься мировым банковским сообществом в качестве полноправного партнера. Важным преимуществом концентрации капитала, с точки зрения государственных функций контроля и надзора, является также упрощение контроля за деятельностью организаций и предприятий, чьи финансовые потоки проходят через банковскую систему.

Успешность развития банковской системы во многом зависит от решения проблемы дальнейшего проникновения столичных кредитных институтов на региональные рынки. Учитывая «инвестиционный голод» большинства российских регионов и 90-процентная концентрация всех финансовых ресурсов страны в г. Москве, возможное частичное перенаправление финансовых потоков из столицы в регионы могло бы значительно увеличить доходы московских финансовых институтов [2]. Существует ряд перспективных и уже применяемых способов решения данной проблемы, из них наиболее предпочтительными представляются следующие:

1. Поглощение региональных банков. Данный способ выглядит особенно привлекательным по следующим причинам: а) относительно низкие начальные инвестиции; б) доступ к уже сформировавшейся клиентской базе; в) возможность разделение рисков с миноритарными местными акционерами; г) более благоприятное восприятие «местным» бизнесом и подготовленный персонал. В настоящее время идет массовая скупка крупными и средними московскими банками региональных кредитных учреждений.

2. Другой, гораздо более популярный способ проникновения московских банков на региональные рынки – открытие филиалов. Филиалы столичных финансовых институтов успешно контактируют с местными властями, обещая им хорошие инвестиции в обмен на отсутствие помех в деятельности. Зачастую, московские банки предпочитают открывать именно филиалы, а не поглощать местные банки. Это связано со следующими причинами: а) нежелание местных банков становиться объектом поглощений со стороны столичных банков; б) отсутствие «прозрачной» финансовой отчетности региональных банков.

Оба вышеупомянутых способа проникновения в регионы (поглощения, а также открытие филиалов) являются очень перспективными, но одновременно рискованными и дорогостоящими. Учитывая высокую рискованность «физического» проникновения в регионы, московские банки, особенно средние по величине, выбирают другие, более дешевые и менее рискованные варианты «завоевания» новых рынков. Оптимальный способ достичь положительного результата – использовать новейшие банковские технологии. На современном этапе наиболее перспективными способами проникновения в регионы могут являться: 1) синдицированное кредитование; 2) факторинговые операции; 3) создание межрегиональных расчетно-кредитных межбанковских площадок.

Список литературы:

1. Бродовой К.В. Задачи, стоящие перед системой государственного регулирования банковской деятельности в России на современном этапе. // Финансы и кредит. – 2007. – № 5.

2. Бражникова М.Ф. Банковское кредитование реального сектора национальной экономики. // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс], 2006.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ ЗДАНИЯ КАК УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ»

© Ефимова Н.В.

Курганский государственный университет, г. Курган

Настоящая статья посвящена вопросам формирования системы оценки потребительских качеств здания (жилища). Современная статистика свидетельствует о динамичной реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» только в части увеличения доступности жилья, однако современные потребительские тенденции жилищного рынка свидетельствуют об актуальности именно второй составляющей проекта – комфортности.

Реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» имеет своей сутью формирование эффективной системы жилищного фонда, отвечающего современным требованиям комфортности. В настоящее время жилищное строительство потребует привлечения значительно больших вложений средств, так как строительный бум последних лет во многом был обусловлен использованием имевшегося незавершенного строительства.

Важнейшим условием, прописанным в проекте, для реализации данного приоритетного направления социальной политики государства является формирование эффективной системы жилищного финансирования, которая должна быть направлена на:

1. реальное повышение доступности жилья для всех категорий граждан, независимо от их дохода;
2. развитие рыночных отношений в жилищной сфере, обеспечивающее динамичное сбалансированное увеличение предложения жилья и платежеспособного спроса на него.

Приведенная в таблице динамика структуры жилищного фонда свидетельствует об увеличении на 9 % обеспечения кв. метрами одного проживающего, об увеличении втрое частного жилищного фонда [3, С. 129].

Таким образом, в настоящее время на муниципальном уровне реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» наблюдается динамичная реализация проекта только в части увеличения доступности жилья.

Таблица 1

Динамика жилищного фонда (общая площадь жилищ на конец года, тысяч квадратных метров)

Показатель	1994 год	2000 год	Темп прироста, %	2005 год	Темп прироста, %
Жилищный фонд в том числе	158020,1	158557	100,34	189335	119,41
Частный	29343,4	28088,2	95,72	87737	312,36
Государственный	8164,6	6125,5	75,03	12606	205,80
Муниципальный	115190,5	117292	101,82	87705,5	74,78
Смешанные формы собст-ти	5321,6	7051,8	132,51	1286,5	18,24
Обеспечение на одного про- живающего, кв. метров	17,6	17,7	100,57	19,3	109,04

В целях повышения доступности жилья для граждан на современном уровне социально-экономического развития страны разработан ряд механизмов:

- бюджетное финансирование строительства социального жилья (для малоимущих граждан);
- развитие ипотечного кредитования, включающего механизмы рефинансирования организаций, предоставляющих ипотечные кредиты (займы), за счет вовлечения долгосрочных ресурсов с финансовых рынков;
- механизмы накопления средств гражданами на цели строительства и/или приобретения жилья (ссудосберегательные кассы);
- инвестирования и кредитования (в том числе, за счет средств граждан) строительства жилья. Возврат средств осуществляется за счет продаж, в том числе продаж с помощью ипотечных кредитов;
- механизмы привлечения долгосрочных финансовых ресурсов на создание сектора арендного жилья, возврат которых осуществляется за счет платежей по найму жилых помещений (инвестиционные фонды).

Однако современные тенденции на рынке жилья свидетельствуют об актуальности именно второй составляющей национального приоритетного проекта – комфортности жилища. В современных условиях развития

строительной инфраструктуры именно вопросам комфортности уделяется все большее значение – это и степень развития коммуникаций, и бытовой инфраструктуры, и показатели экологичности.

В связи с этим актуальность приобретает проект методики формирования потребительских качеств здания как жилища.

Здание должно удовлетворять ряду условий, которые включают в себя требования к системам обеспечения качества микроклимата и экологической безопасности помещений, энергетической эффективности здания, степени его интеллектуализации и гармонизации с естественной окружающей средой [1, С. 8].

Перечисленные выше требования к зданию как к среде обитания человека есть не что иное, как совокупность потребительских качеств здания.

Действительно, современный человек, оценивая качество жилья, будет интересоваться как минимум инженерными средствами обеспечения микроклимата, уровнем интеллектуализации помещения, гармонизацией здания с окружающей средой и на основе указанных показателей дать количественную и сравнительную качественную оценку жилища. Конечно, потребительские качества включают в себя широкий перечень других показателей, например, наличие вспомогательных, спортивных и других помещений.

Рассмотрим содержание основных терминов, характеризующих потребительские качества здания.

Так, термин «системы обеспечения качества микроклимата» включает в себя устройства и оборудование для обеспечения санитарно - гигиенических показателей помещения: температуры, влажности, подвижности воздуха и т.д.

«Энергетическую эффективность здания» принято характеризовать величиной удельного расхода тепловой энергии на отопление и вентиляцию здания в холодный и переходный периоды года [2, С. 48].

Современный термин «интеллектуализация здания» включает в себя уровень автоматизации систем обеспечения микроклимата помещений [1, С. 10]. Однако, анализируя и учитывая современную обстановку, содержание термина хотелось бы добавить требованиями к автоматизации систем пожароповещения и тушения, безопасности и защиты от террористических актов.

«Гармонизация здания с естественной окружающей средой» означает, что здание как некоторое искусственное образование должно не только не разрушать или сохранять естественное окружение, но и стремиться к улучшению этой среды, например, создавая полосы «зеленых» насаждений, составляющих архитектуру здания.

На современном этапе развития жилищной инфраструктуры и при современных темпах динамичности развития рынка жилья возникает есте-

ственное желание иметь методику оценки потребительских качеств здания или жилища. Однако уже при обдумывании возможной методологической основы для оценки потребительских характеристик обращает на себя внимание то обстоятельство, что показатели имеют различную физическую природу и ряд из них не поддается математическому описанию с последующей возможностью нахождения оптимального сочетания показателей. Поэтому в сложившейся ситуации методологической основой решения задачи оценки потребительских качеств здания может служить метод экспертных оценок, в соответствии с которым данные показатели могут быть описаны и оценены эмпирическим набором ранжированных показателей, генерируемые группой экспертов. Ранжированный ряд (шкала порядка) используется для оценки качества: решается вопрос сравнения по принципу «лучше – хуже», «больше – меньше».

Среди потребительских качеств здания или жилища будущий владелец, как правило, будет выделять главный для него показатель – качество микроклимата помещения. Если же на первый план выдвигается необходимость экономии энергии (использование помещения в производственных целях), то в качестве основного показателя выступает система показателей энергетической эффективности. Естественно, что выбор главного потребительского показателя не исключает целесообразность выбора других потребительских характеристик (но в любом случае возникает необходимость ввести иерархию показателей), поэтому методологическая основа экспертных оценок потребительских качеств не является набором строго заданных правил.

Предлагаемая методика оценки потребительских свойств здания содержит три ключевых положения:

1. выбор основного или главного показателя потребительских качеств;
2. «наполнение» показателей потребительских качеств их характеристиками;
3. обоснование характеристик значениями «исходных показателей», значениями «минимально/максимально необходимого улучшения» исходных показателей.

Конечно, наиболее серьезная, трудоемкая работа будет связана с обоснованием показателей «минимально/максимально необходимого улучшения», так как их значения содержат в неявном виде дополнительные единовременные затраты и снижение эксплуатационных расходов.

Данная методика представляет собой теоретические основы определения качественных потребительских показателей здания, однако может быть доведена заинтересованными специалистами до практического руководства и может быть использована инвесторами и собственниками жилья. Также можно подчеркнуть ее целесообразность при проведении конкурсов проектов зданий.

Список литературы:

1. Табунщиков Ю.А. Современная интеллектуализация зданий // АВОК-ПРЕСС. – 2004. – № 4.
2. Энергосбережение в зданиях. Нормативы по теплозащите и тепловодоэлектроснабжению. МГСН.01-99.
3. Курганский статистический ежегодник 2007. – Курган: облкомстат, 2007.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПОСЫЛОК КАЧЕСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

© Захарова Д.В.

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

В России в последнее время уделяется большое внимание характеристикам экономического роста. Его основными чертами в нашей стране должны стать социальная направленность и инновационный путь развития. В Республике Мордовия уже предприняты первые шаги для достижения качественного экономического роста: созданы республиканский Бизнес-инкубатор и венчурный фонд Мордовии. В ближайшем будущем в регионе планируется создание технопарка федерального уровня в сфере высоких технологий и Инжиниринго-консалтингового центра.

В современной науке под экономическим ростом понимают долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале. При таком подходе в центре внимания находятся темпы экономического роста.

В этой связи 16 мая 2003 г. в ежегодном обращении к Федеральному Собранию РФ Президент РФ В.В. Путин поставил задачу – удвоить валовой внутренний продукт (ВВП) в течение 10 лет, т.е. к 2013 г. Руководители экономических ведомств страны заявили о недостижимости этой цели. Тем не менее, задача не была отменена, и в четырех последующих обращениях Президент традиционно уделял большое внимание именно темпам прироста ВВП.

По заявлению действующего Президента РФ наша страна в 2007 г. достигла самого большого прироста ВВП за последние 7 лет – 8,1 %. По итогам прошлого года по объему ВВП, рассчитанному по паритетной покупательной способности Россия опередила такие страны «восьмерки», как Франция и Италия, и вошла в семерку крупнейших экономик мира. Эти показатели явно свидетельствуют о том, что РФ постепенно стала выбираться из пучины затяжного экономического кризиса [2]. И хотелось бы гордо сказать, что проводимая в стране экономическая политика позволила ей выйти на новый, более высокий уровень экономического развития. Однако объективные данные говорят о другом: если по уровню ВВП мы занимаем почетное 7-е место в мире, то по объему ВВП на душу населения – всего лишь 125-е [1]. Становится ясным, что, несмотря на определенные успехи, нашей стране не удастся уйти от инерционного энергосырьевого пути развития.

Единственно реальной альтернативой 125-ому месту по объему ВВП на душу населения является стратегия инновационного развития страны, опирающаяся на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, а главное, улучшения жизни общества в целом. Поэтому главными чертами экономического роста в нашей стране должны стать его социальная направленность и инновационный путь развития.

Россия стоит перед выбором: проесть запасы нефти и газа и в недалеком будущем стать сырьевым придатком западных стран или сделать колоссальное усилие и занять лидирующие позиции в экономике и социальном развитии. В этом контексте следует заметить, что Республика Мордовия возможности делать такой выбор весьма ограничены.

Мордовия не имеет мощной ресурсной базы и длительный период являлась дотационным регионом. У РМ не возникнет соблазна пойти по легкому пути, нещадно эксплуатируя собственные недра, поэтому в жестких условиях рыночной экономики наш регион должен как можно активнее использовать возможности, предоставляемые федеральными институтами развития – Инвестиционным фондом РФ, Российской венчурной компанией, Госкорпорацией «Российский Банк развития и внешнеэкономической деятельности», Российским фондом информационно – коммуникационных технологий. Уже сейчас можно сказать, что Мордовия делает первые попытки встать на инновационный путь развития, о чем красноречиво свидетельствуют следующие экономические показатели: 1) ежегодный экономический рост составляет 10-12 %, что в 2 раза выше, чем в среднем по России; 2) за последние 5 лет объем производимого на душу населения ВРП увеличился в 2,7 раза; 3) на 13 % по сравнению с 2006 годом возросли инвестиции в основной капитал; 4) на 13 % увеличились

реальные денежные доходы населения, и это более чем на четверть выше среднероссийских показателей; 5) в республике зафиксировано максимальное значение индекса промышленного производства – 113,3 % по Приволжскому федеральному округу, который, в свою очередь, занимает первое место по объему промышленной продукции в Российской Федерации. В связи с этим, высказывание Главы Республики Мордовия Н.И. Меркушкина: «Развитие конкурентоспособного производства – основа экономического роста» – имеет под собой реальную основу [3].

Все эти результаты убедительно подтверждают, что направления развития экономики Республики Мордовия выбраны правильно. Необходимо только сохранить динамику экономического роста на основе инновационного пути и обеспечить рост уровня и качества жизни населения региона, поскольку активные структурные преобразования, проводимые в республике и выражающиеся в усилении позиций реального сектора экономики, заметно изменили структуру результатов экономической деятельности и обеспечили поступательное развитие экономического производства.

В 2007 г. Мордовия укрепила свою репутацию в стране и за рубежом как политически стабильного и успешно экономически развивающегося региона. В рейтинге по политической стабильности республика заняла 1-е, а в инвестиционном рейтинге – 7-е место [3].

Однако существование общества определяется не только потоком товаров и услуг, но и возможностью удовлетворять духовные потребности. Социальная сфера – область, в которой создается система ценностных ориентаций и многообразие возможностей. Назначение социальной сферы – социализация человека, превращение его в полноценного члена общества, принимающего основные ценности этого общества. Социальная сфера связана разнообразными прямыми и обратными связями с экономической сферой функционирования общества. Поэтому политика переустройства экономики в Мордовии не может быть только финансово-экономической и конкретно-промышленной. Она должна, в первую очередь, выражать ясные цели и соответствовать традициям народа, т.е. являться национально ориентированной, опираться на богатый духовный потенциал наших людей. В сложившихся условиях оптимизм внушают меры по государственному регулированию развития социальной сферы. В июле 2006 года была принята Комплексная программа экономического и социального развития Республики Мордовия на 2006-2010 гг. Приоритетами социально-экономической политики в РМ являются создание благоприятных условий экономического роста, повышение уровня и качества жизни населения, снижение уровня бедности до 10-12 %.

Наша республика, как уже было упомянуто, – это аграрно - промышленный регион, развивающийся в условиях отсутствия собственных полезных ископаемых. В годы непростых для народного хозяйства преобра-

зований было допущено смещение ряда важных государственных приоритетов. Теперь происходит вдумчивая переоценка и коррекция ситуации с учетом осмысления ключевых ориентиров нашей инновационно - технологической перспективы, в связи с чем актуальной стала разработка соответствующих общегосударственных и, в частности, республиканских решений, оформленных в долгосрочную стратегию и конкретные планы реализации ее этапов.

В нашей республике под многообещающим лозунгом «Инновационные преобразования – основа развития современной экономики» планируется реализовать ряд важнейших проектов по созданию конкурентоспособных производств, связанные в первую очередь с такими предприятиями, как Вагоностроительная компания Мордовии, «Завод «Саранскабель» и акционерным обществом «Электровыпрямитель». В текущем 2008 г. необходимо обеспечить прирост промышленного производства, как минимум на 10-12 % [3].

Ранее мной были перечислены новые финансовые институты, созданные в последние годы в стране для того, чтобы активно развивать промышленность и прежде всего, инновационную. Для того чтобы в полной мере воспользоваться возможностями, которые предоставляют федеральные институты развития Правительству, научным учреждениям и заинтересованным в развитии инновационной деятельности предприятиям и организациям республики необходимо позиционировать Мордовию как регион, имеющий и способный реализовать инновационный потенциал, поскольку участие в федеральных проектах – это главный источник нашего развития. Но для формирования инновационной экономики, в первую очередь, необходима целостная инфраструктура развития, поэтому совместно с МЭРТом РФ одним из первых в нашей стране создан крупный элемент инновационного развития республики – венчурный фонд Мордовии. В нем сосредоточено свыше 1 млрд. рублей с учетом капитализации. Эти деньги уже в следующем году должны обеспечить реальную отдачу. Слово только за инициативными решениями и инновационными проектами, разработка которых, будем надеяться, не заставит себя ждать.

Важнейшей задачей Правительства должно стать создание на территории Мордовии технопарка федерального уровня в сфере высоких технологий. И на сегодняшний день уже есть конкретные результаты на пути к созданию этого технопарка. В одном из самых престижных в будущем районов г. Саранска (Тавлинское водохранилище) уже отвели под технопарк участок площадью 40 га. Торгово-промышленная палата России разрабатывает самый современный, отвечающий мировым стандартам проект его инфраструктуры. Но остался последний и самый главный этап – принятие постановления Правительства России о создании технопарка, необходимо сделать все возможное, чтобы это постановление было при-

нято. Надо ускорить начало работы предвестника технопарка – Инжиниринго-консалтингового центра, а также начать активно привлекать ученых и специалистов вузов, научных проектно-конструкторских учреждений к участию в различных инновационных программах, повышающих конкурентоспособность нашей республики.

В целях сохранения положительной тенденции экономического роста сегодня в республике формируется инновационная инфраструктура с учетом существующей нормативно-правовой базы и финансового обеспечения. Практически при каждом республиканском ведомстве образованы научно-технические службы, в аппаратах ряда министерств созданы структурные подразделения, ответственные за активизацию научной и инновационной деятельности отрасли. Создан ряд инновационных инфраструктур, выполняющих роль координаторов по реализации мер, направленных на развитие региональной системы управления инновационными процессами и проведение инновационной промышленной политики.

Не следует забывать, что в основу любых прогрессивных мер в области экономики должна быть положена социальная стабильность республики, которая достигается путем формирования значительной прослойки среднего класса, включающего в т.ч. мелких собственников. Для этого в решении стоящих задач экономического и социального развития должен возрастать вклад малого бизнеса. Целями развития малого предпринимательства в Республике Мордовия является создание условий, стимулирующих граждан к осуществлению самостоятельной предпринимательской деятельности, к увеличению вклада продукции малых предприятий в валовой региональный продукт и доходы бюджета.

Для развития инфраструктуры поддержки малого бизнеса предусматривается создание бизнес-инкубаторов, т.е. организаций, формируемых для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг. В прошлом году в Мордовии был создан республиканский Бизнес-инкубатор. Его основная функция – создание стартовых условий для начинающих предпринимателей и их организационно-техническая поддержка.

Надо отметить, что бизнес-инкубатор нужен не только предпринимателям. Его созданием сама республика приобретает объективное доказательство своей благожелательной политики по отношению к предпринимателям. А именно имидж региона будет в недалеком будущем решающим фактором в конкуренции за деньги инвесторов.

Все вышеприведенные мероприятия позволят активизировать инновационную деятельность предприятий республики, повысить эффективность производства и конкурентоспособность продукции и тем самым обеспечить качественный экономический рост в Мордовии.

Список литературы:

1. Эксперт Online 2.0 – <http://www.expert.ru>.
2. Выступление Владимира Путина на заседании Госсовета // Известия. – 2008. – № 23. – С. 4-5.
3. Послание Главы Республики Мордовия Государственному Собранию Республики Мордовия // Известия Мордовии. – 2008. – № 9. – С. 13-20.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РЕФОРМ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ

© Коваль Т.В.

Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск

В данной статье описан опыт проведения административной реформы в зарубежных странах и в России. Дано определение перераспределению функций управления между федеральным, региональным и местным уровнями государственной власти, повышение эффективности работы государственного аппарата. Раскрыта практика структурных и функциональных вопросов государственного управления. В заключение данной статьи автор говорит о внедрении не бюрократические методов и принципов в аппарат государственного управления для повышения эффективности и результативности его деятельности.

Проведение административных реформ в России имеет длительную историю. Перестройки центрального аппарата государственного управления проводились и в Российской империи, и в годы советской власти. Но после распада СССР предстояло по-новому осмыслить положение и роль исполнительной власти, преодолеть упрощенный взгляд на государство как совокупность органов и учреждений, понять, что исполнительная власть является самостоятельной ветвью государственной власти, неразрывно связанной с интересами общества, и вся ее работа должна быть направлена на максимальное удовлетворение потребностей различных групп населения. В связи с этим к концу 90-х гг. прошлого века окончательно утвердилась мысль о необходимости проведения в России реформ и, прежде всего, реформы административной.

Административная реформа, проводимая в нашей стране, не российское изобретение. В России особенно внимательно изучается опыт проведения административных реформ Великобритании, Австралии, Бразилии, Венгрии, Германии, Канаде, Китая, Нидерланд, Новой Зеландии, Польши, США, Финляндии, Франции, Чили, Южной Кореи, Японии и других стран. Движущим мотивом большинства административных реформ в названных странах являлось осознание необходимости решения одной или нескольких из следующих комплексных задач: повышение эффективности функционирования системы государственных органов; превращение государства в ответственного работодателя, способного привлечь достаточное количество служащих необходимой квалификации и в то же время контролировать издержки на их содержание; повышение доверия к государству со стороны населения и частного сектора.

Конец XX – начало XXI в. ознаменовались проведением в подавляющем большинстве стран масштабных административных реформ. Отказ от бюрократических принципов и методов как основы государственного управления, с одной стороны, и попытки формирования нового типа организации управления обществом – с другой, позволили западным ученым назвать административные реформы антибюрократической революцией.

Необходимость подобного обновления, по мнению автора, предопределяется особенностями постиндустриального общества: процессами ускорения общественного развития, технологической революцией, настойчивостью потребителей, высоким уровнем образования работников. Строго централизованные бюрократические вертикали оказались неспособными решать новые задачи и обеспечивать как государственную, так и общественную мобильность. В связи с этим во многих странах пересматривается роль исполнительных органов, в частности министерств, в системе государственного управления.

Еще с конца XIX в. система исполнительных органов власти западных стран обнаружила ограниченность своих возможностей в руководстве экономикой и в решении социальных проблем. Для помощи министерствам были созданы функциональные децентрализованные учреждения – независимые агентства в США, публичные корпорации в Великобритании, публичные учреждения во Франции и т.п. Децентрализованные структуры получали широкие управленческие полномочия и потому становились субъектами публичного права, как, например, Федеральная торговая комиссия в США. Но в задачи децентрализованных учреждений входила и конкретная коммерческая, хозяйственная деятельность, потому они действовали и как субъекты частного права. Получая полномочия, предоставленные им по закону, они были свободны в выборе методов и форм своей деятельности, отвечали перед государственными органами

лишь за законность своих действий. Они не подчинялись министерствам в своей текущей деятельности, но оценивались ими по конечным результатам [1].

В течение всего XX в. министерства оставались основными, а децентрализованные учреждения – вспомогательными структурами государственного аппарата.

С середины XX в. многие государства в связи с усложнением управленческих задач и внедрением в государственное управление достижений научно-технической революции пересмотрели основные подходы к организации системы исполнительных органов власти. Наиболее перспективным был признан не отраслевой, а предметно-целевой принцип организации центральных органов управления. В результате для решения важнейших общественно-политических проблем (эффективного функционирования экономики, создания комфортной окружающей среды и т.п.) создавались суперминистерства. Новые органы объединяли работу бывших отраслевых министерств и экономили тем самым как финансовые, так и кадровые ресурсы. Изменялись функции министерств – главными становились координация и контроль, а не руководство.

Многим децентрализованным структурам государство делегирует свои функции по регулированию общественных процессов. В отдельных сферах стихийно созданные регулирующие организации столь успешно справлялись с задачами установления общих правил ведения бизнеса, что государство стало лишь санкционировать удачно найденные нормы. Так, в США принципы добросовестной рекламы были разработаны так называемыми комитетами бдительности, созданными еще в начале XX в., но позднее преобразованными в бюро лучшего бизнеса (Better Business Bureau). Поскольку им удалось создать эффективную систему контроля за рекламой, отпала необходимость принимать общее федеральное законодательство о рекламе.

Учитывая новое перераспределение функций между государством и обществом, государство стремится сохранить за собой, прежде всего, вопросы стратегического управления обществом. В связи с этим предпринимаются попытки разделить уровни стратегического и текущего управления в государственном аппарате.

Наиболее радикальные структурные реформы проведены в странах англосаксонской правовой семьи (прежде всего в Великобритании, Австралии, Новой Зеландии). Создана трехзвенная система центрального управления: министерства – ведомства – децентрализованные структуры. Министерствам отведены функции стратегического управления в соответствующей сфере. Ведомства, заключающие с министерствами договоры, призваны организовывать выполнение конкретных программ. Децентрализованные структуры, которые могут быть как государственными, так

и частными учреждениями, непосредственно оказывают гражданам и юридическим лицам публичные услуги. Таким образом, пересмотрев министерскую систему, англосаксонские страны отказались от классических централизованных вертикалей бюрократического типа.

В настоящее время общепризнано, что административные традиции в этих странах способствуют формированию более гибких и результативных форм управления. Страны континентальной правовой семьи в целом проводят реформы такой же направленности, но менее кардинальные по сути и более консервативные по форме. Однако во всех западных странах формируется система взаимного сотрудничества централизованных и децентрализованных, государственных и частных учреждений, перераспределяются их роли в рамках единой системы публичного управления.

Трехзвенная структура центрального управления была введена и в Российской Федерации при проведении административной реформы. Как известно, в системе федеральных органов исполнительной власти образованы: федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства [3]. Однако, если в России все они созданы как звенья единой управленческой вертикали, то в западных странах трехзвенная система объединяет не только централизованные органы, но и децентрализованные учреждения, а также частные структуры.

С другой стороны, структурным реформам западных стран предшествовал длительный период изменений во взаимосвязях органов управления, общества и частных лиц. Структурные реформы явились следующим этапом преобразований государственного аппарата после удачно проведенных процедурных и функциональных реформ.

В ходе административных реформ пересматривается концепция государственной службы, закрепляется принцип служения обществу. Разрабатываются механизмы обеспечения открытости государственной службы и возможности контроля общества за действиями государственных служащих. Совершенствуется работа административных судов в одних странах (Германия), систематизируется и регламентируется деятельность органов административной юстиции – в других (Великобритания).

По мнению автора, в России административные реформы должны проходить в рамках глубокого комплексного реформирования государственного аппарата.

В западных странах к концу XX в. изменился подход к пониманию административных реформ. Административное реформирование признано одной из важнейших, постоянно реализуемых функций государства, осуществляемой с целью модернизации всех сущностных и содержательных компонентов государственного управления. Корректировка структуры, функций и кадров государственного управления проводится постоянно и во многих странах планомерно [2].

Таким образом, в настоящее время в западных странах уже определились основные условия эффективности структурных административных реформ:

1. Комплексный характер, учитывающий сложность и взаимосвязанность различных звеньев и уровней управления;
2. Передача многих управленческих функций децентрализованным учреждениям, более эффективно работающим с конкретными клиентами на правах агента, оказывающего публичные услуги;
3. Перераспределение управленческих функций с учетом необходимости выделения уровня стратегического руководства областью или сферой управления.

Как считает автор, эти положения отражают современный уровень развития западных стран и применимы, прежде всего, к ним. Но и другим государствам, которые, подобно России, решают сложные, подчас уникальные задачи совершенствования своего государственного аппарата, стоит учитывать опыт западных стран.

Поскольку в России перераспределение функций управления между федеральным, региональным и местным уровнями еще не завершено, вряд ли стоит ожидать в ближайшем будущем повышения эффективности работы государственного аппарата. Как показывает многовековая практика, в управлении определяющими являются не структурные, а функциональные вопросы. Антибюрократические реформы только тогда станут эффективными, когда в аппарат государственного управления будут внедряться небюрократические методы и принципы деятельности.

Еще только предстоит создание децентрализованных управленческих структур, выработка новых принципов взаимоотношения общества и государства.

Список литературы:

1. Административное право зарубежных стран / Под ред. А.Н. Козырина и М.А. Шатиной. – М., 2003. – С. 58-72.
2. Стариков Ю.Н. Административная реформа: способствует ли она совершенствованию административно-правового регулирования? Актуальные проблемы административного и административно-процессуального права: Материалы научно-практической конференции. – М.: Юнити-Дана, 2004.
3. Указ Президента РФ от 09.03.2004 N 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» // Собрание законодательства РФ. – № 11. 15.03.2004. – ст. 945.

ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ОБЪЕДИНЕННОЙ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

© Корень К.С.

Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск

На сегодняшний день, общепринятой является практика создания в региональных бюджетах Фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов, то есть изначально в рамках межбюджетных отношений городской округ ставиться на один уровень с муниципальным районом. В свою очередь, в статье автором сделан вывод о том, что городские округа – это отдельный пласт муниципалитетов, который не может быть однозначно отнесен ни к муниципальным районам, ни к поселениям.

В настоящее время главной проблемой межбюджетных отношений объединенной Иркутской области является Закон «О межбюджетных отношениях», а точнее его отсутствие. В 2008 году в рамках обозначенного переходного периода предусмотрена возможность существования раздельных Фондов финансовой поддержки муниципальных образований округа и области, однако те законы «О межбюджетных отношениях», по которым формировались и исполнялись бюджеты области и округа в 2007 году, с 1 января 2008 года вступят в противоречие с федеральным бюджетным законодательством. Таким образом, возникла острая, с двух сторон обусловленная (с одной стороны процесс объединения, с другой – изменение бюджетного законодательства) необходимость принятия нового закона «О межбюджетных отношениях», который в свою очередь необходим для формирования бюджета области на 2008 год. Понимая необходимость и неизбежность принятия нового закона, следовало бы со всей ответственностью подойти к его разработке с тем, чтобы данный закон имел статус закона уже объединенной Иркутской области с долгосрочной проекцией. Однако, в сложившейся политической ситуации в области и округе возможно принятие закона «О межбюджетных отношениях» лишь на *один год!* Причина в том, что администрации области и округа «договорились» о том, что в 2008 году будет два Фонда финансовой поддержки муниципальных образований (ФФП), но с 1 января 2009 года по федеральному законодательству ФФП должен быть единым. Поэтому и получается, что даже если законодательные органы области и округа примут новый закон «О межбюджетных отношениях», действовать он будет

только один год, что в свою очередь говорит о необходимости работы над законом, который будет действовать с 1 января 2009 года.

В данный момент автор статьи ведет разработку проекта закона «О межбюджетных отношениях» для Иркутской области на долгосрочную перспективу, то есть который мог бы действовать с 1 января 2009 года. В основу данного законопроекта будут положены выводы и результаты исследований автора в области развития бюджетного федерализма в России, опыт зарубежных стран, итоги сравнительного анализа различных форм муниципалитетов (городской округ, муниципальный район, поселения), часть из которых представлены в данной статье.

Мы привыкли смотреть на местное самоуправление «сверху». В этом случае городской округ располагается на одном уровне с муниципальным районом. Однако если посмотреть «снизу» с позиции каждого конкретного жителя, то мы увидим, что городской округ имеет гораздо больше общих черт с поселениями нежели с муниципальным районом:

1. городской округ и поселения являются конечными получателями денежных средств в цепочке «Федерация-субъект-местный уровень». Разница лишь в том, что у поселений существует «надстройка» в виде муниципального района, а для городского округа нет этого промежуточного звена в цепочке «субъект-муниципалитет»;

2. если исходить из простой логики, то каждый человек является жителем конкретно либо городского округа, либо поселения, а потом уже муниципального района и области.

Исходя из этого, на наш взгляд, целесообразно было бы перестроить саму логику мышления, при этом относить городской округ не к уровню муниципального района, но и не к уровню поселений, а выделить в отдельный пласт муниципалитетов.

Несомненно, городской округ является конечным получателем бюджетных средств, если мы говорим о каких-либо межбюджетных отношениях, что естественным образом ставит его на один уровень с поселениями, если смотреть «снизу» (из точки конечного поступления каких-либо межбюджетных трансфертов), с другой стороны, городской округ является очередным (то есть следующим по очереди) получателем межбюджетных трансфертов из регионального бюджета на равне с муниципальным районом. Таким образом, если смотреть «сверху» (из точки начального перемещения каких-либо межбюджетных трансфертов) городской округ оказывается на одном уровне с муниципальным районом.

Поэтому, на наш взгляд, общепринятая схема отождествления уровня городского округа и муниципального района не логичная и не выдерживает критики при более пристальном рассмотрении. Чтобы найти правильное решение неизбежно возникших проблем при реализации реформы местного самоуправления, бюджетной и административной реформы,

конечно же, в первую очередь, необходимо каждого участника бюджетного процесса поставить на «свое» (правильное) место и осознать их роль во всем механизме «перемещения бюджетных средств».

Понимая всю схожесть и все различия городских округов как с поселениями, так и с муниципальными районами, становится логичным вывод о том, что городские округа, изначально, должны быть выделены в отдельный пласт муниципалитетов, что, несомненно, должно учитываться при разработке законопроектов регионального уровня, касающихся взаимоотношений бюджетов различных уровней, в том числе законопроекта «О межбюджетных отношениях», который, к сожалению, в Иркутской области в связи с объединением с Усть-Ордынским Бурятским Автономным Округом не принят. Не хотелось бы, чтобы политический процесс в Иркутской области перешел так называемую «точку невозвратности», когда Губернатор, наделенный Президентом РФ полномочиями, своим Постановлением, минуя законодательное Собрание Иркутской области, утвердит порядок и сумму межбюджетных трансфертов к распределению среди городских округов, муниципальных районов и поселений области.

Вернемся к рассуждению о сходствах и различиях городских округов с муниципальными районами и поселениями, но уже с позиции межбюджетных отношений. На сегодняшний день, общепринятой является практика создания в региональных бюджетах Фонда финансовой поддержки *муниципальных районов и городских округов*, то есть изначально в рамках межбюджетных отношений городской округ ставится на один уровень с муниципальным районом. В свою очередь, в статье автором сделан вывод о том, что городские округа – это отдельный пласт муниципалитетов, который не может быть однозначно отнесен ни к муниципальным районам, ни к поселениям. Далее автором предлагается краткое описание порядка формирования в структуре бюджета региона Фонда финансовой поддержки.

Согласно нашим предложениям финансовое управление муниципального района рассчитывает объем средств необходимых для доведения уровня бюджетной обеспеченности поселений конкретного района до установленного минимума. Далее Главное Финансовое Управление Иркутской области рассчитывает объем средств для консолидированного бюджета муниципального района, необходимых для доведения уровня бюджетной обеспеченности муниципального района до установленного минимума. Далее происходит арифметическая операция «вычитание». Если средства для консолидированного бюджета муниципального района превышают средства, необходимые для поселений данного района, то сумма полученного результата аккумулируется в Фонде финансовой поддержки муниципальных районов (ФФПмр). В противном случае муниципальный район ничего не получает. Что касается средств для поселений, то они в

полном объеме зачисляются в Фонд компенсаций для дальнейшей передачи в муниципальный район в виде субвенции, где в свою очередь финансовое управление муниципального района распределяет полученные средства между поселениями до единой копейки!!! Однако необходимо учитывать следующие моменты:

- расчет средств, необходимых для доведения уровня бюджетной обеспеченности городского округа, осуществляется ГФУ ИО (т.к. нет «надстройки» в виде муниципального района, если говорить о поселениях и о сходствах и различиях между городским округом и поселениями);
- по результатам таких расчетов средства для городского округа будут передаваться напрямую из бюджета области в бюджет городского округа, минуя промежуточные звенья в виде Фонда компенсаций и бюджета муниципального района, как это было бы для поселений.

Исходя из этого нецелесообразно создавать Единый фонд финансовой поддержки поселений и городских округов, но и не следует придерживаться общепринятого порядка Формирования единого Фонда финансовой поддержки для городских округов и муниципальных районов. На наш взгляд, логичным и обоснованным будут создание 3-х Фондов:

1. Фонд финансовой поддержки поселений (ФФПп), общий объем средств которого подлежит зачислению в Фонд компенсаций;
2. Фонд финансовой поддержки муниципальных районов (ФФПмр);
3. Фонд финансовой поддержки городских округов (ФФПго).

В свою очередь представленные три Фонда образуют Фонд финансовой поддержки муниципальных образований Иркутской области (ФФПМО ИО), размер и методика распределения средств которого предлагаются автором в разработанном проекте Закона Иркутской области «О межбюджетных отношениях с 2009 года».

Список литературы:

1. Бирюков А.Г. О методологии распределения средств фонда регионального развития // Финансы. – 2004. – № 5. – С. 11-15.
2. Богачева О.В. Становление российской модели бюджетного федерализма // Вопросы экономики. – 1995. – № 8. – С. 30-40.
3. Бухвальд Е., Фролова Н. Межбюджетные отношения в субъекте Федерации: время ответственных преобразований // Федерализм. – 2003. – № 1. – С. 173-200.
4. Бюджетный Кодекс РФ. – М.: «Проспект», 2000. – 160 с.
5. Валитова Л.А. Межбюджетные трансферты и экономические стимулы региональных властей // Экономическая наука современной России. – 2005. – № 2. – С. 39-55.

6. Временные методические рекомендации субъектам Российской Федерации по регулированию межбюджетных отношений (протокол №5-мф от 22-23 июня 2000г.) // <http://www.minfin.ru/>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ОТ МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Кулакова С.А.

Казанский государственный финансово-экономический институт,
г. Казань

В настоящее время продолжается процесс формирования муниципальной собственности в органах местного самоуправления, сопровождаемый вовлечением в экономический оборот различных категорий муниципального имущества. В этой связи возникают проблемы, связанные с учетом муниципального имущества, которые требуют устранения.

Местное самоуправление создается для обеспечения защиты интересов населения, проживающего на определенной территории. Успешное решение вопросов местного значения напрямую зависит от ряда факторов. Среди них, в числе основных, можно выделить эффективное экономическое развитие территории. Финансовая составляющая местного самоуправления в России и ее значение неуклонно возрастает. Однако, до сих пор остаются нерешенными вопросы рационального формирования состава объектов муниципальной собственности и эффективного управления муниципальным хозяйством.

К муниципальной собственности в Российской Федерации относится имущество, перечисленное в статье 50 Федерального закона № 131-ФЗ. В качестве носителя прав муниципальной собственности выступает население, проживающее на территории поселений и образований, наделенное правом на местное самоуправление и осуществляющее функции публичной власти через систему избираемых ими органов местного самоуправления.

От имени соответствующего муниципального образования его правомочия могут осуществлять в соответствии со ст. 125 и ч. 2 ст. 215 ГК РФ органы местного самоуправления. При осуществлении ими правомочий собственника – муниципального образования – они получают возможность распоряжаться имуществом этого муниципального образования с

целью максимально эффективного использования муниципальной собственности.

Сложившаяся практика оценки эффективности использования муниципального собственности основывается на анализе состояния и тенденций изменения ее вклада в формирование базы неналоговых доходов местного бюджета. Доходы от использования муниципального имущества в муниципальном образовании г. Казань составляют заметный удельный вес в доходах бюджета города. В 2005 г. доходы от использования муниципального имущества составили 5,06 % от доходов бюджета, в 2006 г. доходы от использования муниципального имущества были максимальны и составили 6,14 % от доходов бюджета или 772 877 тыс. руб. В 2007 г. наблюдается снижение до 5,8 % от доходов бюджета. В основном это поступления от сдачи в аренду имущества, находящегося в муниципальной собственности. Удельный вес доходов, таких как проценты от предоставления бюджетных кредитов и платежи от муниципальных унитарных предприятий составляет доли процентов (максимальный удельный вес поступлений платежей от государственных и муниципальных унитарных предприятий составлял в 2006 г. 0,28 % от доходов бюджета муниципального образования). Соответственно, необходимо обеспечить лучшее управление муниципальными унитарными предприятиями с целью повышения их доходности.

Более существенен удельный вес поступлений в доход бюджета муниципального образования г. Казань от продажи материальных и нематериальных активов. В 2005 г. он составил 10,48 % в доходах бюджета, в 2006 г. наблюдалось резкое снижение до 3,87 % в доходах бюджета, однако, в 2007 г. поступления опять возросли до 15,41 % в доходах бюджета или 1947993,1 тыс. руб. На наш взгляд, данная тенденция вызывает опасения, так как активная продажа муниципального имущества принесет однократный доход, тогда как более эффективное управление ей – ежегодно.

В муниципальных районах РТ доходы от использования имущества практически не играют никакой роли в доходах бюджетов, так, например, в Апастовском муниципальном районе РТ общая доля доходов от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности составляет 0,77 %, доходы от сдачи в аренду муниципального имущества 0,004 %. В остальных муниципальных районах РТ ситуация не отличается коренным образом от приведенного примера, то есть доходы от использования муниципального имущества в РТ невысоки. Как основную причину, приведшую к такому факту, можно выделить отсутствие полного и своевременного учета муниципальной собственности и всех проводимых с ней операций. В РТ до сих пор не сформирована единая база для учета имущества. Из этого вытекает и следующая проблема: невысокая доля посту-

плений от налога на имущество физических лиц, так как много объектов имущества до сих пор не зарегистрировано.

На наш взгляд, политика местного самоуправления в сфере управления муниципальным имуществом с целью увеличения поступлений доходов в бюджет должна быть направлена на:

- обеспечение максимальной эффективности использования муниципального имущества в интересах местного самоуправления;
- совершенствование системы управления муниципальной собственностью.

Для реализации указанных целей органам местного самоуправления необходимо:

- провести полную инвентаризацию объектов муниципальной собственности, что предполагает формирование по функциональному назначению Реестра недвижимости, находящейся в муниципальной собственности, содержащий количественные, технические показатели, оценочную стоимость объектов, и правовые основы объектов недвижимости, разработку классификации всех объектов по функциональным группам, которая станет основой для выработки политики управления муниципальной собственностью, разработать и утвердить основы финансовой политики по отношению к каждой группе;
- завершить с уполномоченными государственными органами оформление прав на муниципальное имущество;
- разработать механизмы, направленные на повышение эффективности управления и распоряжения муниципальным имуществом, с использованием всех современных методов и финансовых инструментов, детально закрепить правовую регламентацию процессов управления и распоряжения объектами муниципальной собственности;
- обеспечить регистрацию предприятий и учреждений, переданных из государственной в муниципальную собственность и не прошедших процедуру регистрации;
- обеспечить контроль за использованием и сохранностью муниципального имущества и деятельностью лиц, привлекаемых в качестве управляющих;
- обеспечить максимально простой и удобный доступ предпринимателей к объектам, недвижимости, находящимся в муниципальной собственности;
- вовлечь в хозяйственный оборот объекты незавершенного строительства, находящиеся в муниципальной собственности;
- обеспечить прозрачность информационной базы для органов ФНС;

- сформировать муниципальный земельный рынок и его инфраструктуру.

В результате осуществления указанных мероприятий ожидается:

- повышение уровня доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности;
- увеличение количества объектов государственной недвижимости, переданных в пользование экономическим субъектам;
- рост налоговых поступлений в местный бюджет от земельного налога и налога на имущество Физических лиц.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Решение Казанского Совета народных депутатов от 10 декабря 2004 г. № 21-21 «О бюджете муниципального образования – г. Казань на 2005 год».
3. Решение Представительного органа муниципального образования города Казани от 24 декабря 2005 г. №19-5 «О бюджете муниципального образования города Казани на 2006 год».
4. Решение Казанской городской Думы от 11 декабря 2006 г. № 19-14 «О бюджете муниципального образования города Казани на 2007 год».
5. Решение Совета Апастовского муниципального района Республики Татарстан от 19 декабря 2006 г. № 115 «О районном бюджете на 2007 год Апастовского муниципального района Республики Татарстан».

ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© Кушнарёва О.С.

Филиал Тихоокеанского государственного экономического
университета, г. Находка

Социально-экономическая система современного государства характеризуется рядом параметров, в основе которых – обеспечение высокого уровня экономического развития и социального благополучия. Структурное изменение социально-экономической системы страны и региона может быть осуществлено постепенно с изменением ряда экономических и политических принципов построения общества.

Состояние общественной системы России до настоящего времени вызывает широкий спектр вопросов, касающихся дальнейшего развития государства, его взаимодействия с зарубежными странами, а также поддержания территориальной целостности. Значительные сомнения вызывает политика в отношении ресурсного потенциала страны, состояния отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности [1]. Низкий уровень благосостояния большей части населения, высокая дифференциация доходов, нерешенность ряда социальных проблем свидетельствует о неадекватности либерально-монетаристской модели общественного развития, об отсутствии четких ориентиров дальнейшего развития, о неясности сути трансформационных процессов, призванных привести Россию к высокому уровню развития и конкурентоспособности ее продукции на внутреннем и мировых рынках [2].

Вместе с тем, нельзя забывать о значительных территориальных различиях нашей страны, состоящей из множества субъектов, отличающихся друг от друга ресурсным, территориальным, трудовым, интеллектуальным, климатическим потенциалом. Достижение высоких и стабильных результатов функционирования России будет более вероятным, если входящие в ее состав субъекты будут развиваться по стратегии максимального использования потенциала собственной территории, включающего ресурсные и инновационные возможности. Тем самым, определение направлений развития государства должно складываться из курсов движения его составных частей, в противном случае неизбежен значительный дисбаланс в результативном уровне не только территорий (с экономической точки зрения), но и социокультурной сферы [3]. Это послужит предпосылкой значительных перекосов в политике государства, станет причиной нарушения его целостности и увеличения внутренней нестабильности.

Трансформация системы – это прогрессирующее преобразование структуры, причиной которого служит изменение составляющих ее элементов, которое выходит за пределы возможностей самоорганизации системы на прежнем уровне [4]. Сложность и многообразие проблем трансформационного периода в развитии государства, значительные территориальные различия России, затрудняющие проведение единой экономической и социальной политики, определяют актуальность исследования трансформации социально-экономической системы региона.

Динамику трансформационных изменений целесообразно оценивать в определенной последовательности [4]. В зависимости от результатов такой оценки должны приниматься те или иные решения, касающиеся корректировки либо социально-экономических отношений, либо факторов производства (рис. 1).

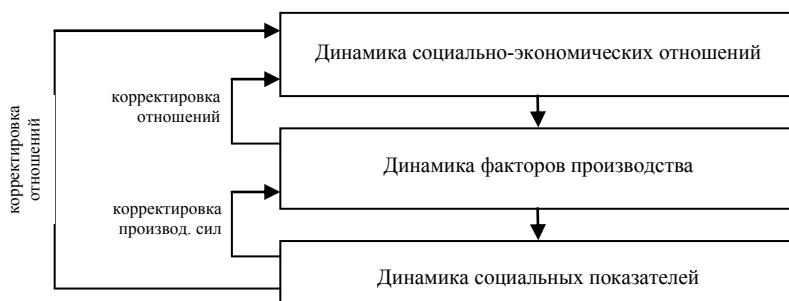


Рис. 1. Последовательность оценки трансформационных изменений в социально-экономической системе

В настоящее время система новых социально-экономических отношений только формируется. Вместе с тем, определенные рамки и правила поведения уже достаточно четко просматриваются.

Подчеркнём, что в основе социально-экономических отношений, определяющих особенности функционирования государства, лежат отношения собственности. Постсоциалистическая трансформация сопровождается значительным увеличением частного сектора в экономике за счет преобразования государственной собственности. Вместе с тем, выявлено, что в сложившихся условиях наиболее продуктивны предприятия смешанной формы собственности и совместные предприятия. Более того, наибольший объем инвестиций в основной капитал осуществляется предприятиями и организациями смешанной формы собственности, предприятия частного сектора инвестируют в несколько раз меньше, что свидетельствует о нежелании частных предприятий вкладывать средства в долгосрочные проекты.

Инвестиционная активность в трансформационный период играет значительную роль в развитии промышленного производства, причем значительную отдачу можно наблюдать уже через год после капиталовложений.

Для трансформационного периода характерна ситуация, когда наблюдается противоположное изменение двух показателей, в нормальных условиях изменяющихся параллельно. Речь идет о сокращении социальных выплат населению при одновременном росте потребительских цен и наоборот. Такое явление можно назвать «двойным давлением» на население, значительная часть которого испытывает резкое обнищание. Следствием является снижение потребительского спроса и банкротство производств [5].

Имея значительные отличия в функционировании экономики и социальной сферы, трансформационный период показывает немало проблем, требующих разрешения в целях перехода к более совершенной социально-экономической системе и, возможно, цивилизации в целом [6].

Качественная целевая установка в региональном развитии крупного государства должна быть направлена на достижение оптимального уровня социально-экономического состояния каждого субъекта через рациональное и комплексное использование территориального потенциала с учетом объективных возможностей межрегионального сотрудничества [7]. При этом ориентирами будут индивидуальные показатели развития каждого субъекта РФ, установление которых должно осуществляться на основе всестороннего изучения территориального потенциала. Использование сильных позиций регионов позволит им развиваться по единственно правильному пути, а не искать случайные варианты привлечения инвестиций, выживая за счет одномоментных, стихийных, изолированных друг от друга, финансовых вливаний. Поэтому часто у правительства регионов возникают странное, по мнению аналитиков, решения, которые в длительной перспективе нивелируют результат краткосрочных доходов от «случайных» инвестиционных проектов [8].

В период трансформационных изменений региональных социально-экономических систем по Дальневосточному федеральному округу проявилась тенденция зависимости территорий от локализации в пределах их границ природных ископаемых и, соответственно, добывающих отраслей промышленности (подавляющим преимуществом здесь обладали регионы с расположением на своей территории предприятий топливно - энергетического комплекса). Кроме того, значительное преимущество получили те регионы, предприятия которых выпускают конечную продукцию потребительского назначения, обладая во многом признаками монополии в рамках отечественного производства. Трансформация таких регионов происходит менее разрушительно из-за значительной финансовой поддержки соответствующих бюджетов за счет налогооблагаемой базы предприятий, относящихся к названным типам [9].

Недостаток внимания в период трансформации к перерабатывающим промышленным отраслям усложняет реализацию значительного потенциала регионов, что в стратегическом горизонте может отрицательно сказаться на уровне дальнейшего развития при изменении внешней рыночной конъюнктуры в области продуктов промышленности добывающих отраслей [10].

В ходе трансформации региональных социально-экономических систем в рамках ДФО особому разрушению подвержено сельскохозяйственное производство. Ослабление внимания в данной области в конечном итоге приведет к потере имеющихся активов в сельском хозяйстве и не-

обходимости привлечения в дальнейшем колоссальных средств для восстановления как минимум существующей сегодня базы.

Статистически доказано, что увеличение объема промышленного производства в регионе уже через год приводит к увеличению миграционного потока в этот регион вследствие расширения спектра рабочих мест и их доходности. При этом нельзя не отметить и обратную тенденцию. Вместе с тем, темпы развития сельскохозяйственного производства не оказывают существенного влияния на миграционную активность населения, что свидетельствует о пока еще низкой привлекательности труда в сельском хозяйстве.

Список литературы:

1. Васин С.М. Трансформационные и деформационные процессы в развитии социально-экономических систем // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3/4 (15/16). – С. 79-87.
2. Виленский А., Домнина И. Система социальной поддержки населения: уроки кризиса и региональный опыт // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 74-84.
3. Торлопов В.А. Социальная политика в России: история и современность / Институт специальной подготовки и психологии. – СПб., 1999.
4. Васин С.М. Цивилизационный подход – методологическая основа исследования трансформации социально-экономических систем // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Сер. Общественные науки. – 2006. – № 2. – С. 43-54.
5. Гоффе Н. Социальная составляющая региональной политики на Западе // МЭиМО. – 2003. – №4. – С. 63-70.
6. Переятенцева Е., Решетников Н., Ярушкина Н. Разработка прогнозов социально-экономического развития регионов с использованием комплексной имитационной модели // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 72-79.
7. Казанник А.И. Регионы и государство: проблемы взаимодействия // ЭКО. – 2000. – №1. – С. 147-149.
8. Осипов Б.А. Региональная экономика. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 1994.
9. Клаева Ф.Н., Кушникова И.А. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала российских регионов // Проблемы прогнозирования. – 2004. – №2. – С. 116-126.
10. Потапов Л. Социальная политика и саморазвитие региона // Экономист. – 2001. – № 1. – С. 75-84.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© Малых А.В.

Филиал Ростовского государственного университета
путей сообщения, г. Минеральные Воды

В данной статье представлены основные проблемы и перспективы формирования инвестиционного портфеля муниципального образования, при исследовании использовались практические и статистические материалы администрации Минераловодского муниципального района.

Формирование инвестиционного портфеля проектов муниципального образования в силу долгового характера средств, используемых для его финансирования, производится на основе особых принципов, подчиненных задачам устранения рисков и получения доходности, достаточной для обслуживания и возврата долга, поддержания высокой ликвидности вложений. Состав проектов определенное время будут ограничивать характер привлекаемых средств, которые будут оставаться дорогими и «короткими» в силу особенностей нынешнего состояния финансового рынка Ставропольского края и Минераловодского муниципального района.

Это ограничение в известной мере будет нивелировано заимствованиями на внешнем рынке, что удешевит средства и увеличит сроки их использования в проектах. Для включения в портфель проектов со сроками окупаемости свыше 2 и более лет, будет практиковаться последовательное заимствование для таких проектов несколькими траншами или из разных источников с тем, чтобы сформировать ресурсы, отвечающие характеру среднесрочных и долгосрочных проектов. Ряд долгосрочных и среднесрочных проектов включаются в портфель не в полном объеме, а в пределах одной из их фаз, имеющих относительно самостоятельное значение и ликвидную стоимость.

К примеру, в портфель муниципального инвестиционного комитета включаются не проекты застройки микрорайона или сооружения многофункционального комплекса в целом, а лишь субпроекты подготовки строительной площадки со всеми внешними коммуникациями и пакетом разрешительной документации, что дает возможность упростить работу неправительственных инвесторов, а расходы комитета полностью возратить на начальной фазе проекта.

Другой способ участия комитета лишь в отдельных фазах долгосрочного проекта будет состоять в том, что проектоустроитель будет обязан к завершению такой фазы проекта подготовить источники финансирования, из которых будут возвращены средства комитета и продолжено дальнейшее финансирование проекта.

Ограниченное временное участие зачастую будет крайне ценным для запуска проекта либо покрытия рисков инвестиционных расходов. В данном вопросе особую роль играют механизмы ипотечного кредитования.

Предлагаемая структура портфеля инвестиционных проектов муниципального образования может выглядеть следующим образом:

1. Развитие отраслей городского хозяйства.
2. Развитие территорий муниципального образования.
3. Проекты повышения качества городской среды и жизни горожан.
4. Развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности и другие проекты мультипликативного характера.
5. Проекты, связанные с экономическими интересами муниципального образования в других регионах страны и за рубежом.
6. Портфельные инвестиции.

В количественном выражении структура инвестиционного портфеля на этапе устойчивой инвестиционной деятельности (на 2008 г.) характеризуется следующими параметрами:

- развитие отраслей городского хозяйства – 39 %;
- развитие территорий муниципального образования – 19 %;
- проекты повышения качества городской среды и жизни горожан – 14 %;
- развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности – 4 %;
- проекты, связанные с экономическими интересами в других регионах страны и за рубежом – 16 %;
- портфельные инвестиции – 8 %.

Структура портфеля при указанных параметрах отражает структуру потребностей городского хозяйства, приоритеты инвестиционной политики правительства города и соответствует структуре и срокам планируемых займов, стоимости привлекаемых средств и требованиям к доходности и ликвидности вложений.

Очевидно, что на начальном этапе структура портфеля будет иметь более простой вид в соответствии с масштабами и стратегией инвестиционной деятельности этого периода. Полученная базовая структура портфеля, состав проектов, показатели доходности, ликвидности и уровень рисков подлежат уточнению и корректировке в скользящем режиме в рамках ежегодно уточненной стратегии инвестиционной деятельности муниципального инвестиционного комитета.

Подводя итоги вышеизложенному, можно выделить следующие основополагающие принципы формирования инвестиционного портфеля:

- принцип поэтапного характера прохождения инвестиционных проектов;
- принцип приоритетности финансирования проектов;
- принцип срочности реализации проектов;
- принцип обязательного гарантийного обеспечения.

Неукоснительное соблюдение главных принципов обеспечивает результативность инвестиционного комплекса как по реализации проектов, так и по возврату инвестиционных средств.

Управление инвестиционным портфелем муниципального образования состоит из стадий планирования, формирования, инвестирования, мониторинга, контроля за реализацией портфеля. Инвестиционный портфель формируется из инвестиционных проектов, имеющих различную степень проработанности и оформления, начиная с уровня заявочной идеи и заканчивая инвестиционными проектами с разработанным бизнес-планом и частично освоенным финансированием.

Состав инвестиционного портфеля муниципального образования классифицируется:

- по степени подготовки к реализации инвестиционных проектов,
- по направлениям финансирования (включая строительство и реконструкцию)
- по срокам реализации,
- по надежности гарантий.

Данное примерное деление инвестиционного портфеля производится по критериям первичной оценки и предполагает наличие инвестиционного капитала, обязательный возврат инвестиционных средств (с процентами) и отработанную схему ликвидации залогов (реализации гарантийного обязательства).

Цель инвестиционной деятельности муниципального инвестиционного комитета – увеличить за счет заемных средств объем финансирования инвестиционных потребностей городского хозяйства и благодаря этому заметно ускорить темпы и увеличить масштабы реконструкции, модернизации и развития городского хозяйства, сделать регулярную инвестиционную деятельность за счет заемных средств важным фактором и новым инструментом администрации в решении задач развития муниципального образования.

Приоритеты инвестиционной политики муниципального инвестиционного комитета подчинены приоритетам развития городского хозяйства, а именно:

- благоустройство и улучшение архитектурного облика города, модернизация и регенерация старого фонда зданий, строительство зданий нового поколения с использованием передовых технических и архитектурных решений;
- улучшение экологической обстановки в городе;
- развитие транспортных коммуникаций, транспорта и связи;
- модернизация коммунального хозяйства, энерго- и ресурсосбережение;
- развитие и модернизация сети предприятий торговли и обслуживания населения;
- развитие культуры, здравоохранения и образования;
- модернизация и реконструкция промышленных предприятий, создание импортозамещающих производств;
- укрепление хозяйственных связей с регионами страны;
- улучшение инфраструктуры и климата инвестиционной деятельности в городе.

Одновременно, привлечение средств муниципальных займов ставит целью сконцентрировать усилия на завершении отдельных строительных проектов, преодолеть существующие ныне недостатки реализации инвестиционных контрактов на реконструкцию, начать развязку проблем «долгостроя», завершить ряд промышленных объектов за счет частичного их перепрофилирования для коммерческих целей.

Инвестиционная деятельность предусматривает проведение муниципальным инвестиционным комитетом муниципальных займов и развитие фондового рынка посредством следующих мероприятий, обеспечивающих реализацию внебюджетных инвестиционных проектов за счет средств городских облигационных займов:

1. Привлечение инвестиционных предложений, включая методические и исследовательские работы в области оптимизации документооборота для инвестиционной деятельности большого масштаба, проведение научно-практических конференций, тематических (отраслевых) семинаров.

2. Поиск и отбор эффективных инвестиционных предложений, отвечающих интересам муниципального образования и критериям, изложенным выше. Оработка серийной технологии подготовки инвестиционных проектов.

3. Доведение инвестиционных предложений до готовых проектов, пригодных для эмиссионного финансирования.

4. Конкурсный отбор проектов силами экспертного совета муниципального инвестиционного комитета, принятие решения об их включении в инвестиционный портфель.

5. Определение уполномоченного финансового института (банка), через который будет осуществляться финансирование проекта, согласование процедур кредитования, обеспечения гарантий возвратности заемных средств и исключения нецелевого их использования.

6. Утверждение проекта с одновременным принятием графика финансовых потоков, оформлением договорных отношений со всеми участниками инвестиционного процесса. Утверждение пакета документов по проекту.

7. Финансирование этапов выполнения проектов при строгом контроле и отчетности исполнителя проекта и уполномоченного банка перед муниципальным инвестиционным комитетом.

8. Широкое освещение в средствах массовой информации хода выполнения наиболее значимых проектов с указанием объема направленных средств, сроков и объемов возврата, сроков окупаемости и доходности проектов.

9. Непрерывный контроль исполнения инвестиционных проектов, программ и их координация с мероприятиями по привлечению займов с целью устранения разрывов в финансировании проектов.

10. Мероприятия по управлению залогами заемщиков (исполнителей проектов), получивших финансирование для реализации инвестиционных проектов.

11. Управление инвестиционным портфелем муниципальным инвестиционным комитетом для сохранения и повышения его ликвидности.

Для выполнения своих задач муниципальный инвестиционный комитет вступает в правовые и административные отношения с муниципальными и хозяйственными организациями, а также органами городского управления. Стороны проводят регулярные консультации и готовят обзоры состояния портфеля проектов муниципального инвестиционного комитета, вносят необходимые уточнения в его структуру и состав, а также стратегию инвестиционной деятельности муниципального инвестиционного комитета и план совместных действий.

Формирование инвестиционного портфеля муниципального образования и повышение эффективности управления муниципальными инвестициями в конкретных условиях предпринимательской среды обуславливают необходимость построения соответствующей организационной модели общего инвестиционного комплекса данного муниципального образования.

Список литературы:

1. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер с англ. – М.: Дело, 2006. – 1008 с.

2. Игнатов В.Г. Государственное и муниципальное управление / В.Г. Игнатов. – М.: Изд. центр «МарТ»; Ростов н/Д, 2006. – 445 с

3. Инвестиционная политика на территории муниципального образования / под общ. ред. В.И. Шеина. – М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2001. – 145 с.

4. Система государственного и муниципального управления / под общ. ред. Г.В. Атаманчука. – М.: Изд-во РАГС, 2005. – 487 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© Миролюбова Т.В.

Пермский государственный университет, г. Пермь

В статье рассматриваются способы определения сравнительных преимуществ стран, производится их адаптация применительно к экономике региона.

Как известно, в экономической науке используются понятия «сравнительные преимущества» и «конкурентные преимущества». И те, и другие отражают специализацию стран в международной торговле в современном мире. Установление сравнительных преимуществ страны становится отправной точкой для целей государственного регулирования ее экономики.

В современном мире параллельно с процессами глобализации происходят процессы регионализации, что означает усиление роли регионов в экономическом развитии стран. Поэтому особую актуальность приобретают вопросы, связанные с определением сравнительных преимуществ регионов.

Понятие сравнительных преимуществ широко используется в неоклассической теории международной торговли, изложенной в работах Д. Рикардо, Э. Хекшера и Б. Олина. Д. Рикардо открыл закон сравнительного преимущества (comparative advantage): страна должна специализироваться на экспорте товаров, в производстве которых она имеет наибольшее абсолютное преимущество (если она имеет абсолютное преимущество по обоим товарам) или наименьшее абсолютное непреимущество (если она не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров) [1].

Принцип сравнительных преимуществ может быть в полной мере реализован только в условиях свободной торговли между странами. Свободная торговля – это международная торговля без каких-либо ограничений (таких, как импортные пошлины, квоты и т.п.), накладываемых на свободное движение товаров и услуг между странами.

Следует отметить, что принцип свободной торговли применительно к международной торговле в условиях реальной экономики не может быть реализован, поскольку все страны в той или иной мере стремятся к защите своих товаропроизводителей и проводят политику протекционизма. В то же время принцип свободной торговли может быть успешно применен к межрегиональной торговле внутри страны.

Ограниченные размеры внутрирегиональных рынков определяют «повышенную» открытость экономики региона и ее зависимость от внешнеэкономических отношений.

Исходя из этого, в экономике региона можно выделить три основных сектора:

- сектор, ориентированный на мировой рынок – включает виды деятельности со значительной долей экспорта в объемах продаж;
- сектор, ориентированный на национальный рынок – включает виды деятельности, продукция которых реализуется в основном в пределах территории страны;
- сектор, ориентированный на внутренний рынок – включает виды деятельности, продукция которых направлена, в основном, на удовлетворение внутрирегионального спроса.

Следовательно, можно говорить о двух уровнях разделения труда, в которых участвует регион: межрегиональное разделение труда и международное разделение труда. Поэтому, на наш взгляд, правомерно говорить и о двух разновидностях экспорта и импорта: экспорт и импорт относительно мирового рынка, а также «экспорт» и «импорт» относительно национального рынка. Условимся, что для удобства понимания последние (т.е. «экспорт» и «импорт» относительно национального рынка) мы будем называть «вывоз» и «ввоз».

Таким образом, мы можем рассматривать внешнеэкономическую деятельность региона как фактор формирования открытой региональной экономики. В то же время отсутствие в регионе сектора, ориентированного на мировой рынок, не означает превращения региональной экономики в закрытую, а лишь свидетельствует о неучастии региона в международном разделении труда, оставляя при этом открытый характер экономики региона. Следовательно, экономика региона не может быть закрытой в той степени, в какой может быть закрытой экономика страны. Кроме того, экономика региона в любом случае будет считаться открытой и, значит, при построении любых моделей экономики региона обязательно следует

учитывать не только экспорт и конкурирующий импорт, но и вывоз и конкурирующий ввоз.

Открытый характер экономики региона позволяет нам сделать вывод об абсолютной двусторонней проницаемости экономики региона для межрегиональных потоков капитала, технологий, сырьевых и трудовых ресурсов, товаров конечного спроса. Это означает отсутствие в регионе всех барьеров на ввоз и вывоз товаров и услуг, включая таможенные, всех ограничений на деятельность инорегиональных фирм и банков, включая вопросы приобретения собственности, а также обеспечение свободы передвижения рабочей силы. В то же время предприятия региона пользуются отсутствием подобных ограничений при реализации своей продукции на рынках других регионов страны. Следовательно, на уровне региона в полной мере реализуется принцип свободной торговли в рамках межрегиональной торговли внутри страны.

Концепция сравнительных преимуществ предусматривает, что странам следует специализироваться на производстве тех товаров, которые они производят более эффективно. Даже если страна производит все товары более эффективно, чем другие страны, все равно ей следует специализироваться на производстве отдельных товаров, которые она производит еще более эффективно, чем все другие товары. Специализация страны на основе сравнительных преимуществ объясняется максимально эффективным использованием факторов производства (рабочая сила, земля, капитал и природные ресурсы), при этом рыночные силы сами направляют ресурсы страны туда, где они могут быть применены с максимальной эффективностью. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что структура производства в странах в условиях открытой экономики определяется их сравнительными преимуществами.

Данные выводы могут быть распространены в полной мере на региональную экономику.

Относительные затраты (издержки) и формируемые на их основе цены определяют ассортимент товаров и услуг, которые экономически выгодно производить в регионе, поскольку в производстве именно этих товаров и услуг регион имеет сравнительные преимущества перед другими регионами.

Сравнительные преимущества сложно поддаются измерению. В настоящее время для их количественной оценки на уровне страны применяются индексы выявленных сравнительных преимуществ (ВСП), предложенные несколькими авторами. Наиболее известны индекс ВСП Балассы и индекс ВСП Лафе [2, 3].

Индекс ВСП был введен Балассом и стал самым популярным индикатором специализации международной торговли страны и, тем самым, международной конкурентоспособности. ВСП в измерении индексом

Баласса широко используется практически, чтобы определить слабые и сильные отрасли страны. Кроме того, выявленные сравнительные преимущества используются в качестве одной из составляющих мульти-дименсионного индикатора международной торговли. Методологическая проблема с индексом Баласса состоит в его ассиметричности. Применение индекса ВСП Балассы затрудняется тем, что ВСП и любой подобный индекс торговли находится под влиянием национальной внешнеторговой или другой экономической политики. Кроме того, как правило, для его расчета желательны длительные временные ряды и широкий круг стран. Несмотря на недостатки, индекс ВСП Балассы является полезным экономическим инструментом для определения изменения специализации или выявленных сравнительных преимуществ.

Рассчитывается индекс ВСП Балассы следующим образом:

$$RCA_i = \frac{X_i^u / \sum X_i^u}{X_i / \sum X_i},$$

где RCA_i – выявленное сравнительное преимущество, в числителе – экспорт товара i страны u в общем объеме экспорта страны u , в знаменателе – экспорт товара i в общемировом экспорте.

Индекс ВСП Балассы – это показатель, характеризующий соотношение доли экспорта определенного товара в общем объеме экспорта страны и доли экспорта этого товара в общем мировом экспорте.

Если значение индекса RCA превышает единицу, то считается, что страна имеет сравнительные преимущества в производстве данной группы товаров. Это значит, что доля товара в экспорте страны больше, чем его доля в мировом экспорте; увеличение этой доли и рост индекса указывает на то, что страна расширяет использование своего сравнительного преимущества в торговле.

Логика индекса ВСП Балассы состоит в том, что торговые потоки указывают на специализацию страны. В связи с этим индекс ВСП Балассы используется для анализа тенденций специализации стран на международных рынках.

Для расчета индекса ВСП по методу Лафе применяется формула:

$$fik = yik - gik \times yi,$$

где fik – выявленное сравнительное преимущество, $yik = 1000 \times (Xik - Mik) / Yi$; $gik = (Xik + Mik) / (Xi + Mi)$; $yi = 1000 \times (Xi - Mi) / Yi$; Xik – экспорт страны i товара (услуги) k ; Mik – импорт страны i товара (услуги) k , Yi – ВВП по паритету покупательной способности страны i , Xi – совокупный экспорт страны i , Mi – совокупный импорт страны i .

Индекс ВСП, несмотря на ряд недостатков, применяется как международными организациями (Всемирный Банк, ОЭСР) так и в научных исследованиях в качестве наиболее простого показателя, характеризующего сравнительные преимущества стран на внешних рынках.

Так, Hoenkman and Djankov провели глубокий анализ торговой специализации стран Центральной и Восточной Европы с использованием ВСП. Это дало им возможность сделать вывод о том, что страны Центральной и Восточной Европы существенно поменяли структуру выявленных сравнительных преимуществ в середине 1990-х гг. При этом основные изменения в большей мере касались экспорта в страны ЕС, нежели экспорта на другие рынки [4].

Скорректируем индекс ВСП Балассы применительно к региональной экономике и межрегиональной торговле.

Региональный индекс ВСП (RCA) применительно к межрегиональной торговле будет рассчитываться по формуле:

$$RCA_i = \frac{X_i^u / \sum X_i^u}{X_i / \sum X_i},$$

где в числителе – доля вывоза товара i региона u в общем объеме вывоза (во все регионы России) региона u всех товаров региона u ; в знаменателе – доля экспорта за рубеж товара i в общероссийском экспорте.

Региональный индекс ВСП (RCA) применительно к международной торговле будет рассчитываться по той же формуле, но с приданием другого смысла показателям:

- в числителе – доля экспорта товара i региона u в общем объеме экспорта региона u ,
- в знаменателе – доля экспорта товара i в общемировом экспорте.

На основе рассчитанных значений индексов можно сделать следующие выводы.

Если индексы $RCA > 1$, регион имеет сравнительные преимущества в производстве данной группы товаров.

Если индексы $RCA < 1$, регион не имеет сравнительных преимуществ в производстве данной группы товаров.

Список литературы:

1. Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1. – М.: Международные отношения, 1999. – С. 45.
2. Balassa, Bela. 1965. «Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage». – Manchester School 33, pp. 99-123.

3. Lafay G., Herzog C., Freudenberg M., Ünal-Kesenci D. Nations et Mondialisation. – Economica. – 1999.

4. Hoekman, Bernard and Djankov, Simeon, 1997. Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe, World Bank Economic Review, 11, 3, 471–487.

УЧЕТ РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ БАЛАНСОВ

© Михайлов С.А., Балябина А.А.

Филиал Московского энергетического института
(Технического университета), г. Смоленск

Рассмотрены существующие подходы к формированию топливно-энергетических балансов. Показано, что топливно-энергетический баланс должен быть использован при разработке стратегии социально-экономического развития региона. Предложен новый методический подход к построению и использованию топливно-энергетического баланса для принятия стратегических решений по созданию условий устойчивого развития региональных социально-экономических систем.

Переход России к рыночной экономике обусловил необходимость проведения структурных реформ в электроэнергетике, основной целью которых являлось повышение эффективности предприятий отрасли, создание условий для ее развития, обеспечение надежного энергоснабжения потребителей [1]. Однако даже в условиях успешного выполнения плана реформирования актуальной остается проблема отставания темпов роста ввода генерирующих мощностей и электросетевых объектов в РФ от темпов роста внутреннего электропотребления, что может стать сдерживающим фактором для развития экономики. Для обеспечения электроэнергоресурсами растущей экономики РФ, выработка электроэнергии должна вырасти к 2010 году на 22,5 % от 2006 г. [2].

Повышение энергоэффективности национальной экономики определяет актуальность задачи рационализации использования и поиска источников получения дополнительных топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), как в целом по стране, так и по регионам, причем пути решения данной задачи с учетом территориальной специфики существенно различаются. В этих условиях особое значение приобретают региональные топливно-

энергетические балансы (ТЭБ) как инструменты поддержки принятия решений не только по вопросам использования ТЭР, но и разработки стратегий социально-экономического развития регионов и страны в целом, успешная реализация которых невозможна без необходимого энергообеспечения.

В настоящее время несколькими разработчиками предлагаются методики составления прогнозных ТЭБ, основанные на итерационном подходе к формированию взаимосогласованной системы ТЭБ федерального и региональных уровней, например, комбинирование методов «от страны к регионам» и «от регионов к стране» [3]. Построенная на основе обобщения данных методик схема формирования ТЭБ региона представлена на рис. 1.

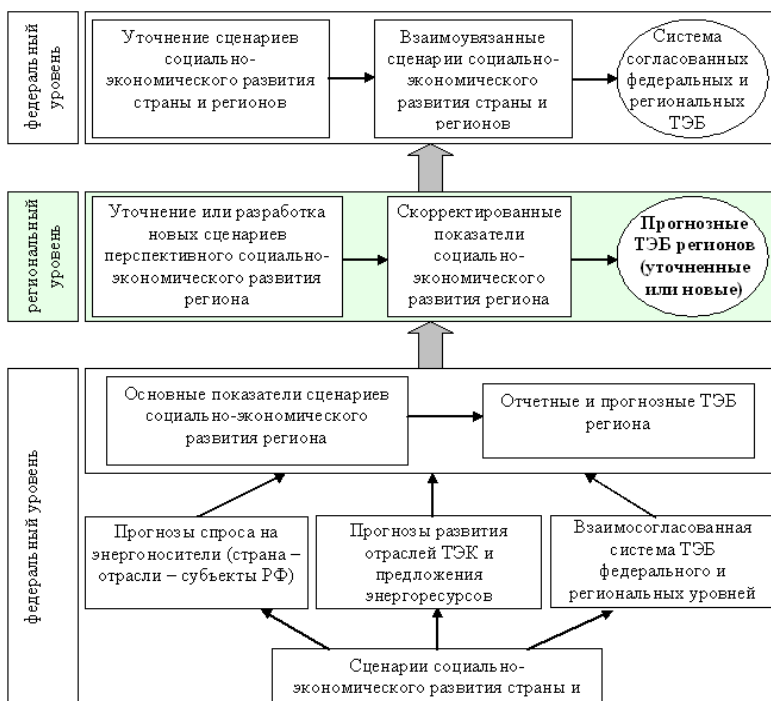


Рис. 1. Итерационный подход к составлению и использованию ТЭБ регионов

Несмотря на достаточно проработанный методический аппарат составления и использования ТЭБ (некоторые положения которого закреплены в нормативных документах [4]), существуют проблемы, связанные с

его практической реализацией с учетом специфики регионального развития.

Во-первых, составляемые ТЭБ на региональном уровне не учитывают в полной мере возможности других регионов, или даже сопредельных государств СНГ, по поставке ТЭР, тогда как в ряде случаев это было бы более целесообразно. Решение данной проблемы на федеральном уровне затруднено вследствие необходимости большого объема экономической и маркетинговой информации, которая далеко не всегда содержится в статистических отчетах.

Во-вторых, региональные ТЭБ еще не стали обязательной составляющей разрабатываемых и реализуемых стратегических планов развития регионов РФ. По-видимому, это вызвано отсутствием методик оценки влияния статей прогнозного баланса на показатели регионального развития, а производство и использование ТЭР при составлении ТЭБ, рассматривается в основном как составляющая энергетического потенциала для поддержки развития экономики.

В-третьих, в пояснениях к прогнозному региональному ТЭБ обычно не описываются механизмы влияния органов власти региона на рационализацию структуры выработки и потребления ТЭР в части формирования условий для устойчивого развития региона и повышения его конкурентоспособности, что снижает достоверность прогнозов, используемых при составлении ТЭБ.

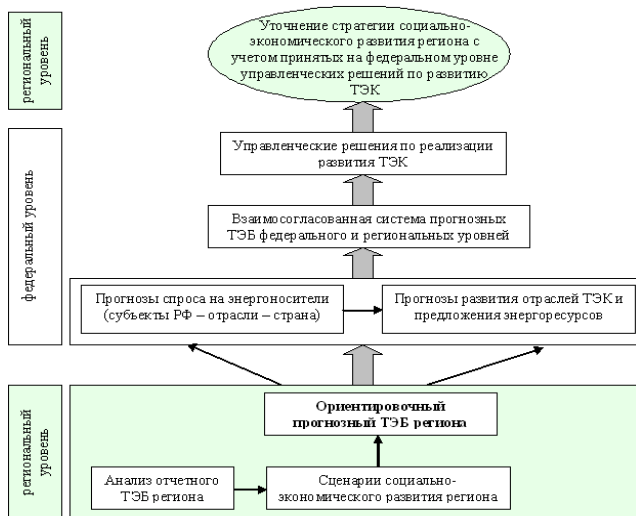


Рис. 2. Предлагаемый вариант формирования ТЭБ регионов

В-четвертых, при формировании региональных прогнозных ТЭБ не достаточно внимания уделяется учету рисков, что в условиях динамически изменяющейся ситуации на рынках энергоресурсов и масштабных реформ в электроэнергетике может повлиять на структуру и содержание ТЭБ региона.

Повышение роли регионов при решении задач в области организации энергообеспечения определяет целесообразность изменения методик составления региональных ТЭБ. Один из возможных вариантов распределения функций по составлению и применению ТЭБ представлен на рис. 2.

Достоинством предлагаемой схемы является наличие четкой взаимосвязи и отчетных и прогнозных ТЭБ регионов со стратегиями их социально-экономического развития. Задача рационализации использования ТЭР регионов и страны в рамках предложенной процедуры может быть решена путем пересмотра направлений и объемов межрегиональных перетоков ресурсов. Данный подход предполагает учет при составлении прогнозных ТЭБ и представление в них динамики изменения цен на ТЭР, производимые (добываемые) в регионе (себестоимости) и вне его с учетом логистических издержек. Результаты анализа себестоимости производства вида ТЭР и средней цены его приобретения вне региона с учетом существующей нормативной базы [5], дополненные характеристиками степени его доступности во временном контексте могут быть представлены в виде приложения к ТЭБ региона, примерный вид которого для однопродуктового ТЭБ представлен в табл. 1.

Таблица 1

к-й ресурс по степени доступности для i-го региона

Регион					i
Необходимое количество к-го ресурса, тут					х
Максимальный объем к-го ресурса, который можно произвести, тут					у
Регион № j	Цена покупки 1 тут (С/с) производства (Р), руб./тут	Время поставки 1 тут (Т), дни	СД	Объем поставок из j-го региона, тут	Закупки, тут
1					
2					
3					
i					-
...	...	...	...	...	...
n					
Min, включая с/с			-	-	-
Min по j-му региону			-	-	-
№ региона, в т.ч. i-й регион			*	-	-
№ региона кроме i-го			*	-	-
Рср	*	-	-	-	-
Тср	-	*	-	-	-

В табл. 1 приняты следующие обозначения: $P_{ср}$ – средняя по всем регионам (включая i -й регион) цена покупки 1 тонны условного топлива (тут) с учетом транспортных и логистических издержек k -го ресурса; $T_{ср}$ – среднее время поставки 1 тут k -го ресурса по всем регионам (включая i -й регион); $СД$ – показатель, характеризующий доступность k -го ресурса по j -му региону.

Степень доступности (СД) ТЭР определяется в зависимости от цены их покупки 1 тут в других регионах (себестоимости производства в i -м регионе) и времени закупки. Условно можно выделить четыре группы ТЭР исходя из степени доступности k -го ресурса для i -го региона, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Степени доступности ресурса по регионам

Группа (значение СД)	Обозначение границ
1	$T \leq T_{ср}; P \leq P_{ср}$
2	$T \leq T_{ср}; P > P_{ср}$
3	$T > T_{ср}; P \leq P_{ср}$
4	$T > T_{ср}; P > P_{ср}$

Действуя по предложенной схеме, можно моделировать различные направления межрегиональных перетоков всех видов ТЭР, что станет основой для разработки системы прогнозных ТЭБ федерального уровня. Обобщенная схема принятия стратегических решений представлена на рис. 3.



Рис. 3. Процедура принятия стратегических решений на основе использования региональных ТЭБ

Как представляется, предложенные направления развития методического аппарата построения и использования прогнозных ТЭБ позволят в большей степени учесть региональную специфику и повысить обоснованность решений по управлению предприятиями и комплексами, связанными с производством, добычей и потреблением ТЭР, что приведет к повышению эффективности их использования в интересах социально-экономического развития регионов РФ.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об электроэнергетике» № 35-ФЗ от 26 марта 2003.
2. Функционирование и развитие электроэнергетики Российской Федерации в 2006 году. Информационный доклад Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике. – М., 2007.
3. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработка методики и программного обеспечения для формирования региональных балансов ТЭР и их апробация в субъектах Российской Федерации». – М.: ИНЭИ РАН, 2007.
4. Приказ Федеральной службы по тарифам «Об утверждении порядка формирования сводного прогнозного баланса производства и поставок электрической энергии (мощности) в рамках единой энергетической системы России по субъектам Российской Федерации» №225-э/4 от 4 сентября 2007 г.
5. Постановление Правительства РФ «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии» №109 от 26 февраля 2004 г.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

© Павлов К.В.

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Обосновывается целесообразность выделения межрегиональной экономики как самостоятельного перспективного научного направления, определяются цели, задачи и основные направления развития межрегиональной экономики.

Региональная экономика как отрасль научных знаний достаточно давно и продуктивно разрабатывается отечественными и зарубежными исследователями. Интересные наработки имеются в теории территориально-

го разделения труда, моделировании регионального развития, разработке схем и прогнозов развития и размещения производительных сил, исследовании территориальных закономерностей, циклов производства и т.п. Основным объектом изучения региональной экономики является территориальная организация хозяйства [1], причем понятие «регион», являющееся объектом исследования в региональной экономике, предполагает рассмотрение районов совершенно различной площади (добавим, что слова «регион» и «район» являются синонимами; термин «регион» имеет латинское происхождение, означающее область, местность, страна [1]).

Целесообразно, на наш взгляд, из всей совокупности проблем теории региональной экономики в особую группу выделить вопросы выявления общего и особенного в осуществлении хозяйственных процессов в различных районах страны, проблемы межрегиональных социально-экономических взаимодействий (межрегиональных технолого - производственных взаимосвязей, межрегионального товарообмена и т.п.), вопросы сравнительного анализа перехода к рынку в разных районах страны и прочее. Раздел же теории региональной экономики, который специализируется на рассмотрении и анализе такого рода проблем, имеет смысл обозначить как «межрегиональная экономика». Аналогично раздел теории региональной экологии, занимающейся рассмотрением и анализом вопросов экологических отношений и связей между различными регионами целесообразно обозначить как «межрегиональная экология».

Выделение межрегиональной экономики в качестве специального раздела экономической теории вполне оправдано, ибо, тем самым, акцентируется внимание на существовании особой группы проблем выявления общего и особенного в реализации экономических процессов в различных регионах, что должно в конечном счете интенсифицировать процесс их разрешения. Причем следует добавить, что раскрытие такого рода проблем может существенно повлиять на эффективность общественного воспроизводства в целом.

Необходимо заметить, что вопросами межрегиональной экономики и отечественные, и зарубежные исследователи в той или иной форме занимались и раньше, правда происходило это в основном спорадически. Как такового целенаправленного исследования межрегиональных социально-экономических проблем до сих пор не было и, поэтому, для того, чтобы восполнить этот пробел, нужно создать условия и принять необходимые меры для полноценного и комплексного развития межрегиональной экономики как особой и специализированной теоретической дисциплины.

Как уже отмечалось, межрегиональные проблемы и раньше время от времени рассматривались в специальной литературе. Так, например, за рубежом такого рода вопросами занимался выдающийся специалист в области регионального анализа Уолтер Изард. В своей классической ра-

боте «Методы регионального анализа: введение в науку о регионах», рассматривая характерные черты экономики любого региона У. Изард отмечал, что специфический путь его развития и эти характерные черты связаны запутанным клубком взаимозависимостей, причем в этом клубке переплетаются межрайонные проблемы народонаселения, обеспеченности ресурсами, размещения производства, местных особенностей хозяйства, распределения доходов между различными социальными группами, состояние платежного баланса, рынков сбыта, центральных мест и городских конурбаций, административной и политической организации, институтов и даже моральных ценностей, стимулов и социальных целей [2]. Все эти системы связаны межрайонными системами межотраслевых потоков товаров и денег, перемещений населения, транспортных путей и вообще социально-культурным взаимодействием, включая и процессы принятия решений.

Большой интерес представляет содержащийся в монографии У. Изарда анализ возможностей использования различного рода экономикоматематических моделей в разрешении межрегиональных проблем. Так, представляет значительный интерес использование гравитационной модели при изучении социально-экономических взаимосвязей между разными регионами, в частности, при анализе вопросов об оптимальном сочетании районов разных размеров и форм. Широкие возможности имеет также использование метода сравнительных издержек, особенно при решении задач оценки эффективности размещения отдельных видов производств и предприятий в тех или иных регионах [2]. Можно выделить и другие экономико-математические модели – линейную межрайонную модель, использование метода изучения связей по схеме «затраты – выпуск» как для описания существующих межтерриториальных связей, так и для прогноза их динамики.

Отечественные исследователи также определенное внимание уделяли вопросам межрегиональной экономики. Так, в советский период в ведущих научно-исследовательских организациях: Совете по изучению производительных сил при Госплане СССР, Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР и ряде других еще с середины 60-х годов разрабатывались межтерриториальные экономикоматематические модели. Например, под руководством С.А. Николаева (СОПС) была разработана и экспериментально проверена межрайонная, межотраслевая модель размещения промышленного производства (на 1971-1980 гг.). Задачей модели было оптимальное распределение приростов производства отдельных видов промышленной продукции на перспективный период по крупным экономическим районам с учетом наилучшего использования районных ресурсов. При разработке модели исходили из минимальных суммарных издержек производства всех видов про-

дукции и перевозок сырья и готовой продукции [1, 3]. На основе сокращенного варианта данной модели были проанализированы производственные связи между микрорегионами и определена экономически обоснованная отраслевая структура восточных районов страны. В Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР были разработаны различные варианты оптимизационной межотраслевой, межрегиональной модели (ОМММ-1 и ОМММ-2 – в последнем варианте рассматривалась модель с оптимизируемыми параметрами роста капиталовложений) [1, 4]. Эти модели были предназначены для использования на разных этапах предплановых обоснований территориальной системы хозяйства при изучении тенденций и закономерностей размещения производительных сил, разработке конкретных мероприятий региональной экономической политики.

Вопросами межрегиональной экономики занимались и ряд других зарубежных и отечественных исследователей. Так, Каррозерс сформулировал принципы и условия оптимального сочетания районов общего типа – по его мнению оптимальное сочетание районов общего типа должно как можно полнее отвечать следующим требованиям:

1. Не допускать концентрации масс на периферии района;
2. Обеспечить в пределах каждого региона определенный узловой центр тяжести масс;
3. Предопределить совпадение центров тяжести масс и фактической территории;
4. Обусловить правильные геометрические формы территории каждого района;
5. Обеспечить примерно одинаковые размеры территории смежных районов при примерно однородной плотности масс;
6. Создать пропорциональную зависимость размеров территории района от плотности масс [2].

Ричардсон Г. считал, что удовлетворительная теория должна объяснять несбалансированный рост в межрайонной системе и пространственную неравномерность развития в каждом районе. Залогом достижения подобной цели он считает увязку различных направлений, размещенческих исследований и концепций, разработанных в их рамках [5]. В первую очередь Г. Ричардсон ставит вопрос об интеграции региональной макроэкономики и традиционной теории размещения, что, по его мнению, позволило бы экономистам более реалистично интерпретировать процессы, протекающие в области пространственных структур.

Большое внимание межрегиональным проблемам уделяли такие выдающиеся экономисты, как В. Леонтьев, Я. Тинберген, Г. Разул и другие [6]. Отечественные экономисты довольно давно занимаются вопросами сравнительного анализа социально-экономического развития разных рай-

онов страны, их взаимосвязями и взаимозависимостями. В социалистическую эпоху в этой связи следует выделить работы Ю.Ф. Воробьева [7], В.В. Кистанова [8], Г.М. Лаппо [9] и пр.; немало исследований российских ученых появилось и в переходный период – так, можно отметить монографию О.Г. Дмитриевой [10], коллективную монографию по сравнительному анализу экономического развития регионов, входящих в Северный экономический район [11] и ряд других.

Таким образом, в той или иной форме проблемами межрегиональной экономики занимались как отечественные, так и зарубежные ученые. Однако подходы к решению межрегиональных проблем, содержащиеся в работах отечественных и зарубежных ученых, порой существенно отличаются. Это связано с тем, что работы отечественных исследователей социалистического периода основывались на том, что директивно - приказные методы управления являлись стержневым звеном функционирования социально-экономической системы, тогда как зарубежные ученые анализировали межрегиональные проблемы в условиях рыночных методов хозяйствования. Данное положение справедливо и в отношении всей теории региональной экономики, одним из разделов которой и является межрегиональная экономика.

Список литературы:

1. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1978. – 344 с.
2. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. Сокр. перев. с англ. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
3. Николаев С.А. Межрайонный и внутрирайонный анализ размещения производительных сил. – М.: Наука, 1971. – 192 с.
4. Гранберг А.Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства. – М.: Экономика, 1973. – 211 с.
5. Буржуазная региональная теория и государственно - монополистическое регулирование размещения производительных сил (критический анализ) / Под ред. А.Д. Сапожникова. – М.: Мысль, 1981. – 252 с.
6. Региональное программирование в развитых капиталистических странах. – М.: Наука, 1974. – 327 с.
7. Воробьев Ю.Ф. Выравнивание уровней экономического развития союзных республик. – М.: Наука, 1965. – 217 с.
8. Кистанов В.В. Комплексное развитие и специализация экономических районов СССР. – М.: Экономика, 1968. – 193 с.
9. Лаппо Г.М. Развитие городских агломераций в СССР. – М.: Наука, 1978. – 198 с.

10. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. – 274 с.
11. Северный экономический район: Проблемы, тенденции, перспективы развития / Под ред. Г.П. Лузина. – СПб.: Наука, 1992. – 256 с.
12. Региональная экономика: опыт и перспективы рыночных преобразований / Под ред. Г.П. Лузина. Часть 1. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 1995. – 181 с.
13. Региональная экономика: новые подходы / Л.А. Козлов, И.А. Ильин, Б.М. Штульберг и др. – М.: Наука, 1993. – 127 с.
14. Территориальное управление общественным производством. Словарь-справочник / Под ред. А.П. Сысоева, Д.Г. Черника. – М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1993. – 176 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В КУЗБАССЕ

© Помошников А.Е.

Российский государственный торгово-экономический университет
Кемеровский Институт (филиал), г. Кемерово

В данной статье речь идет о том, какую роль играет малый бизнес в экономике Кемеровской области, а также о проблемах, которые мешают развитию малого бизнеса в Кемеровской области.

Малый бизнес – важный фактор развития экономики, его основными преимуществами являются: гибкость, новаторство, быстро становление при небольшой себестоимости. Исходя из этого, можно сделать вывод, что малый бизнес является катализатором инновационного процесса в экономике, т.к. для того, чтобы сменить направление деятельности малого бизнеса необходимо гораздо меньше средств и времени, чем на крупных предприятиях.

Также следует отметить, что до 70 % налоговых поступлений в бюджет развитых стран приходится на малый и средний бизнес. Для сравнения, в Кемеровской области в 2007 г. эта цифра составила около 20 %. Причем эта цифра выше доли малого бизнеса в Валовом Региональном Продукте области, которая составляет около 17 % [1].

Малый бизнес создает много рабочих мест – около 16% экономически активного населения Кемеровской области трудится в малом бизнесе –

значит малые предприятия помогают в борьбе с безработицей, что говорит о высокой социальной значимости малых предприятий.

Из всего вышеизложенного следует, что малый бизнес играет важную роль для развития области, но на пути развития малого бизнеса стоят следующие основные проблемы:

1. неподъемные налоги;
2. недостаток финансовых ресурсов;
3. дефицит подготовленных кадров;
4. концентрация малого бизнеса в крупных городах;
5. административные барьеры;
6. отсутствие венчурных организаций;
7. инфляция;
8. сложности кредитования;
9. отсутствие собственных помещений.

Одним из главных тормозов развития малого бизнеса являются неподъемные налоги. Хотя власть сделала шаги на встречу малому бизнесу, несколько снизив налог на дополнительную стоимость и единый социальный налог, тем не менее, единый социальный налог, налог на землю и некоторые другие налоги всё же очень высоки.

Для большей части субъектов малого предпринимательства собственная предпринимательская деятельность является единственным источником финансирования – в дополнительном финансировании нуждаются 78,9 % предприятий, большая часть из них (62,4 %) в суммах от 1 до 10 млн. руб. Также следует отметить, что государство выделяет недостаточное количество финансовых ресурсов малому бизнесу. Вложения в сферу малого бизнеса Кемеровской области в 2007 г. составили 5,67 млрд. руб., из них: собственные средства 5446 млн. руб., федеральный бюджет – 43,4 млн. руб., региональный бюджет – 104,5 млн. руб., местные бюджеты – 52,4 млн. руб. [2].

Дефицит подготовленных кадров также имеет место, несмотря на огромное количество специалистов, выпускаемых университетами и институтами. Складывается устойчивое впечатление, что с годами происходит «старение» сферы малого предпринимательства. Снижается приток в этот бизнес новых предпринимателей, а особенно молодежи. Это связано с тем, что молодежь выбирает крупные, сложившиеся организации на которых выше заработные платы.

Сегодня основная часть малого бизнеса сосредоточена преимущественно в крупных городах области: в Кемерово, Новокузнецке, Прокопьевске, Киселевске, Белово, Ленинске-Кузнецком, Междуреченске. 84,3 % всех зарегистрированных на территории области предприятий малого бизнеса находится именно в этих городах.

Административные барьеры имеют очень большое влияние на развитие бизнеса. Основным условием для развития любого малого предприятия в нашей стране является отсутствие помех, различных ведомственных преград, но в действительности в деятельность фирм вмешиваются различные ведомственные рычаги. В примерный список органов, имеющих право на осуществление контроля за деятельностью частных предпринимателей и накладывать на них, в случае обнаружения каких либо нарушений, различные штрафные санкции входят: органы внутренних дел (милиция); налоговые органы; орган, осуществляющие функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере; таможенные органы. И это меньше четверти всех перечисленных в 23 главе административного кодекса РФ.

Венчурные организации занимаются рискованными проектами, которые в случае их осуществления приносят громадные прибыли, но, к сожалению, в нашей области их нет. Даже при наличии идеи предприниматели должны ехать в другие регионы с целью нахождения инвесторов.

Инфляция также мешает развитию малого бизнеса, ведь она влияет на ставку банковского процента и налоговые отчисления.

Многие малые предприятия не могут получить кредит из-за того, что высоки нормативы банков, по которым они выдают кредиты, отсутствуют льготы для малых предприятий, длительны сроки рассмотрения банками заявок на получение кредита, отсутствие у предпринимателей собственности, которую они могли бы заложить для развития бизнеса, нехватка оборотных средств.

Проблема отсутствия собственных помещений связана прежде всего с непомерно высокими ценами на недвижимость, а также с различными бюрократическими проволочками, в частности с длительностью рассмотрения заявок на перевод помещений из жилого в нежилой фонд.

Следует отметить, что государство стремится помочь развитию малого предпринимательства созданием нормативно-правовой базы, а также созданием различных проектов, которые помогают развитию малого предпринимательства, в частности, в Кузбассе 2007 г. «объявлен годом малого предпринимательства». Начата реализация проекта «Малый бизнес», который направлен на обеспечение качественного роста малого предпринимательства в малых городах и сельских районах путем развития предприятий, которые создают конкурентоспособные товары и услуги.

Несмотря на все проблемы, у малого бизнеса большие перспективы. На наш взгляд, следует ожидать дальнейшего развития малого бизнеса, его проблемы будут постепенно решаться либо с помощью государства, либо с помощью малого и среднего бизнеса. Малый бизнес поможет нашей стране сменить сырьевой экспорт на более эффективный – технологический.

Список литературы:

1. Николаев Е. Большое значение малого капитала. – Кемерово: Авант Партнер, 8 апр. 2008 г.
2. Кузбасс в цифрах 2007г. Статистический справочник. – Кемерово, 2008.–56 с.
3. Горфинкель В.Я. Малый бизнес. Организация. Экономика. Управление. – 3-е изд. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2007. – 495 с.

ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ

© Чубиева И.В.

Институт экономики Карельского научного центра РАН,
г. Петрозаводск

Законодательство, развивающееся с учетом местных природных и социально-экономических условий, является основополагающим фактором, влияющим на реформирование земельных отношений и земельной собственности в регионе.

Федеральное и региональное законодательство РФ, развивающееся с учетом местных природных и социально-экономических условий, является основополагающим фактором, влияющим на реформирование земельных отношений и земельной собственности. При изучении изменений структуры земельного фонда основную группу составляют данные, характеризующие местную нормативно-законодательную базу и уровень развития рынка земельных участков [1, С. 3].

В 01.2003 г. вступил в силу ФЗ РФ от 24.07.2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Во исполнение данного ФЗ в Республике Карелия (РК) был принят закон от 30.12.2003 г. №740-ЗРК «О некоторых вопросах оборота земель сельскохозяйственного назначения на территории РК». Законом установлен максимальный размер общей площади сельскохозяйственных угодий, которые расположены на территории одного муниципального района и могут находиться в собственности одного гражданина и (или) одного юридического лица. Размер общей площади колеблется от 30 га на территории Кемского муниципального района до 2550 га на территории Олонецкого муниципального района.

Законом РК от 19.03.2004 г. № 765-ЗРК «О предельных размерах земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность» были установлены максимальные и минимальные размеры земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность, из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности. В соответствии с Законом максимальный размер земельных участков для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства в расчете на одно хозяйство составляет 30 га, а минимальный размер земельных участков для этих же целей установлен для каждого муниципального района и составляет от 0,4 га до 5,4 га. Предельные размеры земельных участков, предоставляемых в собственность граждан для ведения садоводства, огородничества, животноводства и дачного строительства установлены от 600 кв.м. до 1500 кв.м.

Законом РК от 19.03.2004 г. № 765-ЗРК «О предельных размерах земельных участков, предоставляемых гражданам в собственность» было отменено бесплатное предоставление земельных участков в собственность граждан из земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

Во исполнение ФЗ от 07.07.2003 г. №112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» в РК был принят закон от 26.06.2004 г. № 788-ЗРК «О максимальном размере общей площади земельных участков, которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство». Данным законом установлено, что максимальный размер общей площади земельных участков, которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, составляет 5 га.

В 2006 г. Законом РК от 30.06.2006 г. №1002-ЗРК были внесены дополнения и изменения в Закон РК от 30.12.2003 г. №740-ЗРК «О некоторых вопросах оборота земель сельскохозяйственного назначения на территории РК». Данным законом установлено, что минимальный срок аренды земельного участка сельскохозяйственных угодий, передаваемых в соответствии со статьей 9 ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24.07.2002 г. №101-ФЗ в аренду для ведения сельскохозяйственного производства, составляет 5 лет. Минимальный срок аренды земельного участка сельскохозяйственных угодий, передаваемых в аренду для создания защитных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных, связанных с сельскохозяйственным производством целей, составляет 3 года. Приобретение в собственность сельскохозяйственными организациями, а также гражданами, осуществляющими деятельность по ведению крестьянского (фермерского) хозяйства, сельскохозяйственных угодий, находящихся у них на праве постоянного (бессрочного) пользова-

ния или праве пожизненного наследуемого владения, осуществляется по цене, равной 20 % кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий.

На 01.01.2007 г. в РК насчитывается 168,5 тыс. собственников, владельцев и пользователей земельных участков, включая арендующих земельные участки под коллективное, индивидуальное огородничество и другие цели. Кроме того, в РК собственники земельных долей занимают 23,4 тыс.га. земель. Общая площадь земель, предоставленных гражданам в собственность, включая собственников земельных долей, составляет 36,6 тыс. га., в том числе для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства предоставлено в собственность 3,4 тыс.га. земель, личного подсобного хозяйства – 4,8 тыс.га., садоводства – 4 тыс.га., индивидуального жилищного строительства – 1,3 тыс.га. В пожизненном наследуемом владении и постоянном пользовании у граждан находится 12,1 тыс.га., в аренде – 10 тыс.га земель [2].

По состоянию на 01.01.2007 г. общее количество земельных участков, включая единые землепользования, подразделы которых открыты в Едином государственном реестре земель, составляет 129,7 тыс. земельных участков. В Управление ФНС по РК были предоставлены сведения для налогообложения по 90,5 тыс. земельным участкам. По состоянию на 01.01.2007 г. в Единый государственный реестр земель внесены сведения о 72228 ранее учтенных земельных участках, из них в 2006 г. внесены сведения о вновь выявленных (ранее учтенных) 249 земельных участках.

Управление земельными ресурсами, находящимися в государственной и муниципальной собственности на территории РК осуществляется уполномоченными органами государственной власти РФ, РК и органами местного самоуправления в пределах своих полномочий, установленных законами и иными нормативными правовыми актами РФ и субъектов РФ.

Оценка рыночной стоимости земли стала весьма актуальна в свете реформы законодательств по земельным ресурсам*.

В России применяются различные научные подходы и методы экономической оценки земельных ресурсов. Оценка земли проводится исходя из принципа наиболее эффективного использования земли. Наиболее эффективное использование земельного участка может не совпадать с его текущим использованием.

* Министерство промышленности и природных ресурсов РК проводит аукционы, открытые по форме и способу подачи предложений о цене, по продаже права заключение договора аренды земельного участка. Организаторы торгов: государственное унитарное предприятие РК «Фонд государственного имущества РК». Победителем аукциона признается участник торгов, предложивший наибольший размер арендной платы за земельный участок. Победители аукционов, получившие право заключать договоры аренды земельных участков, дополнительно оплачивают стоимость услуг по предварительной подготовке объектов, организации и проведению торгов. <http://fond.onego.ru>

Очевидно, что рыночная стоимость земельного участка со временем меняется, поэтому оценка земли всегда проводится по состоянию на конкретный период времени. В течение 2006 г. в РК было совершено 1981 сделка купли-продажи гражданами и юридическими лицами земельных участков как занятых объектами недвижимости, так и незастроенных, на общей площади 494,96 га. В процессе приобретения земельных участков – происходит оценивание полезности, ценности данной территории^{**}. Рынок земли в основном формируется вокруг г. Петрозаводска и в южных районных центрах, граничащих с Ленинградской областью. Больше всего сделок по купле-продаже земельных участков между гражданами и организациями зарегистрировано в Прионежском районе, являющем пригородом г. Петрозаводска.

Предприятия выкупали земельные участки по 10-кратной ставке земельного налога (рассчитанной на основе кадастровой стоимости земельных участков), в соответствии с Законом от 15.04.2003 г. № 588-ЗРК «Об установлении цены земли, находящейся в государственной и муниципальной собственности, при продаже земельных участков собственникам расположенных на них зданий, строений, сооружений». Самые высокие цены за земельные участки в РК сформировались для категорий землепользователей в поселениях: гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности – средняя цена составила 28,83 руб./кв.м; юридическим лицам – 43,38 руб./кв.м.

Наибольшее оживление вторичный земельный рынок в РК получил в отношении земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного и дачного строительства и для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства.

В РК и муниципальных образованиях имеются определенные территориальные возможности под перспективную застройку, в том числе и под индивидуальное жилищное строительство (около 500 га.) и под многоэтажное строительство (более 200 га.). Оценочно для разработки рабочей документации и строительства инженерных коммуникаций для обозначенных перспективных площадей под застройку потребуется около 1,8 млрд. руб. инвестиций. Цены на незастроенные земельные участки значительно варьируют в зависимости от спроса и предложения, местоположения, целевого назначения и других условий. Однако информация о ценах на землю, определенная в договорах купли-продажи земельных участков, не всегда соответствует реальным рыночным ценам, как правило, цены в

^{**} Потенциально интересными для инвестора землями в РК являются земли сельскохозяйственного назначения (195,2 тыс.га.), земли промышленности, транспорта и связи (154,3 тыс.га.) и земли запаса (138,8 тыс.га.)/ данные Министерства промышленности и природных ресурсов РК

договорах занижены^{*}. В урбанизированных территориях РК оценка земли представляет собой оценку права аренды, вне городской черты – расчет ее реальной рыночной стоимости^{**}.

Одной из главных причин, сдерживающих более широкое привлечение иностранных и отечественных инвесторов на территорию Карелии, является отсутствие подготовленных и инфраструктурно обустроенных промышленных площадок. Уровень привлекательности земельных участков под строительство предприятий определяется во многом минимизацией как временных, так и финансовых затрат потенциальных инвесторов на создание внеплощадочных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. В разработанной в 2007 г. схеме территориального планирования РК определены основные точки размещения промышленных площадок, на основе анализа рынка рабочей силы, возможностей и инициативы местных органов самоуправления, географического расположения, наличия транспортных сообщений и других условий. Перспективными районами для размещения промышленных зон являются: г. Петрозаводск и г. Костомукша, Кондопожский, Медвежьегорский, Сегежский, Беломорский, Кемский муниципальные районы. Инфраструктурная подготовка промышленных зон потребует финансовых затрат, которые оцениваются ориентировочно в 3 млн. руб. за 1 га.

По данным государственного земельного учета по состоянию на 01.01.2007 г. земельный фонд РК составляет 18052 тыс.га., в том числе земли, находящиеся в государственной и муниципальной собственности – 18010,1 тыс.га., в собственности юридических лиц – 5,3 тыс.га., граждан – 36,6 тыс.га. Значительная часть земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, предоставлена гражданам и юридическим лицам в постоянное (бессрочное) пользование, пожизненное наследуемое владение или аренду. Из всех земель, находящихся в государственной собственности 317,5 тыс.га. находятся в собственности РФ, что составляет 1,8 % от всей территории республики. Право собственности РК зарегистрировано на площади 7,7 тыс.га. Государственная регистрация права собственности муниципальных образований на земельные участки в респуб-

^{*} Результаты кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий в Питкярантском муниципальном районе показали более высокую стоимость – 5446 руб./га., чем в северных районах РК, тем не менее, оценка оказалась более низкой по сравнению с соседними районами, что определяет средний потенциал инвестирования производств.

^{**} На территории РК в 2006 г. совершено 216 сделок дарения земельных участков на площади 40,57 га., 531 земельный участок передан по наследству на площади 63,45 га., 144 залоговых сделок общей площадью 194,23 га., продажа прав аренды 23 земельных участков осуществлена на площади 10,54 га. На территории РК продажа прав аренды проводилась гражданам для индивидуального жилищного строительства в г. Петрозаводске, г. Костомукше, г. Сегежа и для предпринимательской деятельности в г. Петрозаводске, г. Костомукше.

лике еще не осуществлялось [4]. По данным статистической отчетности формы 3-ЗМ в 2006 г. в целом по РК заключено 32545 договоров аренды земли на площади 64856 га (90,4 % от общего количества сделок с земельными участками)*.

Список литературы:

1. Буздалов И. Теория аграрных отношений: современные представления // АПК: экономика и управление. – 2000. – № 6.
2. Государственный доклад о состоянии окружающей природной среды Республики Карелия в 2006г. / Министерство сельского, рыбного хозяйства и экологии РК. – Петрозаводск. 2007.
3. Даниленко Д.А. Казьмин М.А. Территориальные особенности реализации земельной реформы в современной России // География и природные ресурсы. – 2002. – № 2.
4. Карелия инвестиционная. Инвестиционный потенциал Карелии: информационно-справочные материалы / Вып.1 М-во экон.развития РК; сост.: Ю.В. Смирнов и др. – Петрозаводск: Verso, 2006. – С. 96.

* Базовая ставка арендной платы РК определяется: для населенных пунктов с численностью населения до 20 тыс.чел. в размере 90 руб. за кв.м.; до 50 тыс.чел. – 126 руб. за 1 кв.м.; свыше 50 тыс. чел. – 162 руб. за 1 кв.м.; в г. Петрозаводске – 180 руб. за 1 кв.м.

Секция 7

ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

© Миллер М.А.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
г. Омск

В статье рассматриваются институциональные аспекты формирования здорового образа жизни в России. Исследуется роль физической активности как активного инструмента воздействия на здоровье населения. Изучаются проблемы институционализации физкультурно-спортивной субкультуры в контексте демографического развития России.

На современном этапе социально-экономического развития России вопросы, связанные со здоровьем населения, являются одними из самых актуальных и требующих первостепенного внимания и приложения усилий их решению. Уровень здоровья граждан РФ не только обуславливает режим демографического воспроизводства, но и серьезно корректирует (в отрицательную сторону) параметры экономического роста. Так, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в 2005 г. в России потеря национального дохода, связанная с сердечно-сосудистыми заболеваниями, инсультом и диабетом – болезнями, являющимися, согласно выводам этой же организации, частично предотвратимыми, составила 11 млрд. долл. [1].

Проблема низкого уровня здоровья населения России связана со здоровым образом жизни вообще и, по-видимому, имеет институциональную природу. Различные нормы, правила, стандарты мышления и поведения, определяющие преимущественно нездоровый образ жизни граждан РФ, самым непосредственным образом формируют демографические характеристики населения, прежде всего, состояние здоровья, уровень смертности и инвалидности.

Двойственность отношения к образу жизни вообще и к своему здоровью, в частности, характерная для большинства стран мира, в России приобрела особо отчетливые очертания, что подтверждают в своих исследованиях ряд российских ученых.

Подчеркивая важность поиска взаимосвязи между здоровьем и разными составляющими здорового образа жизни, авторы коллективной монографии «Сбережение народа» выделяют два типа поведения людей [2, С. 37]:

1. Позитивное поведение (те виды жизнедеятельности индивида, которые «сознательно ориентированы на поддержание и укрепление здоровья» или имеют «положительный эффект для здоровья»).

2. Патогенное поведение (образ жизни индивида «воспроизводит неблагоприятные для здоровья факторы – слабую физическую активность, потребление алкогольных напитков, наркотиков, курение и т.п.»).

Клупт М. имеет схожую позицию, подчеркивая присутствие у населения современной России двух социокультурных смыслов жизни: культуры жизни и ее контркультурного антипода. При этом первый ориентир «порождает жизнеутверждающие смыслы и ценности, формирует конструктивные жизненные стратегии, привычку к здоровому образу жизни», а второй «культивирует пренебрежение к человеческой жизни, романтизирует насилие, алкоголизм, наркоманию, бессмысленный риск». По мнению М. Клупта, «результаты борьбы за повышение продолжительности жизни будут в значительной степени определяться тем, насколько культура жизни и ее защитникам удастся потеснить своего извечного противника» [3, С. 305].

К сожалению, пока, судя по уровню здоровья, высокой смертности и инвалидизации населения России, здоровьесберегающие установки и шаблоны поведения значительно уступают нормам нездорового образа жизни. При этом, когда обсуждается вопрос о необходимости проведения регулярных комплексных мероприятий по оздоровлению граждан страны, как правило, подчеркивается приоритетная роль государства в решении этой задачи. Безусловно, общественно инициированный и хорошо организованный механизм сохранения и укрепления здоровья населения, реализуемый сверху, жизненно (в прямом смысле этого слова) необходим на современном этапе резкого ослабления демографического ресурса России. Вместе с тем, осуществляя задуманное, необходимо учитывать институциональные аспекты взаимоотношения между государством и населением, которые могут скорректировать некоторые завышенные ожидания по результатам.

Следует отметить, что в России, особенно в настоящее время, наблюдается определенная двойственность, противоречивость во взаимоотношениях между индивидом (населением) и государством.

С одной стороны, в РФ всегда был силен институт государства и его влияние на уклад жизни населения. При этом и само население осознавало важную приоритетную роль государства в своей жизни. В России стандартным поведением всегда считалось ждать чего-либо от государства, рассчитывать на его помощь, а не на собственные силы.

С другой стороны, наблюдается протестное поведение по отношению к государству, пренебрежение, равнодушие или даже игнорирование утверждаемых им правил. Создаваемые государством регуляторы общест-

венной жизни априори воспринимаются населением как «бред», от которого жить станет еще хуже, чем раньше, поскольку государство (в лице чиновников) стремится реализовать исключительно «свои» интересы.

Все это порождает распространение увлекательной «игры» – как оставаясь составной частью государства и требуя от него исполнения «его» обязанностей, в то же время не подчиняться ему, благодаря природной смекалке обходить создаваемые им «барьеры» (регуляторы общественной жизни). К вопросам сохранения и укрепления здоровья это относится далеко не в последнюю очередь.

В этой связи использование в России исключительно государственного принципа решения задачи оздоровления нации может оказаться не вполне оправданным. Не сформировав институциональную среду, проявляющуюся в формировании ценностей, норм и стандартов здорового образа жизни и способствующую выбору и использованию индивидуальных здоровьесберегающих стратегий граждан, особенно подростков и молодежи – «демографической основы» будущей России, нельзя рассчитывать на сколько-нибудь существенный результат улучшения здоровья населения.

Однако и в этом случае решение задачи сохранения и укрепления здоровья не является простым. В свое время, в 90-х гг. прошлого века, в «битве за умы молодежи» идеал ведущего здоровый образ жизни человека потерпел поражение культу самовыражения любыми способами средствами и идеалам вседозволенности и праздности. Во многом это привело к тому, что в современных условиях, как правило, попирается все то, что не приносит немедленного или хотя бы краткосрочного результата, поэтому, например, регулярные занятия физической культурой и спортом не всегда становятся осознанным выбором населения, особенно молодого поколения. Среди прочего, культ самовыражения и свободы выбора стиля жизни, развитие личности по собственным индивидуальным шаблонам на фоне отсутствия «общественного контроля» приводят к тому, что граждане молодого и среднего возраста далеко не всегда делают выбор в пользу здорового образа жизни.

В этом плане для России необходима активная пропаганда здорового образа жизни и культивирование позитивных смыслов жизни. В здоровом образе жизни выделяют различные компоненты: отказ от курения, крайне ограниченное потребление алкогольных напитков, физическая активность, равнодушие к приему наркотических средств и некоторые другие составляющие. Для целенаправленного и обоснованного распределения усилий по культивированию здоровьесформирующих установок и стандартов поведения необходим системный взгляд на составляющие здорового образа жизни с тем, чтобы проследить их взаимосвязи и на этой основе «делать ставку» на те компоненты, которые носят системообразующий

характер. С нашей точки зрения, большими системообразующими свойствами обладает физическая активность.

Физическая активность, прежде всего, в виде основной ее регулярной формы – занятий физической культурой и спортом, формирует позитивные смыслы жизни, заполняя значительную часть досугового временипрепровождения индивида и являясь практической реализацией либо интереса («занимаюсь спортом, потому что нравится»), либо необходимостью («надо укреплять свой организм»). Выбирая жизнеутверждающую направленность своего существования, человек избегает всего того, что способно разрушить его планы самореализации. В этом случае вакуум самовыражения, заполнившись осознанной и реализуемой потребностью, например, в занятиях физической культурой и спортом создает препятствия для проникновения табачной, алкогольной и наркотической субкультуры в сознание индивида. При достаточной степени регулярности, с одной стороны, занятий физической культурой и спортом, с другой стороны, например, курения и/или злоупотребления алкогольными напитками, постепенно они становятся антогонистичны, «вытесняя» друг друга из сферы интересов индивида. Допуская вероятность того, что данный выбор далеко не всегда будет сделан в пользу здорового образа жизни, вместе с тем, следует отметить «замещающую» функцию занятий физической культурой и спортом как альтернативы вредным привычкам.

Несмотря на широкое распространение в России идеалов нездорового образа жизни, постепенно здоровьесберегающая культура «отвоевывает» небольшие «участки» своего влияния. То, что в последние годы граждане РФ стараются больше времени уделять занятиям физической культурой и спортом, говорит и статистика ВЦИОМ. Так, по данным всероссийского опроса, проведенного в августе 2007 г., на вопрос «Чем Вы обычно занимаетесь в свободное время?» (предлагалось выбрать любое число ответов), вариант «посещение спортклубов, фитнес-клубов, секций» выбрали 7 % опрошенных, что на 2 % больше, чем в результатах аналогичного опроса в июне 2005 г. Интересно и другое: за два рассматриваемых года существенно возросло число любителей активного отдыха, использующих другие (кроме занятий физической культурой и спортом) формы физической активности. Если в июне 2005 г. в рамках использования своего досуга проводили время на природе, за городом и совершали прогулки 13 % опрошенных, то в августе 2007 г. доля таких граждан выросла более чем в два раза и составила 27 % [4, С. 3].

Несмотря на отдельные позитивные сдвиги в области широкого распространения занятий физической культурой и спортом и ориентации на здоровый образ жизни вообще пока еще рано говорить об институционализации физкультурно-спортивной субкультуры в российском обществе. Создание институциональной среды для развития физической культуры и

массового спорта в условиях, когда в свое время был существенно подрыван базис физкультурно-оздоровительного и массового спортивного движения, является очень трудоемкой задачей, значимые результаты которой, даже при самом оптимистичном сценарии развития событий, можно получить и оценить лишь через десятилетие.

Между тем, сохранение и укрепление здоровья населения возможностями физической культуры и спорта следует рассматривать как в социально-экономическом, так и в демографическом направлении реализации. Физкультурно-спортивный подход к оздоровлению нации призван обеспечивать рост жизненного уровня населения, улучшать качество его жизни, сглаживать распространение деструктивных социальных проявлений (курение, злоупотребление алкоголем, наркомания), способствовать формированию экономического эффекта для государства за счет уменьшения пропусков работы по причине болезни, снижения расходов на здравоохранение благодаря уменьшению числа предотвратимых заболеваний и т.д.

В целом, массовое развитие сферы физической культуры и спорта способствует решению социальных задач формирования культа здорового образа жизни у молодежи и организации активного досуга среднего и пожилого поколения, вырабатывает экономический механизм получения отдачи от вложенных в физкультурно-спортивную сферу средств в виде сокращения расходов по больничным листкам и на пособия по инвалидности, получает экономический и социальный эффект от появления новых рабочих мест в спортивной индустрии, т.е. создает институциональную среду для сохранения и укрепления здоровья населения, что обеспечивает хорошие предпосылки для улучшения качественных характеристик демографического воспроизводства.

Список литературы:

1. Курс на оздоровление. Европейская стратегия профилактики и борьбы с неинфекционными заболеваниями [Электронный ресурс]: World Health Organization – Режим доступа: <http://www.euro.who.int/>
2. Сбережение народа/ под ред. Н.М.Римашевской; Ин-т соц.-экон. проблем народонаселения РАН. – М.: Наука, 2007. – 326 с.
3. Клулт М. Демография регионов Земли. – СПб.: Питер, 2008. – 347 с.
4. Чем Вы обычно занимаетесь в свободное время? / Российская газета-Неделя. – 29 ноября 2007 г. – С. 3.

Секция 8

ЭКОНОМИКА ТРУДА

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

© Батунова Н.В.

Зеленодольский филиал Казанского государственного
технического университета им. А.Н.Туполева, г. Зеленодольск

Отказ от государственного вмешательства в управление процессами в сфере труда привел к сокращению, а по некоторым направлениям и прекращению работ в области исследований, разработки, обоснования и внедрения межотраслевых и отраслевых норм и нормативных материалов. Анализ современной российской системы управления организацией и нормированием труда позволяет сделать вывод о ее кризисном положении и отчасти о ее разрушении. Поэтому нормативный и научно - методический задел, используемый в практической работе, в значительной степени устарел и не может быть эталоном нормо-затрат для современного производства.

На предприятиях, являющихся самостоятельными субъектами хозяйствования, деятельность в области нормирования труда носит эпизодический характер и используется по-прежнему в основном для решения вопросов оплаты труда. В значительной степени снизился кадровый потенциал системы нормирования труда. Это выразилось в резком сокращении доли специалистов по организации и нормированию труда в общей численности работников, занятых вопросами трудовых отношений. Сократился приток молодых кадров, а оставшиеся работники, в большинстве своем, не могут обеспечить решение задач по организации и нормированию труда в соответствии с требованиями рыночной экономики.

В связи с развитием автоматизации управленческой деятельности посредством компьютеризации, расширения телекоммуникационных связей следует усилить исследовательские работы в направлении создания электронных баз данных по организации нормирования труда в едином центре, информационный банк которого на тех или иных условиях станет доступным заинтересованным специалистам, государственным предприятиям и предприятиям других форм собственности [1].

Применение персональных компьютеров позволит существенно усовершенствовать технологию и сократить сроки и трудоемкость разработки норм и нормативов, повысить их качественный уровень и в комплексе решить задачи взаимосвязи рабочих мест.

Все мероприятия по совершенствованию нормирования труда могут быть сгруппированы по следующим направлениям:

- пересмотр норм при осуществлении организационно-технических мероприятий на рабочих местах, автоматизация процесса нормирования.
- внедрение компьютерных программ для расчета норм времени на изготовление продукции.
- введение видеонаблюдения в ряде цеховых подразделений, как одного из элементов фотографии рабочего времени.
- сокращение численности рабочих, не выполняющих нормы выработки.

Один из важных вопросов организации нормирования труда на предприятиях машиностроения – это недостаток квалифицированных специалистов в области нормирования труда. В настоящее время учебные заведения среднего и высшего профессионального образования ведут подготовку специалистов данной профессии.

Другой аспект проблемы заключается в недостаточно совершенной организации нормирования труда на современных предприятиях и как следствие неудовлетворенность оплатой труда работников. Нормативы, по которым осуществляется нормирование работ, уже устарели, а необходимость учета комплекса разнообразных факторов существенно усложняет работу по проектированию организации и установлению норм труда. Назрела необходимость в разработке нормативов для предприятий с учетом индивидуальных особенностей.

Современное конкурентоспособное предприятие находится в процессе постоянного совершенствования изделий, технологии, систем организации труда, производства и управления качеством производимой продукции, поэтому пересмотр норм труда не может быть разовым мероприятием. Он должен осуществляться как по инициативе администрации, так и по инициативе работников на основе их рационализаторских предложений.

Одним из путей решения данных проблем является повышение профессионализма будущих выпускников инженеров-технологов КГТУ им. А.Н. Туполева, их овладение смежной профессией инженера по нормированию труда; принципиальная достижимость необходимого уровня точности измерения затрат труда в процессе производства с уменьшением длительности документооборота в связи с автоматизацией процесса нормирования труда, что имеет большое экономическое и социальное значение.

Считаем возможным организовать обучение основам организации нормирования труда на предприятиях машиностроения на базе высших учебных заведений. Для этого необходимо дисциплину «Организация и нормирование труда на предприятиях отрасли» ввести в учебный план раздела «Дисциплина по выбору студента» по специальности 151001

«Технология машиностроения» на 3 курсе. Данный курс предполагает лекционные, лабораторные занятия и сдачу экзамена (в осеннем семестре); либо ввести данный курс как факультативные занятия для освоения смежной профессии или в рамках дополнительного образования при получении второй профессии (инженера-нормировщика) с выдачей свидетельства о присвоенной квалификации, что позволит решить проблему с профессиональной подготовкой специалистов в области нормирования труда для предприятий г. Зеленодольска, РТ, а также расширить возможности выпускников при трудоустройстве на работу по окончании обучения в ВУЗе.

В современных условиях назначение нормирования труда — активно воздействовать на потенциальные возможности и результаты деятельности предприятий по достижению двух взаимосвязанных экономических и социальных целей: обеспечение процесса производства конкурентоспособных товаров и услуг и рациональное использование человеческих ресурсов. Поэтому нормирование труда является важным звеном как технологической и организационной подготовки производства, так и оперативного управления им.

Работа по нормированию настолько тесно связана с проектированием технологического процесса и организации труда, что во многих случаях их трудно разграничить. При этом каждое изменение технологии и организации производства должно сопровождаться пересмотром действующих норм и приведением их в соответствие новыми организационно-техническими условиями производства.

Принципиальное значение имеет экономическое обоснование норм. На основе экономических факторов выбирается наиболее эффективная форма организации производственного процесса, обеспечивающая оптимизацию загрузки оборудования и работников в течение смены, затрат времени на изготовление продукции или выполнение операции. Одной из важнейших особенностей работы по нормированию труда является ее многоаспектный характер, обусловленный объективной необходимостью учета в нормах комплекса технических, экономических, психофизиологических и социальных факторов [2].

Совершенствование системы организации нормирования труда невозможно без изменения отношения к кадровому составу специалистов, работающих в данной области. Специфика их работы, круг решаемых задач, роль в повышении эффективности функционирования организации обуславливают особое отношение к таким работникам, выражающееся в необходимости всесторонней подготовки, обеспечения условий накопления опыта, знаний, навыков посредством системы повышения квалификации, закрепления кадров.

В условиях рыночных отношений теория и практика нормирования труда должны претерпеть соответствующие изменения и занять свое особенное место в хозяйственной деятельности человека.

Список литературы:

1. Бычин В.Б., Малинин С.В., Шубенкова Е.В. Организация и нормирование труда. Учебник для ВУЗов. – М.: Экзамен, 2005.
2. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. Учебник для ВУЗов. – М: Норма, 2005.

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

© Ипатова Е.Ю.

Нижегородский государственный педагогический университет,
г. Нижний Новгород

В работе отмечается, что составной частью инновационного процесса являются нововведения в социально-трудовой сфере, в частности, применение новых схем оценки, стимулирования и оплаты труда работников. Предлагается модель оплаты труда, важнейшей доминантой которой выступает личный трудовой вклад работника. В результате ее применения, по мнению автора, величина оплаты труда будет колебаться, «пульсировать» в зависимости от личных усилий работника и его вклада в коллективный результат работы подразделения предприятия.

В узкой, статической трактовке инновации понимаются как технические и технологические нововведения, между тем инновационный процесс гораздо шире, поскольку характеризуется различными типами инноваций: продуктивными, технико-технологическими и организационно-управленческими. Последние помимо изменения структуры управления предполагают мероприятия по повышению эффективности и совершенствованию методов управления производства и персонала. В качестве управленческих нововведений можно рассматривать инновации в социально-трудовой сфере, в частности, применение новых систем стимулирования и оплаты труда работников.

Примечательно, что локальные, точечные инновации в принципе являются рутинной деятельностью любого предприятия, без них невозможно поддерживать само существование предприятий.

Но сегодня цепочка нововведений становится длиннее, нововведения осуществляются на разных уровнях и разных сферах (производство, снабжение, финансы, маркетинг, управление персоналом). Для многих предприятий типичным стало последовательное вовлечение в инновационный процесс различных сфер его деятельности, что свидетельствует обо все большим наполнении инновационного процесса рыночными чертами.

Предприятиями, как правило, сначала реализуется техническая сторона инноваций, потом – организационная, и последней стадией является разработка адекватного механизма оплаты труда работников. Между тем представляется, что сегодня практика реализации инноваций на предприятиях выглядит в определенной степени парадоксально: хотя целью инноваций чаще всего является улучшение их экономического положения, собственно экономические структуры управления предприятием играют в инновационной деятельности весьма скромную роль, поскольку зачастую не иницируют подобную деятельность.

На многих предприятиях идет бурный процесс организационной модернизации. Однако в наибольшей степени это относится к нововведениям в финансовой, маркетинговой деятельности (новые методы финансирования, обретение новых партнеров, использование новых форм сбыта) и в меньшей степени к кадровым нововведениям (освоение новых схем оплаты труда и поощрения работников).

Известно, что существенный фактор инновационной деятельности обусловлен использованием новых методов привлечения, оценки персонала, новых форм стимулирования и оплаты труда.

На наш взгляд, выделение в качестве значимого фактора инновационного процесса – освоения новых схем зарплатообразования и поощрения работников требует более детального исследования применяемых сегодня методов управления этой сферы.

Обращает на себя внимание, следующее обстоятельство: многие предприятия, в той или иной степени, применяющие различные методы управления трудом, зачастую не достигают реального эффекта, внутренние импульсы к инновационной деятельности остаются достаточно слабыми.

Практика показывает, что прежняя «советская» тарифная сетка (схема должностных окладов) все еще остается довольно популярной и используется на 12 % предприятий при оплате труда рабочих и на 18 % – при оплате труда служащих. Аналогичные цифры для ЕТС составляют соответственно 33 и 16 % [2].

В то же время практически каждое второе предприятие разрабатывают собственную систему оплаты труда работников. Однако, при этом, даже довольно успешные инновационные предприятия по существу ограничиваются лишь видоизменениями традиционных зарплатных схем и неохотно идут на кардинальные изменения в сфере оплаты труда.

Парадоксально, но, освободившись от тотального контроля со стороны государства, большинство российских предприятий продолжают активно использовать общегосударственные стандарты оплаты труда при построении собственных систем заработной платы, хотя их к этому никто не принуждает.

В чем причины такой популярности? Отчасти – в силе привычки. По-видимому, многие предприятия не готовы или неспособны разработать схемы заработной платы самостоятельно. Не обладая знаниями и компетенцией, необходимыми для подобных организационных новаций, они предпочитают действовать «по старинке».

Наконец, предприятиям удобнее дифференцировать вознаграждение работников разной квалификации с оглядкой на самого крупного работодателя – государство. Поскольку же устанавливаемые государством стандарты находятся на достаточно низком уровне, это позволяет предприятиям минимизировать фиксированную часть зарплаток, увеличивать переменную часть и резервировать значительные средства для неофициальных выплат.

Сложившаяся в российской экономике система оплаты труда на предприятиях, как правило, использует только два базовых зарплатных элемента – оклад и премии. Следует отметить, что в российских условиях надтарифные компоненты зарплаток (прежде всего премии) традиционно продолжают играть особую, весьма значимую роль и составляют весомую часть суммарной оплаты труда. Обследования показали, что их доля инновационных предприятий достигает 39 % для рабочих и 34 % для служащих [1].

Казалось бы, важнейшее мотивационное условие – премиальные, вроде бы соблюдаются. Однако убеждаешься, что это далеко не так. К сожалению на многих промышленных предприятиях премия давно превратилась в естественный довесок к окладам, а работники недовольны, если не получают ее по какой-либо причине. Премияльные системы в настоящее время слабо стимулируют трудовую активность, в том числе и инновационную, так как используются в основном для реализации властных функций администрации предприятий, чаще всего в качестве санкций за невыполнение требований руководства, а не как стимул.

Представляется, что универсальный подход в сфере заработной платы одинаково пагубен как для развития отдельного сотрудника, так и предприятия в целом. Так, применение механических, жестких тарифных схем, имеет ряд существенных недостатков: не учитываются профессиональные, психологические особенности сотрудников, их индивидуальная результативность, качество труда и отношение к делу. Это очевидно, в отличие, от гибкой, позволяющей реализовать их мотивационные ожидания, системы заработной платы. Тарифная система, ориентированная на

средние стандарты, нормирование квалификации, профессиональную типизацию, технологическую заданность, препятствует полному использованию творческих способностей работника, особенно это ощутимо для инновационных предприятий.

Поэтому для достижения необходимой гибкости при построении системы оплаты труда работников (в первую очередь инженерно-технических) предприятий инновационного типа целесообразно использовать зарплатную схему, базирующуюся на рейтинговом коэффициенте работника. Предлагаемая модель исходит из того, что важнейшей доминантой уровня оплаты труда выступают результаты собственных усилий работника. Мотивация труда строится на основе учета таких факторов, которые непосредственно зависят от самого работника.

Рейтинговый коэффициент – это интегральный показатель ценности специалиста для предприятия, в котором учитывается уровень сложности выполнения работ, его профессионализм, отношение к делу и др. В дальнейшем данная система оплаты труда увязывается с минимальным размером оплаты труда (МРОТ), который устанавливается самим предприятием и корректируется (индексируется) в соответствии с его финансовыми возможностями и изменением рыночной ситуации, как на отраслевом рынке, так и региональном.

Отметим, что в данном случае МРОТ не имеет ничего общего с минимальной зарплатой, устанавливаемой государством. Это внутреннее понятие для предприятия, выполняющее функцию базовой переменной, используемой для расчета оклада специалиста предприятия, то есть МРОТ будет соответствовать размеру оплаты труда специалиста первого разряда.

Каждому работнику устанавливается рейтинговый коэффициент в пределах определенного, расширенного диапазона присвоенного разряда (минимального, среднего, высшего), исходя из разработанной на предприятии системы показателей. Расчет рейтингового коэффициента базируется на использовании бального метода. В рамках каждого из трех показателей: компетентность, потенциал, организационное поведение, каждому фактору присваивается определенное число баллов, т.е. дается соответствующая оценка работника. Естественно, показатели для каждого предприятия могут быть разными, как и содержание каждого фактора.

Следующим шагом является определение итогового коэффициента рейтинга работника и умножение его на величину МРОТ. Полученный результат будет использоваться в качестве основы расчета базового уровня заработной платы специалиста. Такой подход помогает эффективно определить оплату работника в зависимости от его личных трудовых усилий (приложенных самим работником). Он позволяет учитывать фактиче-

скую результативность, производительность труда, что непосредственно отражается на его зарплате.

В отличие от базовых, гарантированных выплат размер переменных выплат работникам ставится в прямую зависимость от результативности коллективного труда. Считаем целесообразным, строить систему оплаты труда таким образом, что бы, обеспечить объединение работников в рамках предприятия, стимулировать их сотрудничество, и повышать производительность, эффективность труда своего подразделения. Так, премии специалистам могут выплачиваться – за выполнение производственного плана подразделения, за НИОКР, за выполнение особо важного задания, за принесенный экономический эффект от работ (услуг) и др.

В дополнение к заработной плате работника предприятие предоставляет ему также социальные выплаты компенсационного характера в соответствии с действующим трудовым законодательством.

На наш взгляд, разработанная модель формирования оплаты труда позволяет заинтересовать работника в использовании личного потенциала для улучшения не только своих, но и коллективных результатов труда. Заработная плата работника начинает колебаться, «пульсировать» в зависимости от улучшения, или ухудшения как индивидуальных, так и коллективных показателей работы.

Список литературы:

1. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 80.
2. Капелюшников Р. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2004. – № 4. – С. 80-82.

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ТВЕРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА С 1985 ПО 1995 ГГ.)

© Наумова Л.В.

Тверской государственный университет, г. Тверь

В данной статье исследуется актуальная в настоящее время проблема материального стимулирования, являющаяся одной из форм стимулирования труда наряду с моральным и административным

стимулированием, находящимися в постоянной взаимозависимости. Цель работы – выявить роль материального стимулирования преподавателей вузов на основе проведенного анализа на материалах ведущего вуза Тверской области с 1985 по 1995 гг.

Материальное стимулирование – одна из форм мотивации труда, представляющая собой денежное поощрение работников организации; дополнение к заработной плате за особые заслуги в повышении эффективности организации.

Изучение материального стимулирования на примере преподавателей вузов представляет особый интерес вследствие их особой научно-педагогической деятельности.

Выбор отрезка времени с 1985 по 1995 гг. обусловлен желанием сравнить размеры и виды денежного поощрения в стране с разными государственными устройствами и разными экономическими системами (СССР и РФ) для выбора наиболее оптимальной модели вознаграждения работников.

Изучение поощрения проводилось на основе делопроизводственной документации Тверского госуниверситета, представленные главным образом общими приказами «О» канцелярии и кадровыми приказами «К» отдела кадров вуза, хранящиеся в Государственном архиве Тверской области (ГАТО) и архиве Тверского государственного университета (архив ТвГУ).

Судя по приказам общего отдела можно сказать, что денежное вознаграждение начало развиваться с 1986 г., т.к. за 1985 г. не было выявлено ни единого случая его применения в университете. Уже в 1986 г. таких случаев было зафиксировано 38. Учитывая тот факт, что в самих приказах по поощрению работников вуза обычно указывались их должности или создавались приказы на разных листах по всем работникам вуза, то в 1987, 1988, 1990, 1994 и 1995 гг. в ряде приказов отсутствовала разделение персонала по профессорско-преподавательским должностям и остальным сотрудникам. Таким образом, точное количество случаев материального поощрения преподавателей сказать нельзя, но т.к. эти случаи обобщения всех работников не имели массового характера, а применялись в основном по праздникам, то все-таки общие выводы и тенденции материального стимулирования преподавателей вуза с 1985 по 1995 гг. на основе общих приказов ректора сделать возможно.

Так, в 1986 и 1987 гг. число случаев вознаграждений преподавателей составляло 38, в 1988 г. – 71, в 1989 – резко сократилось до 6, но в 1990 и 1991 гг. снова восстановилось до 60 и 72, в 1992 до 191, 1993 опять 30, но в 1994 – до 208, а в 1995 – до 461 раз за год [1]. Поэтому можно судить о непостоянстве и отсутствии всяких закономерностей, планировании коли-

чества работников и случаев, по которым они вознаграждались. Все это говорит о стихийности в материальном стимулировании преподавателей.

Закономерности в распределении денежного поощрения между разными должностями профессорско-преподавательского состава вуза также отсутствуют. Так, деканы, как выборные руководители факультетов, стали получать вознаграждения, по сведению архивов, лишь начиная с 1991 г. В 1991 г. в среднем 400 руб., 1992 г. – 1 оклад, 1993 – 20 000 руб., 1994 – 340 000 руб., 1995 – 260 000 руб. [2] По зав. кафедрами представлены следующие данные: 1986 – 100 руб., 1987 – 45 руб., 1988 – 70 руб., 1989 – 20 руб., 1990 – 120 руб., 1991 – 270 руб., 1992 – 1 оклад, 1993 – 210 000 руб., 1994 – 155 000 руб., 1995 – 215 000 руб. [3]

Профессоры в среднем получали вознаграждение в следующих размерах: 1986 – 10 руб., 1991 – 150 руб., 1992 – 170 руб., 1993 – 210 000 руб., 1994 – 175 000 руб., 1995 – 175 000 руб. [4]

В наибольшей по численности группе доцентов денежное поощрение в среднем являлось таковым: 1986 – 30 руб., 1987 – 100 руб., 1988 – 35 руб., 1989 – 0 руб., 1990 – 45 руб., 1991 – 300 руб., 1992 – 145 руб. (или 1 оклад), 1993 – 75 000 руб., 1994 – 60 000 руб., 1995 – 150 000 руб. [5]

Старшим преподавателям денежное поощрение выплачивалось следующим образом: 1986 – 10 руб., 1988 – 50 руб., 1989 – 10 руб., 1990 – 35 руб., 1991 – 355 руб., 1992 – 140 руб., 1993 – 35 000 руб. (или 1 оклад), 1994 – 40 000 руб., 1995 – 145 000 руб. [6]

Ассистенты и преподаватели вознаграждение получали в следующих размерах: 1986 – 20 руб., 1987 – 50 руб., 1988 – 30 руб., 1989 – 25 руб., 1990 – 30 руб., 1991 – 280 руб., 1992 – 125 руб., 1993 – 35 000 руб. (или 0,5 оклада), 1994 – 40 000 руб., 1995 – 155 000 руб. [7]

На основании этих данных подтверждается гипотеза о спонтанности и отсутствии плановости и логики в формировании и распределении общего фонда денежного вознаграждения профессорско-преподавательскому составу вуза за какие-либо их достижения или в честь какой-либо даты. Отсутствовала всякая зависимость размера денежного вознаграждения от должности работника. Декан факультета получал порой меньше размер денежного поощрения, чем ассистент, старший преподаватель – больше доцента и т.д., что говорит о несправедливости в распределении денежных средств, которые должны носить стимулирующий характер и побуждать работника нижестоящей должности повышать свое образование и квалификацию для получения повышения по службе. Здесь же полностью отсутствовало стремление к профессиональному росту. Этот факт подтверждает отсутствие плановой системы материального стимулирования в учреждении.

Анализируя причины, согласно которым предусматривались вознаграждения, то, в основном, они выплачивались за победу в социалистиче-

ском соревновании, смотре-конкурсе кабинетов и лабораторий, а также за изобретательскую и рационализаторскую деятельность, что заслуживало этого вида поощрения. В отдельных случаях наблюдались вознаграждения за организацию, проведение и участие в различных спортивно-развлекательных мероприятиях (1988), за работу в предвыборной кампании (1990) и за работу в приемной комиссии (1988, 1989).

С 1991 г. ситуация меняется: прежние причины остаются в прошлом, а на первый план выходит работа в приемной комиссии, организация и участие в различных научных мероприятиях и результаты по итогам за год. Появляется инновация в системе стимулирования в большом количестве – выплата вознаграждения за счет средств от приема студентов на отдельные факультеты на компенсационной основе, что совершенно точно должно было относиться к доплатам вследствие сложившейся ситуации, т.к. заслуги самих преподавателей здесь мало просматривались. Появляются и другие причины, носящие разовый характер, например обеспечение порядка в корпусе в праздничные дни (1992) или работа по организации строительства и ввода в эксплуатацию учебного корпуса (1992).

Выявление стимулирующей роли материального поощрения преподавателей по данным кадровых приказов «К» вуза, предоставляется более ясным, т.к. присутствует строгое распределение персонала по должностям. За 1985 и 1986 гг. ни разу не было вознаграждено ни одного преподавателя, в 1987 г. только дважды – деканы факультетов.

Вознаграждение по отделу кадров преподавателей наблюдается только с 1988 г., притом начиная с единичного случая, вырастая в 1989 и 1990 гг. до 8 и 3 раз соответственно. Таким образом, до 1991 г. отделом кадров материально поощрялось, в среднем, 2,5 человека ежегодно. В 1991 г. ситуация кардинально меняется и число вознаграждений в год возрастает до 208, в 1992 зафиксировано 175. Начиная с 1993 г. число случаев уменьшается и на протяжении последующих лет принимает более или менее стабильный характер, удерживаясь в среднем на уровне 51 раза за год [8].

До 1991 г. сделать определенные выводы не представляется возможным вследствие единичных проявлений случаев материального поощрения преподавателей вуза. Сам 1991 г. из-за резкого роста случаев применения вознаграждения, во-первых, представляет большой разрыв в размерах его выплат – от 15 до 1050 руб., во-вторых, эти выплаты совершенно не зависели от занимаемой должности – так, доценты в среднем получали намного меньше, чем старшие преподаватели и ассистенты.

1992 г. по второму критерию уже носил справедливый характер – в целом, присутствовала зависимость размера денежного вознаграждения от занимаемой должности. Материальное поощрение стало приобретать плановый характер, т.к. все чаще стал применяться стабильный отсчет по определению размера выплат как 0.25, 0.3, 0.5, 0.7, 1, 1.5, 2 оклада. Таким

образом, по всем преподавательским должностям с 1992 по 1995 гг. размер вознаграждения по отделу кадров составлял в среднем 0.5-0.8 оклада [9].

Необходимо отметить тот факт, что с 1993 г. резко сократилось число случаев применения материального поощрения к ассистентам как к самой низшей ступени в иерархии должностей профессорско - преподавательского состава, оставив лишь исключительные случаи, что говорит о наличии системы материального стимулирования кадрового отдела вуза.

Ситуация в отделе кадров по причинам выплат вознаграждений преподавателям так же разнится в зависимости от периода исследования. Так, до 1991 г. и после существовали разные тенденции по отнесению тех или иных причин к материально поощряемым. Помимо «юбилейных», были также другие случаи, не только носившие разовый характер, но и не играющие существенной роли из-за очень маленького числа случаев выплат вознаграждения за указанный период.

Все меняется в 1991 г., когда юбилеев становится больше, ко Дню Победы начинают помимо благодарностей выдаваться еще и премии, начинают отмечаться юбилеи факультетов с соответствующим поощрением их работников. Не разделяя между собой полномочия, общий отдел и отдел кадров начинают с 1991 г. вознаграждать преподавателей по одним и тем же поводам, например за организацию, проведение и участие в различных научных мероприятиях, за работу в приемной комиссии или по итогам научно-педагогической деятельности за учебный год. Притом, в последнем случае присутствует некое разделение. Так, в 1991 г. 146 преподавателей получили вознаграждение от отдела кадров, последующие года этим вопросом стал заниматься общий отдел, поощрив в 1992 г. всего 39 преподавателей, далее на себя эту функцию взяли сами факультеты (юридический и экономический), выплачивая денежные вознаграждения из собственных средств.

В 1992 г. количество выданных вознаграждений дошло до максимума, составляя около 200 случаев только по основным показателям. Например, только за подготовку и проведение аттестации или за выполненную работу по подготовке к новому учебному году были вознаграждены все преподаватели вуза. Таким образом, несправедливым по отношению к этим преподавателям данного случая поощрения назвать нельзя, но и к стимулам отнести их так же не представляется возможным из-за отсутствия всякого рода побуждения к дальнейшей трудовой деятельности.

Таким образом, денежное поощрение, выдаваемое на основании всех приказов вуза, в среднем составляло 53,4% среди остальных форм стимулирования труда, то есть более половины, что говорит о ведущей роли денег в повышении мотивации труда преподавателей вуза.

Список литературы:

1. См.: ГАТО (Государственный архив Тверской области). Ф.-Р. 1213. Оп. 1. Д. 5181. Л. 426; Д. 5589. Л. 37; Д. 5889. Л. 12; Д. 6288. Л. 43; Д. 6679. Л. 29; Д. 7083. Л. 264; Д. 7497. Л. 94; Д. 7930. Л. 45; Д. 7932. Л. 226; Д. 8392. Л. 60.
2. См.: Там же. Д. 7083. Л. 147; Д. 7084. Л. 174; Д. 7496. Л. 216. Д. 7497. Л. 31, 94; Д. 7930. Л. 226; 282; Д. 8389. Л. 105, 106; Д. 8391. Л. 81, 109; Д. 8393. Л. 28; Д. 8889. Л. 49, 76, 181; Д. 8891. Л. 20, 135, 151.
3. См.: Там же. Д. 5181. Л. 21; Д. 5591. Л. 17; Д. 5890. Л. 14; Д. 6289. Л. 20; Д. 6679. Л. 100; Д. 7084. Л. 17; Д. 7496. Л. 216; Д. 8389. Л. 105; Д. 8890. Л. 89.
4. См.: Там же. Д. 5181. Л. 95; Д. 5589. Л. 61; Д. 6287. Л. 87; Д. 6679. Л. 11; Д. 7084. Л. 21; Д. 7497. Л. 148; Д. 7930. Л. 45; Д. 8390. Л. 52; Д. 8891. Л. 21.
5. См.: Там же. Д. 5181. Л. 391-394; Д. 5589. Л. 23, 37; Д. 5891. Л. 207, 209; Д. 6288. Л. 43, 185; Д. 6679. Л. 100, 101, 103; Д. 7085. Л. 196-198; Д. 7498. Л. 5, 106; Д. 7932. Л. 282, 291; Д. 8393. Л. 93; Д. 8889. Л. 49, 53, 54.
6. См.: Там же. Д. 5182. Л. 399; Д. 5889. Л. 66; Д. 6288. Л. 185; Д. 6679. Л. 159; Д. 7084. Л. 21; Д. 7498. Л. 5; Д. 7932. Л. 291; Д. 8393. Л. 93; Д. 8890. Л. 90.
7. См.: Там же. Д. 5182. Л. 398; Д. 5589. Л. 23; Д. 5890. Л. 14; Д. 7085. Л. 7; Д. 7497. Л. 31; Д. 7932. Л. 226; Д. 8391. Л. 1; Д. 8887. Л. 5.
8. См.: Архив ТвГУ (Архив Тверского государственного университета). Оп. 2. Д. 1941. Л. 261; Д. 2165. Л. 135, 255, 262, 268, 297; Д. 2202. Л. 260; Д. 2203. Л. 160; Д. 2204. Л. 284; Д. 2326. Л. 33-38, 119.
9. См.: Там же. Д. 2426. Л. 230-254; Д. 2564. Л. 243-259; Д. 2717. Л. 174-176; Д. 2910. Л. 16, 17.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

© Родин Д.В.

Мордовский госуниверситет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

Данная статья посвящена анализу несоответствия между терминологией и реальностью в области управления человеческими ресурсами, между теорией УЧР и практикой УЧР, а также характеристике некоторых действий со стороны менеджмента организации по преодолению подобного несоответствия.

Фундаментальная концепция стратегического управления человеческими ресурсами (УЧР) основана на предположении, что стратегия человеческих ресурсов не просто учитывает деловую стратегию организации, но и определяется ею. Обоснованность этой концепции зависит от того, насколько целесообразно считать персонал организации основой достижения конкурентного преимущества и создания дополнительной ценности, а значит, рассматривать как необходимый стратегический ресурс. Иными словами, речь идет о признании права на существование ресурсной концепции стратегического управления организацией, согласно которой устойчивое конкурентное преимущество возникает в результате приобретения и использования группы отличительных ресурсов (компетенций), которые конкуренты не могут дублировать. Если принять данные предположения за аксиому, тогда жизнеспособность ресурсной концепции стратегического УЧР будет зависеть от степени ее практической применимости и значимости достигнутых результатов. Этот вывод заставляет обратить особое внимание на процесс стратегического УЧР, в частности, на формирование и реализацию стратегий УЧР.

Теория концепций УЧР, стратегического управления и стратегического УЧР звучит очень впечатляюще, но как обстоит дело на практике? Если на практике что-то происходит, то, как это выглядит?

С этой целью нами были проведены исследования, касающиеся аспектов формулировки и содержания стратегий в области человеческих ресурсов, корпоративного взгляда на процесс интегрирования стратегий и способов реализации этого процесса в конкретной организации. Исследования проводились на ряде достаточно успешных промышленных предприятий корпоративного типа Республики Мордовия.

Данные исследования показали, что в организациях:

- во-первых, так или иначе, существует сформулированная корпоративная или деловая стратегия, хотя степень формализации стратегии различается;
- во-вторых, стратегия в области человеческих ресурсов (в терминологии руководителей – «кадровая стратегия») рассматривается как часть деловой стратегии;
- в-третьих, интерес к «кадровой стратегии» или положениям кадровой политики проявляли (во всяком случае, внешне) все функциональные топ-менеджеры, что не совсем соответствовало общепринятому мнению.

Полученные результаты свидетельствуют, что у руководителей сложилось относительно четкое представление о том, что общая кадровая стратегия вытекает из стратегии бизнеса и создает конкретные стратегии по управлению персоналом в основных сферах. Все это связано с исследованиями внутреннего и внешнего окружения организации, которое оп-

ределяет, какие вопросы бизнеса, организации и персонала необходимо рассматривать.

Вместе с тем, у большинства руководителей исследуемых предприятий идея стратегического УЧР основана на убеждении о том, что формирование стратегии – это рациональный и линейный процесс. В реальности же стратегическое УЧР, как правило, не является формальным, хорошо сформулированным и линейным процессом, который бы логично вытекал из стратегии бизнеса. Так Г. Минцберг подчеркивал, что стратегия возникает со временем в ответ на развивающуюся ситуацию [1].

Более конкретен по этому поводу С. Тайсон, который указывал, что:

1. стратегия – это нечто развивающееся и гибкое: она никогда не существует в настоящем, она всегда «вот-вот возникнет»;
2. стратегия реализуется не только при помощи официальных заявлений, она воплощается также через действия и поведенческие реакции;
3. стратегия – это описание действия, ориентированного на будущее, которое всегда направлено на изменение;
4. сам процесс управления регулирует возникающие стратегические направления [2].

Таким образом, стратегии бизнеса могут быть сформулированы по мере их применения, поскольку они постоянно находятся в развитии и могут иметь смутные очертания. Каким образом при таких обстоятельствах можно достичь «стратегического соответствия»? При попытке ответить на подобный вопрос в ходе исследований, было выявлено, что ни в одном случае не было четко разработанной и сформулированной стратегии, которая была бы преобразована в набор инициатив, взаимно поддерживающих друг друга, и практических шагов в сфере УЧР. В определенном смысле, стратегическое УЧР должно быть целостным: оно понимает организацию как единое целое и предполагает те действия, которые должны быть предприняты в рамках всей организации для того, чтобы она оказалась способна достичь корпоративных стратегических целей. Следовательно, стратегическое УЧР не интересуют изолированные программы и методы или узконаправленные программы УЧР, что зачастую существует в организациях.

Одной из основных причин, побудивших к написанию статьи – это несоответствие между теорией УЧР и практикой УЧР, между восприятием своей деятельности кадровым подразделением и тем, как это воспринимается работниками, между восприятием роли кадровой службы высшим руководством и тем, какую роль в управлении организацией она фактически играет.

Нам представляется, что это несоответствие обусловлено:

1. тенденцией у работников в различных организациях принимать только те инициативы, которые они воспринимают как соответствующие их интересам;

2. враждебным отношением сотрудников к инициативам, не согласующимся с установками организации;

3. восприятием многих инициатив как угрозы;

4. низким уровнем доверия к высшему руководству;

5. бюрократической культурой организации, которая ведет к инерции и скептическому настроению персонала.

Каждый из перечисленных факторов может служить барьером к успешной реализации стратегий УЧР. Другими существенными барьерами, с которыми может столкнуться менеджмент организации при реализации стратегических кадровых инициатив, являются:

1. неадекватная оценка факторов внешнего окружения и организационной культуры, что влияет на содержание стратегий;

2. непонимание стратегических потребностей бизнеса, что ведет к восприятию стратегий УЧР как нерелевантных и неэффективных;

3. внедрение инициатив на основе изучения передового опыта УЧР, который не соответствует требованиям конкретной организации;

4. отсутствие системного подхода к выбору инициативы, с точки зрения ее влияния на другие области практики УЧР;

5. неспособность руководства добиться понимания и принятия идей сотрудниками организации;

6. отсутствие мотивации и низкий уровень компетенции линейных менеджеров, которые, возможно, будут играть решающую роль в проведении кадровых инициатив;

7. недостаточное обеспечение ресурсами (финансовыми, человеческими, временными), необходимыми для реализации инициатив;

8. неадекватная оценка хода реализации стратегии и отсутствие оперативного управления по обеспечению быстрых корректирующих действий.

Чтобы преодолеть или существенным образом нивелировать вышеперечисленные барьеры, необходимо выполнить следующий порядок действий:

1. Провести начальный анализ стратегических потребностей и корпоративной культуры организации, внутренних и внешних факторов окружающей среды. Для этого можно использовать SWOT-анализ сильных и слабых сторон организации наряду с возможностями и угрозами внешнего окружения или PESTLE-анализ (исследование политических, экономических, социальных, технологических, юридических и природоохранных условий, в которых существует организация).

2. Сформулировать стратегию. При этом формулирование должно обосновывать стратегию и определять ее цели, затраты и выгоды.

3. Добиться поддержки. Особое внимание нужно уделить получению поддержки высшего руководства, линейных менеджеров, сотрудников в целом и членов профсоюзов. Этот процесс предполагает разъяснение и обоснование намерений, а также участие заинтересованных сторон в процессе формулирования стратегических планов.

4. Оценить барьеры. До тех пор, пока предложенная инициатива не получит достаточно сильной внешней поддержки и не будет получена гарантия обеспеченности ее необходимыми ресурсами (финансовыми, человеческими, временными и ресурсами вспомогательных процессов), лучше не приступать к ее поспешной реализации.

5. Составить план действий, в котором должны быть указаны этапы реализации программы, необходимые для каждого этапа ресурсы, ответственные за выполнение и установлены сроки завершения каждого этапа и всего проекта в целом. План действий также должен содержать информацию по проведению необходимых консультаций, о схемах коммуникации и тренинговых программах, которые могут потребоваться. В плане нужно дополнительно указать, каким образом будет проходить мониторинг процесса и что является критериями измерения успеха в выполнении поставленных целей.

6. Организовать управление проектом, которое должно проводиться согласно плану действий, включать мониторинг и способствовать решению проблем по мере их возникновения.

7. Провести оценку результатов инициативы в соответствии с обозначенными критериями эффективности. Оценочные действия могут осуществляться в ходе проведения интервью, обсуждения в группах и т.д.

Теория и практика стратегического управления человеческими ресурсами показывают, что термин «стратегическое УЧР» до некоторой степени девальвирован и иногда представляет собой не что иное, как ряд общих идей о политике в области человеческих ресурсов или описание краткосрочных планов. Необходимо понимать, что стратегия УЧР должна обладать двумя ключевыми элементами:

- во-первых, должны существовать стратегические цели, отражающие то, чего данная стратегия хочет достичь;
- во-вторых, должен быть план действий, предполагающий средства методы, с помощью которых эти цели предполагается достичь.

Цели следует определять в общих чертах: что должно быть сделано для удовлетворения потребностей организации и индивидуальных потребностей работников. На этом фоне можно формулировать более конкретные стратегии человеческих ресурсов и составлять планы для их реализации.

Вместе с тем, следует помнить, что стратегическое УЧР – это не тот процесс, который можно свести к строгой последовательности шагов. В

значительной степени это философия управления: убежденность в том, что выяснение намерений и обеспечение того, чтобы планируемые действия соответствовали стратегии бизнеса, а различные составляющие стратегии человеческих ресурсов были бы интегрированы друг с другом, обеспечивает конкурентные преимущества организации в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Mintzberg, H. «Crafting strategy», Harvard Business Review, July-August, 1987, pp. 66-74.
2. Tyson, S. «Human resource strategy: a process for managing the contribution of HRM to organizational performance», The International Journal of HRM, 8, 1997, pp. 277-290.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОПЛАТЫ ТРУДА

© Сабирова Л.Т.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
г. Омск

В данной работе представлены результаты анализа форм взаимодействия субъектов внутрифирменной политики оплаты труда. В ходе исследования автором было выявлено, что особенности формирования этого элемента политики обусловлены, в частности, такими характеристиками предприятия, как его размер и стадия жизненного цикла. Исследуемые вопросы иллюстрируются эмпирическими данными, полученными в процессе экспертного опроса.

Логика формирования и развития внутрифирменной политики оплаты труда продиктована влиянием различных факторов-детерминантов: рыночных сил, норм трудового законодательства, позиции высшего руководства компаний, финансово-экономического положения, формы собственности, стадии жизненного цикла предприятий и т.д. В связи с этим одной из задач проводимого нами исследования явилось изучение особенностей формирования структурных элементов внутрифирменной политики оплаты труда (таких как постановка цели, философия построения политики, формы взаимодействия субъектов политики, решения по оплате труда), обусловленных влиянием факторов внутренней и внешней среды политики. Для реализации поставленной задачи была сформирована вы-

борка из 29 различных предприятий и организаций Омска, и проведён экспертный опрос.

В данной статье мы представим результаты анализа форм взаимодействия субъектов политики, одного из элементов внутрифирменной политики оплаты труда, который был рассмотрен нами через призму двух аспектов: уровня принятия решений по оплате труда и способов выражения работниками своих интересов в области оплаты труда.

Как показал экспертный опрос, на большей части предприятий (62 % – по всей выборке; на 71 % крупных и 86 % средних предприятий) вопросы, связанные с оплатой труда, решаются высшим руководством с привлечением отдельных категорий персонала (линейных руководителей, специалистов службы управления персоналом, экономистов по труду и др.). На каждом третьем предприятии (35 %) данные вопросы решаются исключительно по усмотрению высшего руководства, без согласования с представителями работников. И, наконец, весьма непопулярными оказались коллегиальные методы принятия решений по оплате труда, когда привлекаются представители работников, учитывается мнение всех субъектов политики. Только 3 % общей совокупности опрошенных используют данный метод, и в основном, это крупные предприятия.

Важно отметить, что степень автономности топ-менеджмента при решении вопросов оплаты труда возрастала по мере снижения численности работающих в компании. Так, если среди крупных предприятий 24 % тех, где руководство полностью самостоятельно в выборе решений, то среди малых предприятий, вошедших в выборку, таковыми оказались практически все (100 %).

Кроме того, по мере развития предприятия и достижения им зрелости, стабильности вопросы, связанные с оплатой труда, всё реже решались исключительно только представителями высшего руководства, и чаще – с привлечением отдельных категорий персонала (менеджеров по персоналу, экономистов по труду, линейных руководителей и т.д.), а в некоторых случаях (10 % предприятий, находящихся на стадии роста) – коллегиально.

Каким образом работники обычно заявляют о своих интересах в области оплаты труда? Как свидетельствуют результаты опроса, наиболее популярными являются своеобразные «посреднические» способы в виде предъявления всевозможных претензий и высказывания недовольств различным субъектам, имеющим соответствующие полномочия и «доступ» к решению вопросов оплаты труда (например, экономистам по труду, менеджерам по персоналу, линейным руководителям и т.д.) (см. табл. ниже). Для работников подавляющего большинства как крупных (100 %), средних (86 %), так и малых (80 %) предприятий этот вариант является основным действенным способом заявления о своих интересах.

Следует отметить, что достаточно мала доля тех предприятий (всего 10 %), где персонал имеет возможность активно участвовать в обсуждении вопросов оплаты на заседаниях коллегиального совета, участвовать в принятии решений по оплате труда, т.е. заявить о своих интересах в рамках партнёрских отношений. В сложившихся условиях высока доля тех предприятий и организаций (69 %), где работники предпочитают обмениваться между собой мнениями относительно различных вопросов, связанных с оплатой, в неформальном режиме, в узком кругу участников, в неформальных группах и т.д. Кроме того, на каждом пятом предприятии (21%) многие работники вообще предпочитают открыто не заявлять о своих интересах. С угрозой текучести персонала и прекращения трудовых отношений, как возможным способом заявления наёмными работниками о своих интересах, сталкиваются 38 % фирм. И, наконец, посредством участия в забастовках, создавая угрозу забастовок, конфликтные ситуации в коллективе т.п., заявляют о своих интересах работники 4 % опрошенных организаций.

Следует также отметить своеобразную зависимость: по мере увеличения численности работающих большее распространение начинают получать, так называемые, «активные» способы заявления работниками о своих интересах, по мере снижения численности – «пассивные». Как видно из данных таблицы (см. ниже), такие способы, как «предъявление претензий», «участие в коллективном совете», «создание угроз забастовок и конфликтов», оказались несколько более популярны на крупных предприятиях, нежели малых. И напротив, «пассивные» способы («неформальное обсуждение», «незаметная реакция») более характерны для персонала малых предприятий, чем крупных (хотя расхождения были невелики).

Кроме того, с развитием организаций и достижением ими стадии зрелости, стабильности наблюдалось некоторое снижение доли тех, на которых отсутствовала “видимая” реакция большинства работников на принимаемые решения по оплате труда (с 50 % на стадии создания до 20 и 15 % на стадии роста и зрелости соответственно), и возрастание (хотя и незначительное) доли практикующих участие представителей работников в обсуждении вопросов оплаты и принятии соответствующих решений в рамках официальных процедур (до 10 и 8 % на стадии роста и зрелости предприятий).

В целом приведённые данные свидетельствуют об отсутствии на сегодняшний день у наёмных работников, как субъектов политики, возможности как самостоятельно заявлять о своих интересах в области оплаты труда, так и быть активными участниками процессов выявления и обсуждения проблем оплаты и, более того, принятия соответствующих решений в рамках формально установленных процедур. Обычно мнение рядовых работников не выносится за пределы узких коллективов и неформальных

групп, а в лучшем случае свои претензии работники предъявляют отдельным субъектам, которые выполняют функции в сфере управления персоналом и оплаты труда.

Таблица 1

Способы выражения работниками своих интересов
в области оплаты труда (в процентах от числа опрошенных)

Способы выражения интересов	Вся выборка	Размер предприятия		
		крупное	среднее	малое
Большинство работников не заявляют о своих интересах, их реакция на принимаемые решения по оплате труда практически не заметна	21	18	14	40
Предъявление претензий и высказывание недовольств уполномоченным субъектам	93	100	86	80
Активное участие в обсуждении вопросов оплаты на заседаниях коллегиального совета, профсоюза, участие в принятии решений по оплате труда	10	12	14	0
Участие в забастовках, создание угрозы забастовки, приостановки работы, создание конфликтов	4	6	0	0
Создание угрозы текучести, прекращения трудовых отношений	38	41	43	20
Неформальное обсуждение вопросов оплаты труда, обсуждение в узком кругу участников	69	71	57	80

Изучая особенности взаимодействия субъектов политики, следует отметить, что такие характеристики предприятия, как его размер и стадия жизненного цикла, оказывают влияние и на распределение функций в области оплаты труда между субъектами политики. Так, в процессе прохождения предприятием стадий жизненного цикла и увеличения численности работающих круг субъектов политики постепенно расширяется. К примеру, на малых фирмах, а также предприятиях, находящихся на стадии создания, в выполнении функций в области оплаты труда задействован сравнительно узкий круг субъектов политики, состоящий, преимущественно, из руководителей предприятий (в среднем в 60-100 % случаев), их заместителей по финансово-экономическим вопросам (в 40 % случаев) и специалистов финансовых служб (40-60 %), т.е. субъектов, для которых функции в сфере оплаты труда и управления персоналом традиционно не являются основными в их профессиональной деятельности. Однако уже на стадии роста, зрелости, выхода из кризиса, а также в средних и крупных по численности компаниях состав субъектов существенно изменяется посредством более интенсивного привлечения, прежде всего, специалистов по управлению персоналом и оплате труда (менеджеров по персоналу, экономистов по труду и т.п.). Данные субъекты становятся активными участниками разработки тарифной и надтарифной систем оплаты труда

(например, в 53-59 % крупных и 46-54 % компаний, находящихся на стадии зрелости), анализа трудовых показателей и выявления проблем в области оплаты труда (в 43 % средних, 77 % крупных, 69 % зрелых компаний) и др. Причём на фоне более интенсивного их вовлечения в круг субъектов политики наблюдается снижение активной роли, к примеру, финансово-экономических служб, бухгалтерии и т.п. (так, на участие последних в разработке систем оплаты труда указали 18-35 % крупных, 14 % средних и 15-39 % зрелых фирм).

Также по мере развития и укрупнения предприятия усиливается роль руководителей линейных подразделений как субъекта внутрифирменной политики оплаты труда. При этом чаще они задействованы в разработке премиальных систем и принятии текущих решений относительно надтарифной части заработной платы (на это указали 43-72 % средних, 35-59 % крупных, 30-50 % предприятий, находящихся на стадии роста, и 31-69 % – на стадии зрелости).

Наряду с данными субъектами в процесс выполнения различных функций по оплате труда вовлекаются и многие другие участники. Так, заметно некоторое нарастание роли профсоюза и отдельных групп работников: в частности, 6-18 % крупных, 10 % организаций на стадии роста, 8-15 % – зрелости, 50 % – выхода из кризиса отметили об их участии в анализе и выявлении проблем оплаты труда, внесении ими предложений при разработке систем вознаграждений и др. Также с переходом организации из стадии в стадию и ростом численности персонала возросло участие представителей топ-менеджмента (совета директоров, вышестоящей организации) в выполнении различных функций по оплате труда (в среднем до 6-24 % упоминаний), кроме того, наблюдалось незначительное учащение обращения к внешним консультантам (об этом заявили 14 % средних, 6 % крупных, 8-10 % фирм на стадии роста и зрелости).

Итак, по результатам исследования выяснилось, что с увеличением размера предприятия и его развитием наблюдается тенденция расширения спектра используемых форм взаимодействия. К примеру, на всех малых предприятиях (100 %), вошедших в выборку, преобладает диктат. Но уже в крупных по численности компаниях доля использующих диктат падает до 24 %, на 12 % предприятий появляются признаки конкуренции, на 6 % – диктата работника, на 18 % – партнёрства, ещё на 41 % – преобладает патернализм. Аналогичная тенденция прослеживается и с прохождением организацией стадий жизненного цикла. Так, в сравнении со стадией создания (где присутствует, главным образом, диктат), стадии роста, зрелости, угасания и выхода из кризиса характеризуются относительно большим спектром используемых субъектами политики форм взаимодействия. То есть факторы внешней среды политики оплаты труда, а в частности, характеристики предприятия, создают определённые «внешние» условия

для образования тех или иных форм взаимодействия субъектов политики. Так, рост численности персонала (укрупнение организации) сопровождается параллельным ростом числа субъектов политики (например, расширяется количество неформальных групп работников, руководителей среднего и нижнего звена), каждый из которых, имея свои субъективные ценности, потребности, поведенческие особенности и уровень осознания интересов в области оплаты труда, влияет на процесс поиска оптимальных форм взаимодействия. Аналогично эффективное согласование интересов работодателя, или топ-менеджмента, и рядовых сотрудников, осуществляемое посредством партнёрства, сложно достичь одномоментно, это происходит постепенно по мере развития организации.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ СОДЕЙСТВИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ЕАО

© Садченко Ю.А.

Биробиджанский филиал

Амурского государственного университета, г. Биробиджан

В данной работе были рассмотрены основные мероприятия, реализуемые программами содействия занятости населения в Еврейской автономной области. Таковыми программами являются: «Временное трудоустройство безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые», «Информирование населения и работодателей о положении на рынке труда», «Профессиональная реабилитация, обеспечение занятости и улучшение условий труда инвалидов в Еврейской автономной области».

Реализация в 2007 программы «Временное трудоустройство безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые», позволила 104 выпускникам приобрести опыт работы, адаптироваться и закрепиться на первом рабочем месте.

С целью повышения конкурентоспособности 327 безработных и занятых граждан были направлены службой занятости на профподготовку, переподготовку, повышение квалификации, стажировку по профессиям, востребованным на рынке труда (83 % из них по рабочим профессиям). Молодежь, в числе направленных на профессиональное обучение составила 68 %, женщины – 53,8 %, проживающие в сельской местности – 37,3%. В целях трудоустройства граждан, находящихся в поисках работы,

проведено 66 ярмарок вакансий и учебных рабочих мест с числом участников 2,5 тыс. чел. По итогам ярмарок работодатели смогли удовлетворить заявленную потребность в кадрах до 60 %. По итогам 2007 года реализация мероприятий Программы содействия занятости населения на 2007 – 2008 года позволила сдержать уровень безработицы на 6,8%, что соответствует уровню 2006 года и по состоянию на конец 2007 года уровень регистрируемой безработицы равен 1,6 % экономически активного населения. Выше среднеобластного (в 3 – 1,5 раза) уровень безработицы в сельских районах – Октябрьском, Смидовичском и Биробиджанском.

Проведено 66 ярмарок вакансий и учебных рабочих мест с участием 2584 человек, что составляет 108,5 % к уровню 2006 года. В том числе 30 специализированных ярмарок вакансий: для женщин – 9, для молодёжи – 8,7 ярмарок общественных работ и 6 ярмарок для выпускников учебных заведений. Трудоустроено 70,0 процентов от числа участников. Для проведения ярмарок заключено 15 договоров и израсходовано 67,6 тыс. руб. федерального бюджета. В районных газетах -информацию о предстоящих мероприятиях ГУ ЦЗН, реализации специальных программах по содействию занятости женщин, молодёжи, инвалидов и других категорий безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы.

Управлением ФГСЗН по ЕАО, ГУ ЦЗН проведены семинары с работодателями всех форм собственности, кадровыми службами предприятий и оформлен информационный материал для работодателей о совместной реализации статьи 25 закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации» в части своевременного представления сведений о вакансиях и выполнении квоты для трудоустройства инвалидов. В ГУ ЦЗН организованы занятия в «Школе социального партнёрства», в которых приняли участие представители муниципальных образований, органов социальной защиты населения, Федерации профсоюзов ЕАО.

К услугам работодателей предоставлены банки данных специалистов с высшим образованием, консультации по вопросам занятости, справочный и информационный материалы о совместных действиях в условиях ликвидации предприятия, сокращения численности или штата работников. ГУ ЦЗН практикуется заключение соглашений с работодателями, привлекающими иностранных работников, на приоритетное трудоустройство российских граждан. В 2007 году Управлением ФГСЗН по ЕАО выдано 97 положительных заключений на привлечение иностранных работников. Из этого числа подписано 83 Соглашения между ГУ ЦЗН и работодателями на трудоустройство в первоочередном порядке российских граждан. ГУ центры занятости населения организуют выезды Мобильного центра занятости населения Управления ФГСЗН по ЕАО в населённые пункты с моноэкономической структурой и напряжённой ситуацией на рынке труда, выездные дни службы занятости с участием органов местного само-

управления и работодателей, в ходе которых организовано информирование безработных граждан о ситуации на рынке труда и услугах службы занятости населения, предувольнительные консультации. В 2007 году проведено 198 предувольнительных консультаций на предприятиях и организациях, подавших сведения об увольнении работников по причине ликвидации предприятия или сокращения штатов.

В целях реализации спецпрограммы «Информирование населения и работодателей о положении на рынке труда» ГУ ЦЗН заключено 11 договоров и средства федерального бюджета в сумме 36,0 тысяч освоены в полном объеме. В 2007 году на организацию общественных работ ГУ ЦЗН заключено с работодателями 688 договоров и направлено 818 человек из числа безработных граждан, что составляет 70,0 % к уровню 2006 года.

Число договоров и численность участников по видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 61 договор, 101 человек; добыча полезных ископаемых – 2 договора, 2 человека; Обрабатывающие производства – 39 договоров, 40 человек; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 10 договоров, 10 человек; строительство – 11 договоров, 23 человека; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 171 договор, 195 человек; гостиницы и рестораны – 11 договоров, 12 человек; транспорт и связь – 21 договор, 22 человека; финансовая деятельность – 11 договоров, 11 человек; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 47 договоров, 59 человек; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение – 172 договора, 192 человека; образование – 29 договоров, 30 человек; здравоохранение и предоставление социальных услуг – 49 договоров, 49 человек; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 54 договора, 72 человека.

Средний период участия в общественных работах в 2007 году составил 1,3 месяца и средний размер материальной поддержки на 1 человека составил 1,5 тысячи рублей. Приоритетным правом при направлении на общественные работы, согласно статьи 24 закона РФ «О занятости населения в РФ», пользуются: безработные граждане, не получающие пособия по безработице – 61,2 % от числа всех участников общественных работ; безработные граждане, состоящие на учете более 6 месяцев – 5,4 % от числа всех участников общественных работ.

Среди участников программы численность данных категорий составила 545 человек или 66,6 %. По окончании срока договора на общественные работы трудоустроены на постоянной основе 83,3 % участников программы. Организация временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы. В 2007 году ГУ центрами

занятости населения заключено 189 договоров с работодателями и трудоустроено 194 безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, в том числе за счёт средств федерального бюджета 169 человек и 25 человек в рамках областной целевой программы «Профессиональная реабилитация, обеспечение занятости и улучшение условий труда инвалидов в Еврейской автономной области».

Основные виды работ участников программы: подсобные работы на промышленных предприятиях; работы в учреждениях образования и здравоохранения; в организациях, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа; строительные и ремонтные работы; работы в сфере деятельности ресторанов, баров и кафе; обеспечение персональных услуг (парикмахерские, швейные салоны); подсобные работы в учреждениях, занимающихся эксплуатацией жилого фонда; обеспечение населения услугами связи; сельскохозяйственные работы; упаковка готовой продукции.

Таблица 1

Социально-демографический состав участников программы

Категории	Всего, чел.	%
Инвалиды	50	25,7
Лица, освобождённые из учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы	4	2,0
Несовершеннолетние граждане в возрасте от 14 до 18 лет	48	24,7
Лица предпенсионного возраста	20	10,3
Одиноким и многодетным родителям, воспитывающим несовершеннолетних детей, детей-инвалидов	68	35,0
Уволенные с военной службы и члены их семей	4	2,0

Среди участников программы не имеют профессии 106 человек или 54,6 % участников. Средний период участия в спецпрограмме составил 2,5 месяца и средний размер материальной поддержки 1 человека – 2,2 тысячи рублей. После окончания срок договора 62,4 % участников программы трудоустроены на постоянной основе. Организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет. Трудовые объединения подростков работали на промышленных предприятиях области, в библиотеках, выполняли сельскохозяйственные, ремонтные и другие работы. Приоритетно право при временном трудоустройстве предоставлено несовершеннолетним гражданам: из числа сирот и оставшихся без попечения родителей, а также лиц, их заменяющих – 7,8 %; из семей безработных граждан, неполных, многодетных семей – 42,2 %; состоящие на учете в комиссиях по делам несовершеннолетних и защите их прав; освободившиеся из воспитательных колоний или закончившие специальные учебно-воспитательные учреждения – 12,7 %.

В целом доля указанных категорий подростков в общем числе участников программы в 2007 году составила 67,5 % , что составляет уровень 2006 года. Средний период участия в программе 1 человека составляет 1 мес. Средний размер выплат из федерального бюджета – 815 рублей. По программе Клуба ищущих работу занимались 452 безработных граждан, что составляет 114 % к уровню 2006 года. Трудоустройство составило 68 % Основной состав участников – женщины – 92 % (418 человек), в том числе одинокие матери, воспитывающие несовершеннолетних детей; молодежь – 53 % (238 человек); длительно-безработные граждане – 26 % (119 человек). Это граждане с низкой квалификацией, небольшим трудовым стажем, не готовые самостоятельно справиться с жизненными проблемами.

В течение 2007 года специалисты осуществляли психологическое сопровождение профессионального обучения безработных граждан через участие их в социально-психологической программе «Новый старт». В ней приняло участие 385 безработных граждан, в том числе 69 % – женщины, 83 % – молодежь. Трудоустройство безработных граждан по полученной специальности составило 82 %. Для повышения эффективности трудоустройства безработных граждан после курсового обучения и содействия работодателям в качественном подборе персонала, ГУ ЦЗН проведено 15 презентаций, в которых приняло участие 190 человек, из них трудоустроились 98 человек, что составило 52 %. На организацию самозанятости безработных граждан ГУ ЦЗН заключено 42 договора. Организация временного трудоустройства безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые. С целью реализации программы ГУ центрами занятости населения заключено 103 договора с работодателями и трудоустроено 104 человека из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, в том числе 73 человека – выпускники ПУ, 31 человек – выпускники колледжей и техникумов.

Список литературы:

1. О занятости населения в Российской Федерации: Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 (в ред. Федерального закона от 20 апреля 1996 г. № 36-ФЗ) // 2004, № 35, ст. 3607.
2. Об утверждении положения о порядке финансирования мероприятий по содействию занятости населения и социальной поддержке безработных граждан: Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 29 июля 2007 г. № 485 («Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти» № 39, 26 сентября 2007 г.) // Российская газета. – 2007. – 30 сентября (№ 219).

3. Об утверждении порядка исчисления среднего заработка для определения размера пособия по безработице и стипендии, выплачиваемой гражданам в период профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации по направлению органов службы занятости: Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 12 августа 2007 г. № 62 // Российская газета. – 2007. – 30 октября (№ 220).

4. Котнер Ф. Основы экономики: Учебное пособие – М.: Прогресс, 2007. – 365 с.

5. Краюхин Г.А. Управление трудовой занятостью // Экономика и жизнь. – 2006. – №33. – С. 25-27.

6. Лысенко Г.И. Государство и рынок: региональный аспект / Г.И. Лысенко. – Хабаровск: ХНЦ ДВО РАН, 2007. – 90 с.

7. Статистические данные с сервера Федеральной службы государственной статистики.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

© Феклин И.Г.

Пензенский Государственный Университет, г. Пенза

В статье рассмотрены понятие капитала с точки зрения основного и необходимого источника развития системы, а так же процессы возникновения, расширения, и классификации традиционных и новых форм капитала.

В экономической теории и предпринимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось столь часто и одновременно столь неоднозначно как капитал. Под капиталом понимают все, что приносит или способно приносить доход. Однако понятия «дохода» и «прибыли» отражают только одну функциональную сторону капитала, и не раскрывают его движущей силы в условиях современного развития экономики, государства и общества, основанных на информатизации кооперации, а так же глубоких интеграционных процессах. Поэтому ключевым становится вопрос о доминирующем источнике развития социально-экономической системы и вопрос – может ли капитал выступить таким источником?

Иванюк И.А. говорит: «капитал выражает отношения собственности по поводу конкретной совокупности материально-вещественных, инфор-

мационных, денежных, трудовых факторов, необходимых для формирования, использования и развития данной экономической системы» [1]. Если абстрагироваться от чисто экономического понимания сущности капитала можно говорить о том, что капитал есть, в принципе, способность к самовозрастанию, расширению, развитию, выраженная в той или иной форме.

Таким образом, следует понимать капитал как категорию скорее общенаучную (философскую), нежели чисто экономическую и определять его как некую потенциальную форму, возникающую в результате отношений между различными субъектами системы по поводу рационального использования материальных и нематериальных активов, в целях воспроизводства и развития самой системы. При этом капитализация есть способность системы производить капитал.

По мере развития цивилизации, научно-технического прогресса и социальной эволюции возникают новые более сложные формы капитала, обладающие возросшим потенциалом активности и выступающие своего рода «вектором развития». Совершенно оправдано считать, что единственным видом капитала, который обладает практически неограниченным ресурсом как по качественно-количественным показателям, так и по временным является человеческий капитал. У П. Тархова справедливо отмечено: «Современный «экономический человек» выступает как производитель всей совокупности материальных и духовных благ, носитель всех воспроизводственных видов деятельности, творец «второй природы» и как более сознательный субъект глобальных экологических процессов, носитель индивидуальных и коллективных целей и средств научно-технического, экономического, духовно и социального развития, регулятор его направлений и приоритетов. Человек остается воплощением экономических интересов, стимулов и критериев развития» [2].

В силу своей универсальности человеческий капитал и его различные модификации, которые мы относим к «новым формам» капитала представляют собой, многоструктурную и сложную для понимания систему, к исследованию которой западные и отечественные ученые приступили сравнительно недавно. Поэтому основные проблемы заключаются сегодня в выработке единого подхода к решению следующих задач:

1. разработке категориально-понятийного аппарата;
2. объяснению источника его происхождения;
3. разработке математического аппарата и методов исчисления;
4. анализу механизмов трансформации.

В то же время капитал человеческий, равно как и любой другой капитал, обладает наличием определенных общих свойств, признаков и факторов, выявление которых, собственно, и должно идентифицировать его как

капитал. Поэтому и решение поставленных задач лежит в плоскости применения ключевых понятий классической теории капитала.

Исследования различных форм капитала, в рамках экономической теории выявили следующие основные признаки:

1. накопление;
2. способность к трансформации – изменение формы в процессе эксплуатации;
3. инвестиции;
4. способность к возрастанию;
5. воспроизводство.

Накопление – концентрация блага является источником возникновения любого капитала. Однако и сам процесс концентрации включает в себя элементы инвестирования (затрат) других благ и способностей. Например, когда речь идет о естественных природных богатствах накопление сопряжено с утверждением права собственности на ресурсы, что естественно предполагает инвестиции. Способность к трансформации – важный атрибут именно концентрированного актива, поскольку рост масштабов приводит к потере ликвидности, даже в случае денег, которые трансформируются в банковские билеты или квази-деньги. В результате трансформации суммарные активы могут и должны быть инвестированы, иначе затраченные на их накопление, обмен и содержание усилия будут напрасными. Необходимость к инвестициям очевидна, однако считается, что это главный и конечный процесс в формировании капитала. При этом вопрос о существовании «прибыли» (доходе, проценте) не ставится, подразумевая, что она возникает априори. Вопрос только в положительном или отрицательном ее результате. Открытие новых видов капитала свидетельствует о том, что понятие капитал возникает лишь с понятием положительная прибыль, в противном случае речь идет о капитальном благе. Это заложено в природе таких капиталов, которые, могут быть овеществлены, только трансформировавшись в экономический (денежный) капитал и теряют смысл, если не приносят дохода.

У Маркса, денежный капитал и земля обладают свойствами капитала, а труд нет. Отдача с труда в виде прибавочной стоимости существует, но производитель труда ее не получает. Прибавочная стоимость достается владельцу промышленного капитала (капитал тесно связан с понятием собственности и права на собственность), который объединяет все факторы в едином производственном процессе. Таким образом, проявляется способность владельца промышленного капитала к организации, использованию интеллектуальных способностей, вовлечению человеческих, социальных ресурсов. Происходит зарождение человеческого капитала (в виде «предпринимательской жилки»), которое по мере усложнения процессов производства, роста социальных гарантий, развития профсоюзов,

становления корпоративной культуры, информатизации и глобализации приводит к возникновению сложных многоструктурных капиталов.

В процессе изучения источников происхождения и разработке категориально-понятийного аппарата капитала возникает необходимость классифицировать его различные виды, выделяя общие свойства и признаки. В научных трудах можно встретить различные подходы к решению этой задачи. Так, согласно функциональному подходу капитал классифицируется в зависимости от вида деятельности, в которой он работает.

Первые виды капиталов: ростовщический и купеческий возникли и существовали в процессе ростовщической и купеческой деятельности. В дальнейшем эти капиталы трансформировались в более сложные формы: промышленный капитал; торговый капитал; ссудный капитал; банковский капитал; финансовый капитал. Сущность этих капиталов заключается в обслуживании той сферы, в которой они заняты, а выход за границу области обращения, как скажем слияние банковского и промышленного капитала привели к возникновению новой формы – финансового капитала. В свою очередь, промышленный капитал включает в себя денежный, производительный и товарный капиталы, каждый из которых опосредует определенную стадию, в процессе кругооборота промышленного капитала. Производительный капитал так же делится по производственному назначению, роли возникновения стоимости и способу переноса стоимости на продукцию, в результате, мы говорим о существовании основного, вспомогательного, оборотного, постоянного, переменного и других капиталов.

Классифицируя капитал в зависимости от его роли в процессе воспроизводства: выделяют: человеческий капитал, свободный капитал; авансированный капитал; применяемый капитал; потребляемый капитал. В зависимости от структуры, в которой функционирует капитал, выделяют: индивидуальный капитал, ассоциированный капитал; акционерный капитал; государственный (национальный) капитал; транснациональный капитал, международный капитал.

Один из ведущих ученых социологов П. Бурдье, классифицируя различные формы капитала, помимо функциональной сущности, учитывал такой важнейший признак как способность к трансформации: «...Капитал, в зависимости от области, в которой он функционирует, и ценой более или менее серьезных трансформаций, являющихся предпосылкой его эффективного действия в данной области, может выступать в трех основных обликах: экономического капитала, который непосредственно и напрямую конвертируется в деньги и институционализируется в форме прав собственности; культурного капитала, который при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован в форме образовательных квалификаций; социального капитала, образованного социальными обязательствами («связями»), который

при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула [3].

Еще один способ классификации капитала учитывает формационные изменения, которые происходят в экономике и обществе, в результате чего выделяют: капитал традиционный – простые формы капитала, существовавшие до возникновения индустриального общества; капитал индустриальный – созданный на основе традиционных форм капитала, в условиях индустриализации, концентрации и консолидации производства; капитал когнитивный – познавательный капитал, который включает: финансово-информационный, индустриально-информационный, интеллектуальный, человеческий, структурный и культурный капиталы.

Идея конвертации капиталов, предложенная Бурдые имеет глубокий смысл, поскольку позволяет раскрыть не только процесс образования и существования капиталов, которые неоднократно трансформируются, но и суть связей, существующих в системе, понять взаимозависимость экономических и человеческих капиталов, и что не менее важно оценить те активы, которые не имеют устоявшейся вещественной или правовой формы. Примером такой взаимосвязи может быть корреляция между репутационным капиталом фирмы и ее капитализацией, которая выражена в биржевой стоимости акций.

Фирма, в целом, представляет собой организацию, основанную на привлечении различных капитальных активов с целью создания капитала. Фирма выступает и генератором и потребителем капитала, поскольку существует не автономно, а вовлечена во всеобщий процесс построения цивилизационного капитала. Это находит отражение на графике эволюции цивилизации, от традиционной до индустриальной и постиндустриальной формы, представленном ниже. Вещественные активы фирмы, которые она использует, или может использовать, практически неизменны, во всяком случае, в течение рассматриваемого периода, однако вовлечение других: человеческих, социальных и структурных активов позволяет последовательно переходить к более совершенным стадиям развития.



Рис. 1. Эволюция форм цивилизационного капитала

Таким образом, человеческий и другие производные капиталы зародились на основе человеческого ресурса, сконцентрированного и трансформировавшегося в результате стремления фирмы к оптимизации своей экономической и производственной деятельности. При этом можно считать, что переход от традиционной формы к индустриальной стал возможным благодаря превращению человеческих капиталных активов в капитал.

Список литературы:

1. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. http://www.smartcat.ru/1/71_5_1.shtml.
2. Тархов П.В. Институциональное обеспечение качества человеческого капитала как залог устойчивого развития экономики. // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 103-1. – 2006. – С. 131.
3. Бурдые П. перевод Добряковой М.С. Научное редактирование В.В. Радаев // Экономическая социология. Том 3. – 2002. Ноябрь. – №5. – С. 60.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ КОНСАЛТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

© Чуланова О.Л.

Сургутский государственный университет

Управленческое консультирование было и остается объектом внимания крупных ученых и практиков. Согласно классификации Европейского справочника-указателя консультантов по управлению одним из направлений управленческого консультирования является «Консалтинг в управлении кадрами». Существенный вклад в разработку методик консалтинга в области управления персоналом внесли Ф.Ф. Аунапу, Ю.А. Анкудинов, Л.С. Бляхман, Н.А. Вороновский, А.А. Годунов и П.С. Емшин, Л.Л. Керб, Е.В. Косов, Б.Д. Лебин, Л.И. Меньшиков, Н.Н. Перфильев, Г.С. Рубан, В.В. Онищенко, Э.Б. Воронова и др.

Значимость кадров в последнее десятилетие привела к появлению множества инновационных направлений по работе с ними. Одним из основных инструментов «выживания» организации является инвестирование в людей, т.е. привлечение специалистов со стороны либо обучение и ротация собственного персонала. При анализе инвестиций выявлено, что вложения в обучение и развитие персонала позволяют получать прибыль в 2 - 3 раза больше, чем те же вложения в технику и технологию. Именно поэтому в области управления персоналом появилось много различных

инновационных подходов и технологий, позволяющих более успешно руководить людьми [5].

В настоящее время в консалтинге существует многообразие видов инновационных консультационных услуг по управлению персоналом, каждое из которых может стать предметом специального исследования.

Кадровый консалтинг занимается трудоустройством различных специалистов для различных сфер деятельности; оценкой отдачи от инвестиций в человеческие ресурсы; подготовкой кадрового резерва. Консультанты по управлению кадрами разрабатывают решения по вопросам подбора сотрудников, контроля кадрового состава, системы оплаты труда, повышения квалификации и управления кадрами, охраны труда и психологического климата в коллективе. Кадровые консультанты занимаются профессиональным движением и сокращением штатов; культурой корпорации; равными возможностями; здоровьем и безопасностью; программами поощрения; внутренними связями; трудовыми соглашениями и занятостью; обучением менеджменту; планированием рабочей силы; мотивацией; пенсиями; анализом функционирования; психологической оценкой. Их главная задача – содействовать менеджерам в оптимизации привлечения и использования такого ключевого для любой организации фактора, как человеческие ресурсы.

При всем многообразии упомянутых выше направлений деятельности кадровых консультантов в нашем исследовании хотелось бы остановиться на некоторых инновационных технологиях кадрового консалтинга, а именно: *хедхантинг*, *аутстафтинг* и *коучинг*.

У любого руководителя есть желание иметь в своей компании профессиональных, надежных, лояльных сотрудников, особенно топ-менеджеров и «ключевых специалистов», то есть тех, от кого зависит успешность бизнеса. Работодатели создают HR-отделы (кадровые службы) и требуют от них самостоятельного поиска лучших специалистов.

Хедхантинг или «охота за головами» (технология Executive Search) отличается от традиционных технологий поиска специалистов на рынке услуг по подбору персонала (массового сбора и профессионального рекрутинга). Зародившись в середине 1940-х гг. в США, хедхантинг уже в 1970-х становится доходным видом бизнеса: гонорары за подобного вида услуги составляют 30-35 % годового дохода найденного специалиста. В России спрос на него объясняется недостатком высококлассных топ-менеджеров.

Как правило, к технологии Executive Search («качественный поиск») обращаются при необходимости найти людей, оказывающих решающее воздействие на бизнес компании, способных определить стратегию развития и обеспечить ее реализацию. Этот метод хорош, когда необходимо просмотреть весь рынок, причем можно заказать поиск и в других городах

России. Любая вакансия уникальна, так как возникает в определенной компании в определенный момент времени: нет двух одинаковых компаний и требований к специалистам на позиции.

Хедхантинг оказывают некоторые крупные фирмы, занимающиеся управленческим консультированием, или консультанты, которые целиком специализируются в этой области. Чаще всего это нужно деловым или другим организациям для заполнения важных руководящих или технических постов. Преимущество использования специалиста для поиска руководящих работников заключается в том, что он может получить информацию о потенциальных источниках комплектования этих кадров и предпринять систематический поиск и объективный отбор таким способом, который, как правило, выходит за рамки обычных возможностей линейного руководителя или управляющего кадрами. Деловые фирмы обращаются к услугам таких специалистов, если не хотят публично рекламировать эту должность или ищут кандидата в областях, где поиск не может основываться на рекламировании [2, 8]. Большинство кандидатов по разным причинам также считают такой метод пригодным. Некоторые рады узнать о возможности более интересной карьеры у другого работодателя, в то время как другие ценят конфиденциальное обсуждение альтернативных служебных возможностей, так как их теперешнее положение не позволяет им завязать контакт первыми или проявить интерес к другой работе. Исходя из опыта, процесс успешного поиска, отбора и привлечения кандидатов зависит от сложности заказа и занимает обычно от 4 до 12 недель. Но такая технология гарантирует наибольшую, практически 100% вероятность нахождения и отбора нужного кандидата [4]. Несомненно, интерес со стороны компаний к поиску специалистов высокого уровня по технологии Executive Search возрастает.

Аутстаффинг или вывод персонала за штат – концепция, позволяющая снижать административные расходы и риски, связанные с персоналом компании. Концепция этой услуги выросла из идей лизинга персонала, популярных на Западе в 70-80-х гг. XX века. В США и Западной Европе рынок этих услуг растет в среднем на 35 % ежегодно. В середине 2002 года спрос на него появился и в России. К основным предпосылкам для использования аутстаффинга в компаниях следует отнести необходимость снижения количества сотрудников в штатном расписании, а также административной и финансовой нагрузки при сохранении непосредственного руководства сотрудниками; желание сконцентрироваться на своем бизнесе, снять с компании обязательства по трудовым отношениям с сотрудником и обеспечить максимальную гибкость в управлении персоналом и соответствие количества рабочей силы реальному объему работы [8].

В последнее время необходимость и рыночную востребованность в России приобретает *коучинг*, который чаще всего преподносится как осо-

бый навык консультанта по управлению, или бизнес-тренера, и как персональное консультирование руководителей. Большинство коуч-консультантов определяют его не только как метод непосредственного обучения, но и как философию, систему технологий и методов, направленных на постановку и максимально быстрое достижение целей [3, 5, 6, 7].

Коучинг как инновационная форма консультационной поддержки появился в начале 1980-х годов. Однако это не просто новое веяние в менеджменте, а четко сформулированный подход к работе с людьми, основанный на определенных принципах. Таким образом, коучинг – естественный процесс, целью которого является повышение эффективности деятельности компании. *Коучинг* – это процесс, способствующий реализации обучения и развития и, следовательно, повышению компетентности и совершенствованию профессиональных навыков обучающегося. По определению Т. Голлуэй, коучинг означает раскрытие потенциала личности для максимизации собственной производительности и эффективности.

Для достижения успеха коучу необходимо знать и понимать как процесс коучинга, так и все разнообразие стилей, навыков и техник, соответствующих тому контексту, в котором применяется процесс коучинга. Преимущества коучинга представлены Л.И. Лукичевой [3, С. 106].

Итак, конечный результат управления методом коучинга можно кратко сформулировать следующим образом: высокая продуктивность; уверенный в себе персонал; повышение качества жизни на рабочем месте; высвобождение времени менеджера; снижение стресса для всех участников; лучшее обслуживание клиентов.

Следует отметить, что управленческое консультирование в сфере управления персоналом бывает очень действенным на самых разных этапах развития компании – в начале пути, в периоды роста или кризиса, когда привычные способы взаимодействия перестают быть результативными. В настоящее время в сфере управления персоналом используются различные технологии. И одними из самых новых, объединяющих в себе различные методики и техники, дающие новые возможности, признаны рассмотренные в данной статье коучинг, хедхантинг и аутстаффинг.

Список литературы:

1. Гончаров М.И. Консалтинг в антикризисном управлении (теория и практика) / М.И. Гончаров, Г.А. Лемзяков. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 245 с.
2. Беленко П. Хедхантинг: принципы и технологии. – СПб.: Питер, 2006. – 192 с.
3. Лукичева Л.И. Управление персоналом: курс лекций: практические задания. – М.: Омега- Л, 2007.

4. «В чем особенности бизнеса Executive Search»// Управление персоналом. – 2002. – № 9.
5. Сарган Г.Н., Смирнов А.Ю., Гудимов В.В. и др. Новые технологии управления персоналом. – СПб.: Речь, 2003.
6. Самоукина Н., Туркулец Н. Коучинг – ваш проводник в мире бизнеса. – СПб.: Питер, 2004.
7. Рогачев С.А. Коучинг: возможности применения в бизнесе. – Ростов-н/Д: Фитнес, 2003.
8. <http://consult.ru/>

Секция 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

© Самитова Г.Т., Батунова Н.В.

Зеленодольский филиал Казанского государственного
технического университета им. А.Н.Туполева, г. Зеленодольск

В условиях глобализации мировой экономики и интеграции хозяйственных связей, существенного повышения требований к стратегии развития рыночных субъектов, ориентированной на обеспечение конкурентоспособности на национальном и международном рынках, кардинальной трансформации потребительских ценностей особое значение приобретает всеобщее управление качеством, которое обеспечивает достижение необходимого уровня качества товаров и услуг в единстве с постоянным процессом по его совершенствованию.

Для российского общества, с присущей ему нерешенностью ряда социально-экономических проблем переходного периода, требующих дальнейшего проведения структурных преобразований при одновременном обеспечении конкурентоспособности, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и национальной экономики в целом, необходимость разработки и реализации концепции управления качеством приобретает особую значимость.

Внедрение систем качества на соответствие современным международным стандартам существенно улучшает соотношение «качество-цена», позволяет разрабатывать и внедрять качественно новые методики и подходы в теории и практике управления, среди которых – оптимизация и инжиниринг бизнес-процессов, комплексная диагностика и совершенствование системы управления, система мотивирования персонала, управление операционными рисками, целый ряд IT-технологий и др.

Формирование системы менеджмента качества (СМК) на российских промышленных предприятиях выступает фактором четкого определения организационно-экономических процессов с целью их оптимизации и повышения экономичности; минимизации затрат при производстве продукции (услуг); предпосылкой заключения договорных соглашений с отечественными и зарубежными потребителями; формирования положительного имиджа компании; необходимым условием участия в международных тендерах и др. Все это способствует реализации их конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках, повышает степень диверсификации экспорта, обеспечивает эффективность социально - экономической, институциональной и научно-технической стратегии развития в условиях формирования постиндустриальной системы отношений.



В основе современной концепции управления предприятием лежит принцип управления посредством качества, который выдвигает на первое место потребности покупателя и позволяет добиться предприятию конкурентных преимуществ во всех сферах деятельности.

Объектом исследования являются промышленные предприятия, формирующие систему менеджмента качества в контексте конкурентных стратегий.

Предметом исследования выступают внешние и внутренние управленческие отношения промышленного предприятия с другими субъектами хозяйствования, складывающиеся в процессе внедрения и оценки внутрифирменной системы управления качеством как основы повышения его конкурентоспособности.

Теоретической и методологической основой исследования стали разработки, концепции и гипотезы, обоснованные и представленные в современной экономической литературе. Исследование базируется на использовании статистических, программно-целевых методов, а также методов и принципов системного анализа, экспертных оценок, социологических исследований (интервью, анкетный опрос, контент-анализ).

Постановка и доказательство рабочих гипотез выполнялись на основе методов кластерного анализа и синтеза, экстремальных группировок,

структурно-функционального моделирования, балльно-индексных оценок, экономико-математического моделирования.

При разработке основных вопросов экономического прогноза в системе управления качеством осуществлен системный подход к исследуемой проблеме, что позволило обеспечить комплексность исследования и выявить основные пути рационализации и повышения эффективности ресурсосберегающего направления интенсификации, как на уровне конкретных предприятий, так и на уровне их иерархической подчиненности.

Новизна исследования состоит в обосновании и разработке процессов, методов и средств управления качеством промышленного предприятия как основы повышения его конкурентоспособности.

В настоящее время не существует единого определения понятия «конкурентоспособности», в ряде случаев имеющиеся трактовки представляют ценность применительно к решению узких экономических проблем.

Конкурентоспособность в работе трактуется как активное состояние элементов экономических отношений и экономической системы в целом, что проявляется в формировании ее конкурентных преимуществ.

Совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, способствующих созданию превосходства данного товара перед товарами-конкурентами в удовлетворении конкретной потребности покупателя, определяет конкурентоспособность товара. Данное определение конкурентоспособности является чрезвычайно ёмким, так как охватывает весь спектр факторов, определяющих суть этого понятия.

Как следует из приведенного определения, конкурентоспособность товара определяется тремя необходимыми элементами:

1. свойствами данного товара;
2. свойствами конкурирующих товаров;
3. особенностями потребителей.

Существует ряд методов оценки конкурентоспособности организации, каждый из которых характеризуется наибольшей точностью оценки при использовании в определенных случаях, что нашло отражение в табл. 1. При этом выбор методики должен осуществляться исходя из целей, поставленных перед исследованием.

Каждая из рассмотренных в работе методик оценки конкурентоспособности предприятия имеет свою область применения. В то же время всем им свойственен общий недостаток: отсутствует оценка роли системы менеджмента качества предприятия и его влияния на конкурентный потенциал.

В этой связи представляется целесообразным за основу методики оценки конкурентоспособности предприятия взять методику оценки ключевых факторов успеха «universal»; выбор ключевых факторов успеха осуществлять с учетом сущности деятельности промышленного предпри-

ятия; механизм управления предприятием дополнить мотивационным механизмом управления персоналом.

Таблица 1

Методы оценки конкурентоспособности организации

Метод	Достоинства	Недостатки	Область применения
Матрица БКГ	– наглядность; – простота расчетов и применения; – позволяет оценить привлекательность инвестирования.	– сложность получения информации об объемах продаж; – недостаточное количество; – исключает проведение анализа причин.	– используется для любых предприятий; – может использоваться при формировании стратегии.
Методика Каткова В.В.	– большое число критериев, в том числе уровня цен, качества обслуживания, соответствия нормативам; – позволяет очень точно оценить конкурентоспособность предприятия.	– неучтены потенциал организации; – эффективность деятельности; – критерии оценки относятся только к товару.	Разработана для применения на промышленных предприятиях.
Методика «universal»	– эффективное управление ресурсами компании; – минимум затрат времени; – не требует специализированных знаний.	– отсутствие единичных критериев оценки, что вызывает большую погрешность при оценке комплексных критериев.	Разработана для применения на любых предприятиях, в том числе малых.

Стратегия обеспечения конкурентоспособности и повышения качества продукции включает:

- поиск новых идей;
- разработку нового товара и оценку рынка сбыта;
- производство нового товара и его реализацию.

Экономическая практика, однако, уже давно показала, что потребители на рынке не выступают единым целым – они по-разному реагируют даже на один и тот же товар с одними и теми же свойствами и это свойство необходимо учитывать в теоретических разработках, посвященных конкурентоспособности. Именно это обстоятельство учитывается маркетологами при сегментировании рынка и позиционировании товара. Значит, для того, чтобы определить конкурентоспособность товара, мало просто сравнить его свойства со свойствами конкурентов. Необходимо изучить поведение потребителей и их реакцию на товар.

Таким образом, конкурентоспособность производственной системы зависит от множества факторов, основными из которых являются:

1. способности вводить новшества и модернизироваться, добиваться конкурентных преимуществ посредством инноваций;
2. осознания того факта, что основа конкурентной борьбы все более смещается в сторону создания и освоения знаний;
3. осознания того, что существует только одна возможность удержать достигнутые конкурентные преимущества – постоянно их совершенствовать;
4. понимания того, что конкурентные преимущества приходят в результате длительных улучшений (а не защиты сегодняшних секретов).

Современный этап развития рыночных реформ в России все более обостряет производственные, экономические, организационные и финансовые отношения между предприятиями всех видов деятельности. Стратегия подъема отечественных производств, повышения их конкурентоспособности на рынке становится главным направлением хозяйственной деятельности промышленных предприятий нашей страны.

РОЛЬ ФАКТОРА КАЧЕСТВА В ВАЛОВОМ ВНУТРЕННЕМ ПРОДУКТЕ

© Танашева О.Г., Полетавкин А.И.

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

В статье рассматривается вопрос оценки реального уровня валового внутреннего продукта (ВВП). Изучая результаты экономической, хозяйственной деятельности по валовым показателям без учета эффективности использования ресурсов, т.е. фактора качества производимых и продаваемых товаров и оказываемых услуг, невозможно контролировать реальное состояние экономики. Предлагается осуществлять контроль величины экономических потерь в составе затрат, не добавляющих ценности продукции, и на эту сумму уменьшать ВВП, получая тем самым реальное качественное значение данного показателя.

Валовой внутренний продукт (ВВП) является основным показателем функционирования экономики страны. Его величина и темпы роста показывают уровень социально-экономического развития общества. Важнейшей экономической задачей, озвученной руководством страны в последние годы, является удвоение производства ВВП к 2010 году.

Среди предпринимателей поставленная правительством задача трактуется преимущественно с точки зрения количественного увеличения производства, что является глубоким заблуждением. В каждом конкретном

предмете или явлении, в том числе и в ВВП, количество и качество находятся в определенных соотношениях. В разные промежутки времени, при различных ситуациях либо количественная, либо качественная составляющая может иметь преимущество. Высокое качество подавляющей массы выпускаемой продукции и оказываемых услуг объективно является основой материального благополучия всех слоев населения, устойчивой конкурентоспособности на рынке продукции и услуг, экономической независимости страны и экономики в целом. В российской экономике эти пропорции не были постоянными и тяготели к преобладанию количественной составляющей [2]. Именно поэтому в настоящее время актуальной является оценка качественного содержания ВВП.

Главным условием при расчете ВВП является учет только конечных результатов производственной деятельности предприятий, в которые уже включены стоимость сырья, материалов, комплектующих, созданных на ранних стадиях производства. В сложившихся условиях при крайне неразвитой конкуренции, различиях интересов сторон в цепи «поставщик-изготовитель-потребитель», низкой эффективности функционирования предприятий, большим размером как очевидных, так и скрытых потерь, отсутствии реальных данных о фактическом состоянии предприятий возникает парадокс: чем больше затрат на производство продукции осуществляет предприятие, тем больше рост показателей валового продукта. Получается, что потребители в условиях низкой конкурентной реактивности рынка покупают продукцию, обладающую низкой потребительской стоимостью, оплачивая тем самым непроизводственные затраты предприятий, выпустивших данную продукцию. Таким образом, применяемые методы определения величины ВВП не позволяют раскрыть товарное, т.е. качественное его наполнение, не позволяют исследовать соотношение «затраты-качество», что может служить неоправданному завышению уровня ВВП. Иначе говоря, можно глубоко ошибаться, оценивая результаты экономической, хозяйственной деятельности по валовым показателям без учета эффективности использования ресурсов, т.е. фактора качества производимых и продаваемых товаров и оказываемых услуг [2]. Без учета влияния данного фактора при расчете ВВП невозможно оценить реальное состояние экономики. Следовательно, целесообразно контролировать величину непроизводственных затрат, не добавляющих ценности продукции, и на эту сумму уменьшать ВВП, получая тем самым реальное качественное значение данного показателя.

Многие экономисты [1, 3 и др.] отмечают, и с этим стоит согласиться, что достижение экономического роста в России невозможно по причине низкой эффективности деятельности отдельных предприятий. Ключевой проблемой многих российских предприятий является неспособность продуктивно организовывать свою деятельность в условиях заданных и рас-

тущих требований рынка к качеству продукции, ее цене, срокам поставок заказов. В связи с этим возникает необходимость оценки влияния фактора качества на производственные затраты, доходы от продаж продукции и эффективность предприятия в целом. Перечисленные категории взаимосвязаны со всеми видами деятельности, определяющими качество продукции, распространяются на все этапы жизненного цикла продукции и процессы, от первоначального выявления потребностей рынка до их окончательного удовлетворения, и зависят от системы управления качеством, разработанной на основе стандартов ИСО 9000. Для менеджмента качества все возрастающее значение приобретает финансовый аспект. Функционирование эффективной системы менеджмента качества сопровождается объективно необходимыми затратами на качество, направленными на достижение, поддержание и улучшение качества. Разность между фактической себестоимостью продукции (услуги) и ее возможной (уменьшенной) себестоимостью, исчисленной при условии отсутствия случаев предоставления некачественных услуг, устранения всевозможных потерь, отказа продукции или возникновения несоответствий при проектировании продукции и услуг, производстве и эксплуатации представляет собой потери от невыполнения требований по качеству [4]. Благодаря этому появился интерес к одному из относительно новых для российских предприятий элементов систем качества – *учету, контролю и анализу затрат на качество*.

По нашему мнению данная проблема возникает из-за отсутствия у предприятий должным образом организованной единой информационно-аналитической системы оценки деятельности и выявления неэффективных процессов, снижающих общую эффективность организации. Функции учета, анализа и контроля за затратами на качество должны опираться на единую информационную базу и в обобщенном виде иметь единый предмет исследования – хозяйственные процессы, что создает возможность объединить их в систему *мониторинга управления затратами на качество*. Ее целью является объективная оценка состояния хозяйственных процессов и происходящих с ними изменений на каждом этапе жизненного цикла изделия. Следует руководствоваться правилом: управлять нужно не там и тогда, где потери качества уже произошли и ценность уменьшилась, а там, где потери качества могут произойти, т.е. в рамках сети процессов, составляющих деятельность организации [3]. Следовательно, управлять необходимо не качеством продукции, а качеством проектирования и исполнения процессов. Исходя из вышесказанного можно утверждать, что затраты на качество являются индикатором экономической эффективности управления качеством и предприятием в целом.

Для повышения эффективности деятельности предприятий, системного решения ключевых задач (снижения затрат, повышения качества, роста

производительности) считаем целесообразным внедрение системы сбора информации о деятельности предприятия, отражающей все ее процессы и реальные потери, позволяющей найти объекты совершенствования, ранжировать их с точки зрения вклада в себестоимость и добавления ценности заинтересованным сторонам, выявить слабые места и оценить возможные потери, которые проявятся при ухудшении условий функционирования предприятия. Основные принципы, которые целесообразно соблюдать при построении предлагаемой системы [4]:

- системный подход при управлении затратами на качество;
- создание единого учетно-аналитического обеспечения управления организацией;
- обеспечение связи с общефирменной системой управления качеством;
- процессное описание бизнеса;
- отслеживание цепи формирования затрат по всем этапам жизненного цикла продукции.

Предприятиям, ставящим своей целью получение прибыли в долгосрочной перспективе, целесообразно использовать определенные методические инструменты, повышающие эффективность деятельности хозяйственных процессов. Совокупность таких инструментов, обычно применяемых для повышения эффективности, весьма разнообразна: от бюджетирования и ФСА до реинжиниринга, MRP, TQM и пр. Основная проблема их практического применения заключается либо в узкой специализированности, либо в высокой стоимости освоения и поддержки [1]. Одним из способов решения данной проблемы является применение концепции бережливого производства, включающей лучшие методики и мировой опыт эффективной организации производства «Lean Manufacturing»: стандартизация, бенчмаркинг, развертывание функций качества, система 5S-CANDO, система SMED, POKA-YOKE, методика 8D, методология «Шесть сигм», KAIZEN-BLITZ, теорию ограничений, принцип «точно – вовремя» и др. Главная цель Lean – выявление и устранение непроизводственных потерь. Базовыми принципами рассматриваемой концепции являются: определение добавленной процессом ценности, создание непрерывного потока создания ценности, предоставление возможности клиенту «вытягивать» стоимость из полученного потока, обеспечение постоянного совершенствования полученного цикла. Применение указанной концепции базируется на трех основных условиях [1]:

- полное рассмотрение одного из процессов производства на предприятии и расчет времени производственного цикла;
- учет количества сырья и материалов, находящихся в работе на данный момент;

- определение расстояния, преодолеваемое одной заготовкой от участка обработки и до выдачи ее в готовом виде заказчику.

Изучение и оптимизация трех составляющих (цены, времени и расстояния) является стартовым резервом для улучшения процесса деятельности и повышения качества процессов и, следовательно, качества выпускаемой продукции. Данная концепция, не предлагая чего-то нового, ориентирована на аккуратные и правильные действия за оптимальный период времени при минимуме непроизводственных затрат. При условии внедрения и функционирования системы мониторинга управления затратами на качество качественная величина ВВП будет рассчитываться как разность между фактической себестоимостью произведенных товаров (услуг) и экономическими потерями от невыполнения требований по качеству, что позволит получить реальную оценку уровня развития экономики.

Системное применение предприятиями совокупности методических инструментов поиска и оптимизации внутрипроизводственных резервов, реальная информация как о состоянии рынка, так и о процессах, протекающих на предприятии позволяет заложить такие основы организации производства и отладить механизм рыночных отношений, чтобы рост ВВП сопровождался улучшением качественного содержания общественного продукта, чтобы его качество соответствовало характеру потребностей и спросу [2]. Устранение непроизводственных затрат позволит повысить эффективность деятельности предприятий, улучшить качество выпускаемой продукции и, тем самым, увеличить качественную составляющую ВВП страны. Фактор качества должен приобрести устойчиво преимущественное положение в соотношении количества и качества.

Список литературы:

1. Баранов, А.В., Вейдер, М. Включите скрытые резервы // Стандарты и качество. – 2003. – № 11. – С. 26-29.
2. Гличев, А. В. Удвоение ВВП и фактор качества // Стандарты и качество. – 2004. – № 5. – С. 66-68.
3. Курьянов А.Г., Серенков, П.С., Реуц, Н.А. Потери качества и результативность менеджмента // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 3. – С. 30-33.
4. Танашева, О.Г., Полетавкин, А.И. Совершенствование методического аспекта управления затратами на качество // Экономика и менеджмент современного предприятия: теория и практика: Труды конференции / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – С. 296-307.

Секция 10

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© Головки М.В.

Филиал Донского государственного технического университета,
г. Волгодонск

Данная статья посвящена одной из актуальнейших проблем российской экономики – коррупции. Автор определяет ее как одну из внутренних угроз национальной безопасности, выражающейся в слабости государственных регулятивных механизмов и предлагает приоритетные направления антикоррупционной политики государства.

Динамичное развитие мирового хозяйства в направлении усложнения экономических и политических процессов, активизации международного сотрудничества, роста транспарентности международных связей определяет значимость проблемы национальной безопасности. На современном этапе общественного развития глобализируются не только рынки товаров и услуг, социально-политические связи и взаимосвязи государств, но и угрозы национальной безопасности. Ученые, исследователи, аналитики сходятся во мнении, что обеспечение национальной безопасности является исключительно прерогативой государства, роль которого возрастает в сложных трансформационных или кризисных ситуациях. В то же время, проводя анализ существующих в России угроз национальной безопасности, можно отметить, что они носят преимущественно внутренний характер, т.е. возникают внутри государства, трансформируясь и стимулируя возникновение внешних. В качестве одной из важнейших внутренних угроз, являющейся причиной появления и роста остальных, можно выделить слабость государственных регулятивных механизмов. Это подтверждает анализ российского трансформационного периода, оказавшего дестабилизирующее воздействие на развитие национальной экономики. Серьезные просчеты, допущенные в процессе рыночных преобразований продемонстрировали недостатки механизма государственного регулирования экономики. В результате была сформирована социальная основа экономических злоупотреблений, влияющих на экономическую безопасность государства. Неэффективность законодательной базы и высокий уровень коррупции в государственных структурах предопределяют агрессивные действия со стороны иностранных инвесторов, стремящихся выкупить наиболее конкурентоспособные предприятия с целью поглощения либо перепрофилирования производства. Многие проблемные вопросы,

связанные с реализацией государственных функций, свидетельствуют о падении престижа государственных органов. Теневая экономика, стимулируемая политической коррупцией, затрагивает практически все сферы общественной деятельности, оказывает крайне негативное влияние на социально-экономическое развитие, деформирует конкурентную среду предпринимательства. Таким образом, можно сделать вывод о неадекватности прежней парадигмы государственной безопасности с точки зрения формирования эффективной антитеневой политики и действенных структур защиты экономических субъектов.

В связи с этим, особую актуальность приобретает анализ сущности, причин, последствий коррупции. В качестве подтверждения данной мысли можно отметить активизацию международного сообщества в сфере борьбы с коррупцией, как «социально губительным бедствием» [1]. В конце XX века за коррупцией окончательно закреплен статус одной из глобальных проблем современности.

Сегодня противодействие коррупции становится национальной проблемой. Наличие сильного государства не может служить гарантией от коррупции. По причине слабости общества в России и процветала коррупция, а многочисленные попытки властей, в том числе и создание в 2006 году специального подразделения по вопросам борьбы с коррупцией при Генпрокуратуре РФ, не принесли желаемого результата. Уже весной 2008 г. депутаты обновленной Государственной Думы будут полностью погружены в проблему борьбы с коррупцией, т.к. это поручение им ранее дал действующий президент РФ Владимир Путин. Он заявил: «Предстоит завершить работу над законопроектами, повышающими прозрачность деятельности судебных органов и органов государственной власти, а значит, усиливающих защищенность наших граждан от возможных злоупотреблений» [2]. По его словам, частью национального плана по борьбе с коррупцией должен стать пакет соответствующих законов, которые разрабатываются сейчас специально созданной для этого структурой. В борьбу с коррупцией включился и избранный президент Дмитрий Медведев. «Коррупция ослабевает, когда общество становится сильным, когда вместе с сильным государством против этого явления выступает само общество», – подчеркивает вновь избранный президент РФ Дмитрий Медведев. Его идею о том, что коррупцию можно победить только путем укрепления гражданского общества и самосознанием населения в полной мере сегодня воплотила Генпрокуратура РФ, которая объявила о начале приема сообщений о фактах коррупции.

Минимизировать уровень коррупционных проявлений можно лишь в том случае, если соответствующие комплексные меры будут осуществляться в рамках единой государственной антикоррупционной политики. Процесс планирования антикоррупционной деятельности необходимо

начинать с постановки приоритетных направлений, в качестве которых выделяют сферы, характеризующиеся наиболее высоким уровнем коррупционной активности и прямо или косвенно влияющие на развития национальной экономики. Совокупность направлений можно представить следующим образом.

1. Реформирование законодательной базы, направленное на преодоление отчужденности от реальных потребностей общества и синхронизацию темпов трансформации законодательной базы и поведения предпринимателей, т.к. поведенческие правила менее динамичны в силу влияния традиций и обычаев, устранение неопределенности и противоречивости нормативно-правовых актов, создающих почву для злоупотреблений, расстановка приоритетов в пользу совершенствования служебного, а не уголовного права.

2. Глубокие институциональные реформы, направленные не на заимствование институтов развитых стран и трансплантацию в неподготовленную социальную среду, а их «выращивание» с учетом национальной специфики, эволюции общественных отношений и постоянная их адаптация к существующим институтам для наиболее эффективного взаимодействия.

3. Формирование эффективного сотрудничества различных государственных ведомств, контролирующих и правоохранительных структур, направленное на исключение дублирования функций, устранение возможности конкурентной борьбы между ними, координация деятельности по выявлению и пресечению нарушений в подконтрольных им сферах. В этих целях необходимо создание независимого подразделения по контролю за деятельностью государственных структур целом и служащих в частности, ведущая роль которого обусловлена наличием согласованного механизма информационного взаимодействия, поскольку коррупция характеризуется как трудноизмеримое явление ввиду практически полного отсутствия сведений.

4. Снижение уровня государственного вмешательства в рыночные отношения путем распределения льгот, квотирования, лицензирования, сертификации и прочих разрешительных процедур, сдерживающих развитие предпринимательской деятельности до объективно необходимого уровня. Это будет способствовать созданию условий для конкурентной борьбы на национальном рынке. При этом необходимо исключить факты использования чиновниками должностных полномочий при принятии важных решений, например, при предоставлении государственных и муниципальных заказов отдельным субъектам бизнес-сообщества на фоне отсутствия преимуществ в ценах, технических характеристиках товаров, условиях выполнения контракта и проч. В рамках данного приоритета особое значение имеет адаптация налоговой политики к интересам предпринимате-

лей, сокращение налогового бремени, отказ от перераспределения высокой доли ВВП через государственные структуры, снижающего инвестиционные возможности бизнеса и расширяющего коррупционную зону. Это позволит одновременно сократить теневой сектор российской экономики.

5. Ужесточение контроля и наказания за пособничество чиновников криминальным структурам, что позволит снизить незаконный оборот товаров и услуг, представляющих угрозу жизни и здоровью населения, минимизировать преступления во внешнеэкономической сфере и сузить финансовую базу терроризма, установление допустимого уровня прозрачности в сфере доходов от добывающих отраслей промышленности, как наиболее рентабельных и привлекательных для криминальных структур.

6. Снижение коррупции в судебной системе путем ее укрепления на основе соответствующего вознаграждения судей, повышения информационной обеспеченности, надежности, развития административной юстиции, повышения уровня квалификации кадров.

7. Реформирование корпуса государственных служащих, предполагающее сокращение его численности, разработка этического кодекса и повышение культуры государственной службы, стимулирование профессионального роста, четкая регламентация прав и обязанностей должностных лиц, методическое обеспечение управленческой деятельности.

8. Регулирование конфликта интересов, разработка комплекса специальных правоограничений, обязательных для принятия при вступлении в должность государственными и муниципальными служащими, что позволит исключить возможность злоупотребления полномочиями. Также в данном блоке необходима разработка эффективной системы мотивации государственных и муниципальных служащих, побуждающей к соблюдению вышеуказанных ограничений, к основным элементам которой можно отнести повышение заработной платы, т.к. важность принимаемых решений и зона ответственности за их результат не соответствуют действующему вознаграждению, ужесточение наказания за должностные преступления.

9. Формирование транспарентной системы взаимодействия государства и общества, обеспечение населения необходимой о деятельности органов власти информацией (особенно о бюджетном процессе), за исключением той, доступ к которой объективно ограничен, открытость процедуры принятия нормативно-правовых актов и решений, что предоставляет право гражданам выступать с инициативами при подготовке законопроектов, участвовать в открытых заседаниях, где они могут оспорить неэффективные законы, т.к. являются непосредственными их исполнителями. Вовлечение институтов гражданского общества в борьбу с коррупцией, снижение его инертности, повышение нравственного, материального и культур-

ного уровня населения, правового и гражданского сознания, развитие навыков антикоррупционного поведения с активным участием средств массовой информации, активизация социально-правового контроля, снижение отрицательного влияния теневой экономики и коррупции на социально-психологический климат в стране, дестабилизированный необходимостью нарушать законы.

В рамках этой работы большое значение приобретает сотрудничество с международными организациями, например, с Международной торговой палатой – Всемирной организацией бизнеса (МТП) по внедрению в российскую деловую практику антикоррупционных стандартов ведения бизнеса. Превентивность мер, сдерживающих стремление должностных лиц использовать служебное положение в личных целях, предопределена высоким уровнем коррупции в стране по оценкам не только отечественных исследователей, но и по данным международных организаций и их структур. Антикоррупционная направленность деятельности многих международных организаций ставит принципиальные задачи перед каждым государством, претендующим на достойное место в мировом сообществе.

Список литературы:

1. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. – М.: Дело, 2005. – 240 с.
2. www.rg.ru.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА КАК ФАКТОР БЕЗОПАСНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕСА

© Дерюга В.С.

**Научный руководитель доцент кафедры Экономической теории
Сибирского федерального университета Е.А. Басинская
Сибирский Федеральный Университет, г. Красноярск**

Статья содержит анализ макроэкономических факторов оказывающих прямое влияние на валютный рынок путём изменения спроса на национальную валюту. Рассматривается специфика анализа валютного рынка для России в сравнении с анализом для развитых стран. Анализируются причины устойчивости российского валютного рынка и его привлекательности для инвестиций во время кризиса мировой финансовой системы.

В процессе расширения валютного рынка в мире и вовлечения широкого круга субъектов возникает необходимость понимания механизмов функционирования, регулирования и прогнозирования как условия успешного ведения спекулятивного бизнеса.

На первых этапах развития валютного рынка стихийный характер распространения приобрела методика технического анализа (технический анализ – прогнозирование изменений цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом, в его основе лежит анализ временных рядов цен и их графиков) [1]. Главный постулат этого анализа: «Движения цен на рынке учитывают всю информацию», позволяет трейдерам полностью игнорировать важные экономические показатели, тем самым большое количество технических трейдеров создаёт своими спекулятивными действиями краткосрочные колебания цен, так называемый «рыночный шум», который существенно ухудшает инвестиционную привлекательность рынка и сильно бьёт по валютным рынкам страны.

Решением данной проблемы является использование участниками валютного рынка альтернативного вида анализа, учитывающего все экономические факторы, влияющие на курс валюты.

Фундаментальный анализ FOREX основывается на следующих принципах: курсы валют напрямую зависят от спроса и предложения, которые, в свою очередь, являются отражением фундаментальных факторов экономики. Большинство данных, которыми оперирует фундаментальный анализ, выходят не чаще раза в месяц. При среднесрочных и долгосрочных прогнозах этот тип исследования может дать реальные оценки перспектив рынка. Такой подход позволяет безопасно переносить краткосрочные колебания цен («рыночный шум»).

Но таким видом анализа пользуется только 10-20 процентов трейдеров FOREX, при этом большинство из них не утруждает себя подробностями. Причина этому – сложность фундаментального анализа. Изменение одного единственного показателя меняет до 20 взаимосвязанных аспектов, а когда этих показателей 20 или 50 только по одному государству – впору создавать научно-исследовательский центр [2].

Поэтому необходимо правильно выстроить иерархию факторов влияющих на курсы валют, чтобы ни один показатель рынка не был игнорирован. Анализ нужно начинать с определения факторов, оказывающих прямое влияние на валютный курс. Примечательно то, что для российского рынка и рынков развитых стран состав влияющих факторов в анализе и механизмы их влияния будут различны.

Особенности анализа валютных рынков развитых стран

В японской экономике ориентированной, прежде всего, на экспорт товаров и услуг важными факторами, влияющими на курс национальной

валюты, являются положительное сальдо торгового баланса, которое в феврале 2008 года составило \$9,70 млрд. и положительное сальдо баланса текущих операций, составившее в феврале 2008 года \$24 млрд. [3]. Рост этих показателей во многом обязан низкой учётной ставке на уровне 0,5 %, стимулирующей развитие экономики. Рост главных показателей обеспечил рост спроса йены на валютном рынке такой, что нестабильная ситуация на Токийской фондовой бирже (главный индекс Японии протестировал 5-летний минимум) не помешала этому росту.

В Великобритании исторически высока роль финансовых рынков и важнейшим показателем, влияющим на курс национальной валюты, является высокая учётная ставка, составляющая на протяжении 2007 года 5,5%. Она обеспечивает высокий объём и динамику инвестиционных накоплений, составивших на 1 июля 2007 г. \$12,4 трлн. с приростом за год на \$1.378 трлн. 15,6 %. По данным Британской службы торговли и инвестиций в 2007 финансовом году британская экономика была одной из ведущих в мире с точки зрения привлечения иностранных инвестиций [4]. Такие благоприятные инвестиционные условия в стране поддерживают высокий спрос на фунт и восполняют утечку капитала, вызванного преобладанием импорта товаров и услуг: дефицит торгового баланса к январю 2008 г. составил \$14,930 млрд., и дефицит счета текущих операций в IV квартале 2007 года составил \$17 млрд. [5].

В России учётная ставка не оказывает реального воздействия, поскольку банковский сектор не кредитуются Центробанком, а эмиссия рубля происходит посредством покупки долларов, поступающих за счёт сырьевого экспорта. Поэтому и структура анализа для российского валютного рынка будет несколько иная.

Особенности анализа валютного рынка России

Важнейшим фактором, влияющим на спрос рубля является положительное сальдо торгового баланса, которое за 3 квартала 2007 года составило \$117 млрд. и снизилось по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 9,5 %. Обозначилась тенденция снижения положительного сальдо, что даёт возможность прогнозировать дальнейшую ситуацию. Экспорт товаров в январе-ноябре составил \$315,7 млрд. и увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 15,1 %. Импорт товаров в январе-ноябре составил \$198,7 млрд. и увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 37,1 %. Активизировало рост импорта продолжающееся расширение внутреннего спроса населения, рост инвестиционной активности, а также повышение реального курса рубля [6].

Резкое расширение фондового рынка России вызывает рост спроса на рубль как на валюту обслуживающую этот рынок. Стремительный обвал на глобальных фондовых площадках явился серьезным ударом для мирового финансового сектора. На фоне всеобщего спада российский фондовый рынок, имеющий некоторую изоляцию, слабо подвергся влиянию мировой конъюнктуры и стал оплотом стабильности и надежности для инвестирования. В то время как фондовые рынки развитых стран стремительно падали, выведенные с них средства, были перенаправлены на товарные рынки, что подстегнуло в первую очередь рост стоимости нефти и золота. Именно высокие цены на энергоносители и сырьё помогли российскому фондовому рынку продолжить рост. Приток инвестиций на внутренний рынок России вызвал повышение инвестиционных рейтингов российских компаний. Этим объясняется и рост акции российских компаний, которые сейчас более перспективны и привлекательны, чем акции компаний других развивающихся рынков.

За девять месяцев 2007 года объем иностранных инвестиций увеличился в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Иностранные инвестиции в Россию в январе-сентябре поступили на сумму \$87,936 млрд. Из них прямые инвестиции за 9 месяцев поступили в Россию на сумму \$19,644 млрд., что на 91,3 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем портфельных инвестиций за 9 месяцев 2007 года составил \$1,547 млрд., что в 2,3 раза больше их прироста за 9 месяцев 2006 года. Прочие инвестиции поступили на сумму \$66,745 млрд. – в 2,7 раза больше по сравнению с притоком годом ранее [7].

Специалисты Института Глобализации и Социальных Движений заявили, что развернувшийся экономический кризис, в 2008 году, не сможет помешать продолжению экономического роста в России. По мнению экспертов данного института, экономический климат РФ, остается всё также привлекательным для притока иностранных инвестиций. Таким образом, иностранные инвестиции, в скором времени, масштабными темпами будут вливаться как в торговлю и промышленность РФ, так и в её ценные бумаги. Именно этот приток инвестиций может привести к временному буму в российской экономике [8].

Сегодня для российского рубля сложились благоприятные обстоятельства роста и укрепления. Если Центральный Банк не будет поддерживать курс доллара, а предоставит рублю укрепляться, то относительное удешевление импортных товаров по сравнению с отечественными, что приведет к увеличению импорта и сокращения положительного сальдо торгового баланса. При высоких темпах укрепления рубля за 2-3 года огромное положительное сальдо торгового баланса сведется к нулю или станет отрицательным. Следствие – возможный кризис торгового баланса в усло-

виях прекращения роста цен на нефть и невозможности наращивать объём экспорта.

Всё это напоминает предкризисное состояние 1998 г. Проблема снижения конкурентоспособности отечественных товаров очевидна, но одновременное снижение цен на инвестиционный импорт положительно повлияет на рост производства. В целом влияние укрепления рубля на рост отечественного производства не однозначно.

Нестабильность рыночной экономики России делает рискованным режим плавающего валютного курса без ограничений. Это угрожает кризисом торгового баланса, замедлением роста производства отечественных товаров, снижением конкурентоспособности. В России сильное укрепление рубля еще и отрицательно влияет на экономическую стабильность. Доллар является средством сбережения, и резкое падение курса может дестабилизировать банковский сектор.

Прогнозирование позволит выбрать эффективные методы воздействия на валютный рынок с целью его стабилизации и привлекательность для инвестиций.

«В фундаментальном смысле российский рынок останется крайне привлекательным для инвесторов. Это действительно «тихая гавань» мирового финансового рынка. Да, в этом году мы будем наблюдать высокую волатильность, но именно на этом и зарабатывают финансовые посредники», – резюмировал Антон Струченевский, старший экономист инвестиционной компании «Тройка Диалог» [9].

Успех валютного рынка России на фоне всеобщего кризиса

Главной причиной укрепления российского валютного рынка стало перераспределение мировых инвестиций из фондового сектора в товарный сектор, на который ориентирована финансовая система России. Высоколиквидный товарный рынок России за счёт перераспределения инвестиций избавил от привязки к американской экономике фондовый и валютный рынки страны.

Некоторая изолированность российского валютного рынка также спасла его ликвидность от резких нестабильных движений, вызванных краткосрочными спекулянтами, и неопределённости присущей сейчас рынкам развитых стран, что тем самым повело за собой увеличение объёма сделок и притоку иностранных инвестиций.

Возникает вопрос к авторам статьи «Российский валютный рынок: достижения на пути либерализации» В.Ю. Мишиной и М.Ю. Головину по поводу недостаточной либерализации российского валютного рынка: «Если на рынке Forgem 38 % объёма торгов приходится на сделки внутреннего рынка, а 62 % – на операции с зарубежными партнёрами, то структу-

ра российского рынка зеркально противоположная: подавляющий объем операций (67,2 %) российские участники проводят друг с другом и только 32,8 % составляют операции с нерезидентами. Это говорит о недостаточной степени открытости финансовой системы России» [10].

Нужна ли сейчас подобная открытость валютного рынка России как на Forex, когда он итак привлекает инвесторов своей нынешней относительной стабильностью? Либерализация под мировые стандарты однажды сыграли пагубную роль в экономике России.

Список литературы:

1. <http://ru.wikipedia.org/>
2. <http://eliteforex.ru/1/fund.htm>
3. <http://www.kf-forex.ru/>
4. <http://www.bryanskobl.ru/>
5. <http://www.iguru.ru/>
6. <http://www.vedomosti.ru/>
7. <http://www.gazeta.ru/>
8. www.cred-fin.ru
9. <http://www.vedi.ru/>
10. Мишина В.Ю., Головин М.Ю. Российский валютный рынок: достижения на пути либерализации // Проблемы прогнозирования. – 2006. – №4(97).

ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

© Паначев В.Ю.

Институт цветных металлов и золота
Сибирского Федерального Университета, г. Красноярск

В статье рассматривается применение категории экономических противоречий при исследовании финансовой безопасности. Выявляется место и роль экономических противоречий как фактора развития экономики и фактора возникновения угроз безопасности региона. На примере Красноярского края показывается действие выявленного противоречия в качестве угроз безопасности.

Возникающие и преодолеваемые противоречия – одновременно и следствие, и источник развития системы, в том числе экономической системы.

Авторы большинства научных работ и учебной литературы по национальной, экономической и финансовой безопасности так или иначе вынуждены обращаться к противоречиям, несущим с собой опасности обществу и экономике. Обобщающей формулировкой в связи с этим можно считать следующее утверждение: «... источником формирования угрозы безопасности страны служит многообразие внутренних и внешних противоречий общественного развития в стране и на международной арене в разных сферах человеческой деятельности» [1]. Авторы данной работы формулируют, что противоречия общественного развития являются источником угроз безопасности страны, и что угроза есть форма выражения противоречия. Также утверждается, что «... подход к изучению процессов зарождения и затухания противоречий позволяет законодателю своевременно вносить изменения в законы в соответствии с возникающими или отмирающими угрозами» [1].

Таким образом, можно утверждать, что противоречия являются источником движения и развития любой сферы жизни, однако они же являются одновременно и источником угроз безопасности. Формой выражения противоречия является угроза, которая имеет определенное содержание и несет опасность. Под воздействием внутренних и внешних факторов противоречия могут менять свое содержание и направленность развития, соответственно, общество должно стремиться разрешить противоречие, иначе, приняв форму угроз, оно может повлечь разрушительные последствия для безопасности страны.

Количество и качество противоречий находится в постоянном изменении, возникают новые противоречия и развиваются старые. Чтобы разрешить противоречие необходимо взаимодействие носителей противоречия, которое возможно либо в форме сотрудничества, либо в форме борьбы.

В качестве базовых носителей противоречия необходимо опираться на первичные факторы производства. В связи с этим именно факторы производства следует рассматривать в качестве системообразующих факторов обеспечения безопасности личности, предпринимательства и государства.

Петренко И.Н. в своей работе «Экономическая безопасность России: денежный фактор» также отмечает, что подобный подход в зарубежных научных работах в области «экономикс», совпадающий с положениями традиционной политической экономии подтверждает мнение автора о том, что при исследовании финансовой безопасности центральное внимание следует уделять доступности, состоянию и уровню эффективности использования именно основных факторов производства: рабочая сила, средства производства и капитал в денежной форме [2]. Расширим сферу нахождения противоречий через факторы производства включая остальные факторы производства – основной капитал и предпринимательские

способности, так как комплексного их анализа как системообразующих факторов не проводилось.

На основе анализа современных тенденций и состояния экономики Красноярского края, основным противоречием, по мнению автора, является то, что капитал в денежной форме отрывается от капитала в производственной форме и от остальных факторов производства. Это может в последствии привести к гибели экономики. Увод капитала в денежной форме приводит к тому, что нищают другие факторы производства, что в будущем приведет к тому, что источники добычи и самого денежного капитала иссякнут.

В связи с этим основная задача в рамках вопроса обеспечения финансовой безопасности это предотвращение отрыва движения финансовых потоков от потребностей экономики. Разрешением данного противоречия будет инвестирование капитала в денежной форме в материальное производство на территории региона, таким образом, денежный капитал обретет свое исходное экономическое содержание по обслуживанию потребностей экономики.

Причиной этого противоречия является состояние экономических отношений в России, относящееся к переходному периоду и становлению капитализма в России, связанное с первоначальным накоплением капитала. Капитал в денежной форме необходим для обновления основных фондов, совершенствования уровня жизни и квалификации трудовых ресурсов, обработки земли, однако, на данный момент основное направление использования денежного капитала это спекулятивные операции или вывоз за пределы региона (страны). Зачастую финансовые результаты деятельности крупного бизнеса, ведущего деятельность на территории региона, перераспределяются с помощью экстерриториально ориентированных механизмов в пользу головных компаний, находящихся в федеральном центре или за рубежом.

Причиной появления рассматриваемого противоречия, то есть оттока капитала в денежной форме, послужил активный вывоз полученных финансовых результатов от деятельности региональных предприятий за пределы края. В условиях первоначального накопления капитала новым собственникам предприятий, получившим их за бесценок, важно получить максимальный объем денежных ресурсов. Причиной этого может быть страх потерять имеющиеся активы, что соответственно, проявляется в трансформации максимальной части капитала в денежную форму и вывоз его в недоступное для экспроприации место. Финансовая политика многих компаний направлена на вывоз полученных финансовых результатов от деятельности региональных предприятий и минимальный объем поддерживающих производство инвестиций, а иногда и полное прекращение производства с продажей имущества ради получения сиюминутной выго-

ды и получения капитала в денежной форме. Дополнительными инструментами для вывоза капитала являются многоуровневая холдинговая структура компаний с наличием собственников за пределами региона или страны, трансфертное ценообразование, толлинг, позволяющие относительно законными способами переносить финансовый эффект от деятельности за пределы региона. Таким образом, происходит отток капитала в денежной форме, отрыв его от других факторов производства.

Рассмотрим негативные последствия в экономике Красноярского края по отношению к факторам производства под воздействием указанного противоречия. Следует учитывать, что в рамках рассмотрения финансовой безопасности автор акцентирует внимание только на одном, основном, противоречии, в целом же в каждой сфере есть собственные противоречия.

Отрыв денежного капитала ведет к обнищанию трудовых ресурсов. Отсутствие инвестирования в трудовые ресурсы, то есть в подготовку и переподготовку специалистов ведет к снижению трудового потенциала, к изменению качества рабочей силы на территории региона. Снижение уровня заработной платы ведет к оттоку наиболее квалифицированных специалистов в другие регионы (в основном в федеральный центр) в поисках более высокооплачиваемой работы, в край наоборот приезжают менее квалифицированные специалисты из менее развитых регионов и стран, в том числе нелегальные иммигранты.

Земля может использоваться как фактор производства при наличии инвестирования в ее обработку, инфраструктуру. Отсутствие денежного капитала ведет к тому, что, имея огромные площади их невозможно использовать, так как они не обрабатываются.

Для производства или закупки основного капитала также необходим денежный капитал. При недоступности денежного капитала и отсутствии инвестирования в основной капитал, со временем производственные фонды выходят из строя, устаревают физически или морально, что приводит к невозможности эффективного ведения деятельности.

В итоге, источники получения самого денежного капитала иссякнут, так как не будет основного капитала для производства, не будет трудовых ресурсов необходимой квалификации, не будет обработанной земли, соответственно, факторы производства не будут вовлечены в экономическую деятельность.

Таким образом, недоступность капитала в денежной форме и его отрыв от остальных факторов производства приводит к неудовлетворительному состоянию остальных факторов производства, что влечет разрушительные последствия для безопасности региона.

Список литературы:

1. Гусев В.С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйственных субъектов. Учебник – СПб.: ТД «Очарованный странник», 2001. – С. 15.
2. Петренко И.Н. Экономическая безопасность России: денежный фактор. – М: «Маркет ДС», 2003. – С. 111.

АНТИТЕНЕВЫЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© Рябко Д.Б.

Северо-Кавказская академия государственной службы,
г. Ростов-на-Дону

В данной статье автор рассматривает теневую экономику в контексте угроз экономической безопасности государства, определяет направления негативного воздействия теневых отношений на развитие национального хозяйства и обозначает приоритеты формирования механизма обеспечения экономической безопасности с учетом анти-теневых аспектов.

Экономическая безопасность представляет собой важнейшую составляющую национальной безопасности, поскольку сфера экономики является основой деятельности государства. В современных условиях эта проблема приобретает приоритетное значение ввиду формирования множества нерегулируемых и неуправляемых факторов, перестающих в угрозы. Экономическая безопасность представляет собой эффективное государственное управление, гарантирующее удовлетворение общественных потребностей, охрану жизнедеятельности граждан, защиту от внешних и внутренних угроз, поддержание стабильности в социально-экономической и политической сферах, а также институциональную поддержку механизма на основе «выращивания» институтов защиты и регулирования экономических интересов субъектов национальной экономики.

В классификациях факторов и угроз, представленных в работах по проблемам национальной и региональной безопасности, одно из ведущих мест отводится теневым аспектам экономической деятельности, которые должны быть учтены при разработке механизма обеспечения экономической безопасности государства. Теневая экономика рассматривается предпринимателями как бизнес с более высокой текущей доходностью по

сравнению с законной деятельностью. В связи с этим, мотивом и целью деятельности субъектов теневого рынка является максимизация прибыли в результате использования незаконных механизмов предпринимательства. Реализация этих механизмов связана с уклонением от уплаты налогов, сокрытием прибыли или ее части, выведением в «тень» всей деятельности, нелегальным производством товаров и услуг, экономическими преступлениями. Более высокая рентабельность предприятий теневого сектора приводит к перераспределению ресурсов в пользу теневой экономики, искажению соотношения цен, замене продукции формального сектора более дешевыми товарами теневого сектора [3].

Теневое поведение представителей власти, определяемое как коррупция, нарушает макроэкономическую стабильность государства в результате блокирования механизма конкуренции, создания дополнительных административных барьеров, неэффективной налоговой системы и рентоориентированной внешнеэкономической политики. В Концепции национальной безопасности коррупция определена как одна из серьезнейших угроз развития общества. Причем коррупция дестабилизирует не только экономическую сферу, подрывая основы конкурентной борьбы, сдерживая инновационные и инвестиционные возможности предпринимательства вследствие высокого «коррупционного налога», но и другие стороны общественной жизни. Например, коррупционность государственных структур снижает авторитет власти, развивает дезорганизацию чиновников в процессе реализации формальных полномочий, одновременно организуя их теневые отношения. Формируется «меркантильное» отношение со стороны мирового сообщества к стране, власть которой решает общеэкономические проблемы с помощью «откатного» механизма, что сказывается на развитии негативных тенденций в политической сфере. Происходит отчуждение социального сектора от политики, воспринимаемой ее как очередные попытки государства создать дополнительные препятствия повышению благосостояния общества.

Взаимодействие власти и предпринимательства в данном контексте определяется как взаимосвязь и взаимовлияние двух субъектов теневого рынка, стимулирующие дестабилизацию национальной экономики. Возможность участия одного из вышеуказанных субъектов в теневом секторе обусловлена зависимостью интересов обеих сторон. Стремление представителей предпринимательства к получению прибыли любым путем (в том числе и незаконным) должно быть подкреплено поддержкой со стороны государственных и муниципальных структур, иначе говоря, «лояльностью» власти девиантному поведению теневиков, приносящей дополнительный доход чиновникам. Реализация интересов подобным образом не является законной, поскольку чиновник не имеет права получать вознаграждение за использование должностных полномочий в личных целях, а

предприниматель должен соблюдать действующее законодательство, участвуя в добросовестной конкурентной борьбе за рыночную долю.

Негативное воздействие теневых отношений на состояние экономической безопасности выражается в следующем. Происходит сокращение валового внутреннего продукта за счет сокрытия значительной его части в тени. По разным оценкам доля теневого сектора составляет 50-60% от ВВП. Снижение привлекательности российского реального сектора экономики для иностранных и национальных инвесторов связывают с высоким уровнем коррупции, искажающей рыночные принципы в пользу предпринимателей-теневиков, разбалансированностью банковской системы и проникновением в сферу кредитно-денежных отношений теневых схем использования офшоров для сокрытия прибыли. Низкий уровень развития инновационного сектора экономики обусловлен ориентацией на высокорентабельные сырьевые отрасли промышленности, привлекающие теневые структуры ввиду отсутствия механизма эффективного контроля за товарным потоком.

Механизм обеспечения экономической безопасности представляет собой систему организационных, экономических и правовых мер, направленных на сдерживание и преодоление экономических угроз. Элементами механизма являются:

- субъекты – это органы государственной и муниципальной власти, предприниматели, граждане;
- объекты – это социально-экономические отношения внутри государства и за его пределами;
- методы обеспечения безопасности – мониторинг экономической ситуации на основе анализа объективных данных, прогнозирование внутренних и внешних угроз, выработка пороговых значений показателей безопасности, деятельность государства по пресечению выявленных угроз и сдерживанию потенциальных.

Разработка доктрины экономической безопасности, представляющая собой формирование стратегии функционирования вышеуказанного механизма, должна идти в направлении детеневизации экономики. В качестве приоритетных направлений преодоления дальнейшей теневизации общественных отношений ряд авторов выделяют укрепление властной вертикали, разграничение функций контроля теневой экономики между государственными структурами, сдерживание коррупции, адаптацию законодательной базы требованиям антитеневой политики, декриминализацию экономических отношений, восстановление социально-психологического климата в стране, создание прозрачной системы взаимодействия государства и общества [2]. На наш взгляд, обеспечение транспарентности отношений власти и общества является одним из важнейших условий сокращения теневого сектора. Эффективность транспарентности во многом

определяется уровнем технологий информационного общества, предоставляющих новые возможности для борьбы с теневой экономикой. С помощью данных технологий обеспечивается доступность информации о нормативно-правовой, организационно-распорядительной деятельности органов государственной и муниципальной власти. Формируется новая парадигма взаимодействия общества и власти – опосредованное компьютерными технологиями. В развитых странах мира широко используется термин «электронное правительство» – система государственного управления на основе электронных средств обработки, передачи и распространения информации [4]. Иначе говоря, это государственные компьютерные системы, предназначенные для взаимодействия с населением и предпринимательскими структурами. Компьютерный «посредник» неподкупен, объективен (с точки зрения запрашиваемой информации), оперативен. Дальнейшее внедрение и развитие этой системы в российской практике будет способствовать повышению открытости и честности власти, росту доверия к ней со стороны населения. Основной проблемой на сегодняшний день остается слабый уровень информатизации общества – это и отсутствие необходимых средств связи у населения, и нехватка навыков работы с современными технологиями. В то же время, издержки разрешения этой проблемы ничтожно малы по сравнению с приобретаемым потенциалом информационной сферы. Возможности развития теневого сектора и коррупции формируются только в ситуации информационной закрытости общества, следовательно, ее преодоление – это серьезный шаг в широко декларируемой борьбе с теневой экономикой.

Положительные аспекты вовлечения информационных технологий в механизм антитеневого действия и экономической безопасности демонстрирует пример стран Западной Европы и США, относящиеся к странам с наименьшей долей теневого сектора экономики. В работе правоохранительных органов этих государств большую роль играют информационно-аналитические технологии, создание и анализ банков данных, содержащих объемную информацию о совершенных правонарушениях, операциях теневых субъектов, наиболее часто встречающихся рисках экономической деятельности. В США, Франции, Великобритании, Австралии действуют методики мониторинга и пресечения операций по легализации доходов, полученных незаконным путем, разработанные специализированными структурами. На базе электронно-вычислительной техники осуществляется систематический сбор и анализ информации, соединяются различные, на первый взгляд разрозненные факты, на основе которых формируется доказательная база по конкретным делам теневых субъектов. С помощью специфического программного обеспечения появляется возможность реализовать на практике метод «свободной выборки текста», метод CAFS (Contents Addressable File Store), основанный на контент-

анализе, методы «розыскной корреляции» (Fahndungsabgleich), «сетевого выявления», «растрового поиска» (Ermittlungs raster) [1]. С помощью данных методов исследуются данные, собранные различными государственными и частными структурами, осуществляется выход на интересующие объекты, моделируются ситуации и прогнозируется поведение теневых субъектов. При использовании перечисленных методов в механизм обеспечения экономической безопасности и борьбу с теневой экономикой вовлекаются не только финансовые, налоговые службы, но и пограничные, таможенные органы, полицейские структуры и спецслужбы.

По мнению специалистов, занимающихся разработкой и внедрением программы «Электронная Россия», реализация которой рассчитана до 2010 г., в России сформированы достаточно благоприятные условия для совершенствования системы государственного управления, повышения качества предоставления государственных услуг населению и организациям, повышения результативности и прозрачности работы государственного аппарата, последовательного искоренения коррупции на основе широкого применения информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти.

Однако, возникает проблема, требующая незамедлительного решения – это проблема безопасности государственных информационных систем и ресурсов, их целостности и конфиденциальности. Таким образом, механизм обеспечения экономической безопасности должен характеризоваться комплексностью и не только учитывать теневую составляющую общественных отношений, но и поддерживать качество используемых методов и технологий – в частности, информационных. Формирование на его основе партнерства в модели взаимодействия «государство-общество», основанного на силе гражданского общества и подконтрольности власти с одной стороны, и повышение деловых и нравственных качеств государственных служащих с другой стороны, предельно транспарентной системы обмена информацией, позволит консолидировать усилия по борьбе и с теневым сектором экономики, и с «теневым» государственным управлением тем более, что качественные шаги в этом направлении уже сделаны [5].

Список литературы:

1. Бобырев В.В. Теневая экономика: деятельность международных и правоохранительных организаций. – М.: Высшее образование и Наука, 2002. – С. 122.
2. Головкин М.В. Основные проблемы государственного регулирования теневой экономики/Актуальные проблемы и факторы совершенствования системы государственного и муниципального управления современной России. Сборник материалов всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – Ростов-н/Д.: Изд-во СКАГС, 2007. – С. 400.

3. Красников А.Ф. Теневая экономика и экономическая преступность / Информация на сайте www.newasp.omskreg.ru.bekryash.
4. www.it-gov.ru.
5. Доклад Общественной палаты РФ от 21.12.2006 г. «Уровень коррупции в Российской Федерации и некоторые антикоррупционные приоритеты» на сайте www.crime.vl.ru.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Ухтомский В.Г., Хухарев А.В.

Ярославский государственный технический университет,
г. Ярославль

В работе приведены результаты исследования практического построения и использования системы экономической безопасности промышленного предприятия и методов оценки эффективности мероприятий по ее обеспечению.

К проблемам, связанным с обеспечением экономической безопасности предприятий можно отнести недостаток на предприятиях квалифицированных специалистов, устаревшие технологии и производственное оборудование, уровень исполнения договорных обязательств, а также высокая криминализации общества. Не решена до конца и задача создания и применения системы оценки и обеспечения экономической безопасности.

Однако службы безопасности во многих случаях не имеют у себя разработанной на научной основе системы обеспечения экономической безопасности предприятий, включающей в себя не только теоретическую базу, но и методики оценки уровня безопасности.

Для того чтобы реально достигнуть требуемый уровень защиты необходимо осознать, что затраты на экономическую безопасность неизбежны, определить зависимость между затратами и их результатами, т. е. оценить эффективность осуществляемых мероприятий.

Объектом исследования по данной проблеме явилось крупное машиностроительное предприятие Ярославской области. Завод несет большие материальные потери вследствие неэффективного планирования и управления активами предприятия; ущерба от брака из-за устаревания оборудования и несовременных технологий в производстве, а также нехватки

средств для найма квалифицированных сотрудников; недостатка финансирования деятельности информационно-технологического управления; штрафных санкций и покушений на имущество предприятия.

Предприятия, создающие подразделения, обеспечивающие экономическую безопасность, должны оценивать эффективность работы данных подразделений, так как средства на обеспечение безопасности предприятий ограничены и для более эффективного расходования этих средств необходима информация о факторах, которые в большей степени угрожают безопасности предприятия для принятия мер по устранению этих факторов.

В настоящее время разработаны подходы, призванные оценивать уровень экономической безопасности предприятия. К ним относятся подход, отражающий принципы и условия программно-целевого управления и развития, разработанный В. Забродским [1], подход, основанный на сравнении расчетной величины реинвестируемой прибыли предприятия с объемом средств, ресурсно-функциональный подход, предлагаемый Е. Олейниковым [2], индикаторный подход и др. [3]. Каждый из этих подходов имеет достоинства и недостатки. Наиболее достоверную информацию по оценке эффективности экономической безопасности предприятия дает подход, предложенный Е.А. Олейниковым, поскольку этот подход учитывает понесенный и предотвращенный ущерб предприятия, что дает возможность оценить, насколько эффективны меры по обеспечению экономической безопасности предприятия.

В своей работе мы попытались провести анализ и оценку эффективности используемой на предприятии методики расчета уровня экономической безопасности и внести ряд предложений по её совершенствованию.

В ноябре 2004 года в целях дальнейшего совершенствования структуры управления служба безопасности предприятия была преобразована в Управление экономической безопасности. Главными задачами Управления являются:

- подготовка и проведение комплекса мероприятий по выявлению, предупреждению и пресечению рисков и угроз для предприятия;
- организация системы своевременного получения и накопления информации, необходимой для обеспечения безопасности деятельности предприятия;
- обеспечение экономической безопасности предприятия;
- обеспечение внутренней безопасности;
- разработка и реализация системы комплексной защиты информации;
- организация и осуществление физической охраны и технической защиты объектов предприятия;

– организация и осуществление комплексной мероприятий по обеспечению личной безопасности и охраны руководства предприятия.

Существующий на предприятии подход к оценке эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности имеет ряд существенных недостатков. К ним в частности относятся:

во-первых, недостоверность учета затрат на обеспечение экономической безопасности, в частности, не учитываются расходы предприятия на компенсацию внутренних и внешних потерь, в расходах на содержание службы безопасности (СБ) не учтены расходы на содержание зданий и помещений СБ, на услуги связи и почтовые услуги, коммунальные услуги и хозяйственные нужды;

во-вторых, используемая методика не дает полноты картины по всем составляющим экономической безопасности предприятия, в результате руководители СБ предприятия не обладают достаточной информацией для принятия стратегических управленческих решений по решению всего комплекса задач, стоящих перед Управлением безопасности.

С учетом выявленных недостатков нами разработаны рекомендации по усовершенствованию форм отчетности и применяемой методики оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия, которые могут дать руководству предприятия более достоверную информацию для принятия более взвешенных и сбалансированных по задачам управленческих решений.

Работу по совершенствованию существующей методики оценки, по нашему мнению, следует начать с организации достоверного учета внешних и внутренних потерь предприятия, т. к. это позволит руководителю службы безопасности получить полную картину о наиболее уязвимых местах в обеспечении экономической безопасности предприятия.

Кроме того, необходимо обеспечить строгий учет расходов и ведение бюджета СБ для обеспечения жесткого контроля над затратами самой службы. Усовершенствовать формы отчетности службы безопасности. Для наглядности, в цифровом отчете службы, целесообразно отделить эффект от мероприятий Управления экономической безопасности от мероприятий по обеспечению режима. Это позволит руководителю СБ оценить экономическую эффективность работы структурных подразделений службы.

В целях автоматизации необходимо установить в СБ систему управления базами данных, что, с одной стороны, значительно ускорит процесс сбора и обработки поступающей информации, а, с другой, приведет к экономии средств за счет высвобождения части работников СБ.

Для оценки эффективности мероприятий по обеспечению экономической безопасности бизнеса за отчетный период мы рекомендуем использовать расчет совокупного критерия, по методике Е.А. Олейникова.

В качестве примера проведена оценка эффективности мероприятий по предлагаемой методике и сравнен полученный результат с данными действующей методики.

При расчете совокупного критерия экономической безопасности по Олейникову оказалось, что уровень экономической безопасности на предприятии крайне низок. Он составляет всего 34 %. Высокий ущерб понесенный предприятием, свидетельствует о том, что большинство мер, применяемых предприятием для устранения факторов, влияющих на стабильную работу, крайне неэффективны.

Относительно благополучно обстоят дела по политико-правовой защищенности предприятия, эффективность принятых мер по этой составляющей экономической безопасности предприятия больше 1. Однако, можно предположить, что потенциал по предупреждению ущерба по данной направляющей использован не полностью о чем свидетельствует соотношение предупредительных затрат к предотвращенному ущербу. Аналогично и по остальным составляющим экономической безопасности предприятия.

При этом, наибольший ущерб предприятию нанесен по технико-технологической составляющей. Основную часть его составляет ущерб от брака. Средства на снижение ущерба по данной составляющей используются крайне не эффективно. Расходы на предупреждение ущерба почти в четыре раза превышают предотвращенный ущерб и сопоставимы понесенному предприятием ущербу. В случае отказа от проведения данных мероприятий предприятие понесло бы ущерб по этой составляющей в размере 115 млн. руб., а с учетом экономии средств на предотвращение ущерба его сумма уменьшилась бы на 80 млн. руб. и составила бы 35 млн. руб.

Также неэффективно расходуются средства на обеспечение экологической безопасности. В случае отказа от проведения данных мероприятий предприятие понесло бы ущерб по этой составляющей в размере 9 млн. руб., вместо 21 млн. руб.

Это также свидетельствует о низкой квалификации специалистов проводящих экспертизу данных инвестиционных программ.

По прочим составляющим эффективность предупредительных мероприятий находится на приемлемом уровне.

Таким образом, наиболее существенный ущерб предприятие несет по технико-технологической составляющей. Расчеты показали, что по мере снижения размера ущерба далее следуют силовая, кадровая, финансовая и другие составляющие.

В целях достижения существенного экономического эффекта в обеспечении экономической безопасности бизнеса целесообразно сосредоточить ресурсы предприятия на устранении предпосылок для образования

ущерба по технико-технологической, силовой и кадровой составляющим экономической безопасности. Кроме того, необходимо оценить целесообразность расходования средств предприятия на предупреждение ущерба на стадии бизнес планирования.

На основании данных проведенного расчета и бизнес-плана руководитель СБ может произвести достоверное прогнозирование возможных ущерба, что позволит эффективно распределить средства на мероприятия по устранению негативных воздействий.

В качестве сравнения приведем общие результаты оценки эффективности обеспечения экономической безопасности по действующей на предприятии методике. На основании получаемых отчетов руководитель СБ в лучшем случае сможет спрогнозировать вероятный ущерб и спланировать мероприятия только по силовой составляющей экономической безопасности. При этом оказалось, что расходы на предупредительные меры существенно превышают расходы по остальным составляющим, за исключением технико-технологической. То есть руководитель СБ в основном расходует средства на минимизацию ущерба на основании прогноза лишь по силовой составляющей.

А по методике, рекомендованной нами, ущерб (реализовавшийся и предотвращенный) по силовой составляющей составляет всего лишь около 30 % от суммарного ущерба (реализовавшегося и предотвращенного) предприятию. Таким образом, по прочим составляющим экономической безопасности, ущерб по которым составляет 70 % от суммарного ущерба, руководитель СБ на основании действующей методики оценки экономической безопасности предприятия не может эффективно спрогнозировать вероятный ущерб и предложить мероприятия по его предупреждению.

Список литературы:

1. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 35-37.
2. Экономическая и национальная безопасность. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под. ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 766 с.
3. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-30.

Секция 11

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕВОЗОБНОВИМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

© Ахметшина А.Р.

Казанский государственный финансово-экономический институт,
г. Казань

В настоящее время проблема невозобновимых природных ресурсов в отечественной и зарубежной экономической литературе занимает видное место. В статье анализируются некоторые этапы государственной политики Франции в замещении невозобновимых топливно-энергетических ресурсов. С учетом специфики нашей национальной экономики опыт Франции в вопросах ресурсосбережения мог бы быть частично учтен при разработке дальнейшей эколого-экономической политики России.

Рост интереса к проблемам невозобновимых ресурсов связан с осознанием того, что наша земля располагает ограниченным запасом определенных ресурсов и что потребление этих запасов человеком постоянно растет. Результаты проведенных исследований, опубликованные в книге А.Эндреса и И. Квернера «Экономика природных ресурсов», показывают, что в период с 1900 по 1920 г. человечество потребило больше энергии, чем за весь период своего существования до 1900г. С 1920 по 1940 г. было потреблено больше, чем за весь предшествующий период. Для последующих двадцатилетних интервалов была выявлена аналогичная зависимость, и в связи со сложившейся тенденцией роста потребления вполне вероятно, что в будущем человечество столкнется с проблемой истощения естественных ресурсов в результате чего производство и потребление могут прекратиться. В целях предотвращения подобного развития событий необходимы радикальные изменения в системах жизнеобеспечения человека, особенно в развитых странах.

На наш взгляд, развитые страны находятся в постоянном поиске возможных выходов из складываемой ситуации растущего дефицита на невозобновимые природные ресурсы. Проанализировав ряд документов и публикаций Министерства экологии и устойчивого развития Франции и других организаций, занимающихся вопросами охраны окружающей среды, а также статистические данные Международного энергетического агентства (МЭА) в качестве примера принимаемых в общенациональном масштабе мер хотелось бы рассмотреть Францию. В стране в контексте роста цен на нефть, а также с целью снижения «парникового

эффекта» и переоценки сельскохозяйственной политики в последнее время особое внимание уделяется вопросам использования биомасс (растений и некоторых органических отходов).

В представленной ниже таблице, составленной нами по данным МЭА, можно видеть уровень использования странами биомасс.

Таблица 1

Использование биомасс по странам. 2003 г.

Страны Азии, не входящие в ОЭСР (за искл. Китая)	33,0%
Страны Африки	24,2%
Китай	19,5%
Страны ОЭСР	14,5%
Страны Латинской Америки	7,6%
Страны Ближнего Востока	0,7%
Страны СНГ	0,5%
Всего	100%

Согласно данным агентства в общем предложении первичной энергии Франции равной 217,3 мега тут в 2003 г. доля биомасс составляет 4 %.

В конце 2004 г. правительством Франции был разработан план «Биотопливо». Биотопливо – это топливо, получаемое из биомассы (древесины и растительных отходов). В настоящее время существует два основных направления в выработке биотоплива: этиловый спирт и эфирные растительные масла, предназначенные для дизельного транспорта.

В соответствии с директивой Европейского Союза 2003/03/СЕ доля биотоплива в общем объеме бензина и дизельного топлива в европейских странах должна составлять 5,75 % . А во Франции в 2004 г. этот показатель составил всего лишь 0,8 %, что в 7 раз меньше желаемого показателя. И в рамках реализации программы «Биотопливо» Премьер-министром Франции была поставлена задача достичь следующие показатели: 5,75 % к 2008 г., 7 % к 2010 г. и 10 % к 2015 г.

Биоэтанол во Франции получают из сахарной свеклы и пшеницы в результате ферментации сахара и крахмала растений, а растительные эфирные масла получают в основном из рапсового масла.

Во Франции дровяная биомасса – отходы лесной промышленности, лесной сорняк – используется для отопления и для выработки электроэнергии. В 1994 г. был разработан план под названием «Дровяная энергетика». А в 2000 г. была принята вторая программа для ускорения процесса ввода в эксплуатацию оборудования дровяного отопления с высокой отдачей. Во Франции общий объем выработанной дровяной энергии в 2004 г. составил 9,4 мега тут, что составило 50 % от общего объема возобновимой энергии и 4 % от общей энергетической потребности Франции.

Франция занимает первое место в Европе по выработке дровяной энергии благодаря домашнему отоплению.

В 2006 г. был разработан другой план «Биогорючее». Согласно этому плану предусматривается увеличить до 2010 г. выработку тепло- и электроэнергетики примерно на 50 %, а также увеличить объем биомассы в выработке теплоэнергии до 10-14 млн. тут в год.

Что касается электроэнергии, то предусматривается дополнительная мощность в размере 1000 МВт за счет строительства биоэлектростанций.

Согласно плановым показателям МЭА доля биомассы во Франции в общем объеме выпуска электроэнергии к 2010 г. должна составить 21 %.

В экономическом плане развитие направления дровяной энергетики позволит сократить импорт нефти во Францию на более чем 9 млн. тонн в год. Кроме того, стабильность цены на древесину является основным преимуществом в сравнении с ценой на нефть, которая сохраняет тенденцию роста.

С экологической точки зрения использование биомассы в качестве энергоресурса значительно снизит уровень загрязнения атмосферного воздуха. Табл. 2 демонстрирует насколько ниже уровень выбросов вредных веществ при использовании возобновимых энергоносителей.

Таблица 2

Объем выбросов при использовании возобновимых и невозобновимых энергоресурсов

	Биомасса	Невозобновимые энергоресурсы	
	гр/кВт.ч	нефть гр/кВт.ч	газ гр/кВт.ч
CO ₂	17-27	987	818
SO ₂	0.07-0.16	1.5	14.2
NO _x	1.1-2.5	2.9	4.0

К этому же сектору относится и правительственная программа «Биоматериалы», которая была разработана в 2006 г. Ее цель – способствовать распространению на основных потребительских рынках возобновимых химических материалов и продуктов, получаемых из биомассы.

Разработка и реализация планов «Биотопливо», «Биогорючее», «Биоматериалы» демонстрируют стремление Франции занять свое место на международном рынке биомассы и в целом на рынке биоэкономики.

На наш взгляд, пример Франции представляет как научный, так и практический интерес. С учетом специфики нашей национальной экономики опыт Франции в вопросах ресурсосбережения мог бы быть частично учтен при разработке дальнейшей эколого-экономической политики России.

Для производства биоэтанола в России можно было бы задействовать отечественные спиртзаводы, которые в настоящее время не загружены в полной мере.

Россия является ключевым производителем и экспортером нефти и газа. Однако дефицит и цены на данные энергоресурсы постоянно растут. По данным на 2003 г., где общее предложение первичной энергии по России составило 637,7 мега тут, доля биомасс равна всего 0,6 %. Таким образом, уровень использования биомасс очень низкий, несмотря на огромные отходы лесной и деревообрабатывающей промышленности, а также сельского хозяйства.

Вполне вероятно в настоящее время для домашнего отопления использовать дрова, отходы лесной и деревообрабатывающей промышленности, так как еще на заре XX века русский ученый Д.И.Менделеев писал о том, что топить нефтью (или газом) – это все равно, что топить ассигнациями.

На наш взгляд, использование биомассы в качестве моторного топлива, для целей тепло- и электроэнергетики позволит решить в России комплекс проблем: экономии невозобновимых топливно-энергетических ресурсов, утилизацию отходов лесной и деревообрабатывающей промышленности, сельскохозяйственных отходов, очистку лесов от сорных растений.

Список литературы:

1. Эндрес А., Квернер И. Экономика природных ресурсов // СПб.: Питер, 2004.
2. Mancebo F. Le developpement durable // Paris : Armand Colin, 2006.
3. Slim A. Le developpement durable // Paris : Le Cavalier Bleu, 2005.

Интернет ресурсы:

4. [www. environnement.gouv.fr](http://www.environnement.gouv.fr).
5. [www. iea.org](http://www.iea.org).

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА БИОТОПЛИВА

© Великанова Т.В.

Самарский государственный технический университет, г. Самара

Рассматриваются некоторые экономические аспекты производства энергонасыщенных культур и проблемы, существующие в этой сфере. Приведены данные о рентабельности производства сои, льна мас-

личного и рапса, рассмотрены перспективы производства некоторых видов биотоплива на примере Самарской области.

Биоресурсы наряду с другими возобновляемыми источниками энергии занимают все более заметное место в мировом производстве тепла, электричества и моторных топлив. Активное применение биотоплива вызвано удорожанием нефти, зависимостью многих стран от импорта энергоносителей, и главное, истощением запасов минеральных видов топлива. Это, наряду с ухудшением экологических показателей, заставляет все страны переходить на альтернативное топливо.

Интерес к энергоносителям, производимым из ресурсов биологического происхождения, основывается в первую очередь на стремлении к энергосбережению и энергобезопасности как в масштабах всей страны, так и в масштабах региона. Другой аспект, привлекающий внимание к биотопливу, это охрана окружающей среды и забота о здоровье человека. Биотопливо – продукт, отвечающий самым высоким экологическим требованиям современности. Более того, само производство энергии из биомассы не приводит к нарушению баланса углекислоты в атмосфере. Поскольку при взращивании растений поглощается столько же углекислоты, сколько выделяется при их сгорании, биомасса выведена за рамки Киотского протокола. Наконец, развитие индустрии энергоносителей биологического происхождения привело к выводу о том, что природа способна поставлять химическую продукцию более экономно, чем традиционная нефтехимия [1]. Еще несколько лет назад, когда нефть стоила \$50 за баррель и меньше, производство биотоплива считалось неэффективным, в качестве альтернативных источников энергии рассматривались в основном, газ и водород. Сейчас же, при цене нефти более \$100 за баррель, интерес к биотопливу значительно возрос.

В настоящее время особый интерес как в нашей стране, так и в мире, вызывают энергонасыщенные растения, к которым относятся рапс, соя и лен масличный. Производство этих культур способствует решению проблемы обеспечения населения России растительным маслом, животноводства – кормовым белком, промышленности – сырьем [2].

Рассмотрим на примере Самарской области некоторые аспекты производства биоэтанола. Для производства биоэтанола хорошо подходят кукуруза и рожь. В Польше, например, именно рожь используется для производства биоэтанола, поскольку она сейчас мало востребована на продовольственном рынке. Еще один вид биотоплива – биодизель, получаемый на основе рапсового масла. Самарская область может производить около 170 тысяч тонн рапсового масла в год, но есть несколько проблем. Первая проблема в том, что в силу почвенно-климатических особенностей озимый рапс в Самарской области не растет, а яровой рапс дает низкую уро-

жайность. Вторая проблема – элеваторы области технически не готовы к приему и хранению такой мелкосеменной культуры как рапс. Для решения второй проблемы и обеспечения, в том числе и экспортной деятельности, по инициативе правительства Самарской области в 2007 г. стартовал проект строительства серии мини-элеваторов, часть из которых будет иметь возможность отгрузки на воду.

Проблему низкой урожайности рапса решает использование современных агротехнологий и сельхозтехники более высокого технического уровня. Производство энергонасыщенных культур по новым технологиям с использованием современного оборудования достаточно выгодно: так, рентабельность выращивания рапса составляет около 79 %, льна – 75 %, сои – 142 % (табл. 1) [3]. В подсчет затрат включена также энергия, затраченная на производство удобрений, которые идут для выращивания ряда сортов растений, из которых затем производится альтернативное топливо.

Таблица 1

Экономическая эффективность производства энергонасыщенных культур по технологии прямого посева с использованием машин «Amazon – Евротехника» (данные по рапсу за 2005-2006 гг., по сое и льну за 2006 г.)

Показатели	Рапс	Соя	Лен масличный
Оплата труда с начислениями, руб./га	155	147	174
Семена, руб./га	160	2160	700
Моторное топливо (21-23 л/га), руб./га	391	357	476
Удобрения, руб./га	750	600	400
Средства защиты, руб./га	1140	1402	1133
Амортизация, руб./га	839	796	860
Текущий ремонт, руб./га	520	504	655
Прочие затраты, руб./га	112	126	134
Всего прямых затрат, руб./га	4061	6092	4532
Накладные расходы и налоги, руб./га	406	609	453
Производственные затраты на 1 га, руб.	4467	6701	4985
Цена реализации 1 тонны маслосемян, руб.	5000	9000	6000
Минимальная урожайность для окупаемости затрат, ц/га	8,9	7,4	8,3
Фактическая урожайность (в весе после переработки), ц/га	16,0	18,0	14,6
Выручка от реализации маслосемян, руб./га	8000	16200	8760
Чистый доход, руб./га	3533	9499	3775
Себестоимость 1 т, руб.	2792	3722	3414
Рентабельность, %	79	142	75

Еще одна проблема находится в области кредитования – необходимость гарантий со стороны государства по объемам ссуд, предоставляемых на внедрение энергосберегающих технологий и технических средств. Для стимулирования сельскохозяйственных производителей, возделывающих рапс на маслосемена, необходимо создание законодательной базы. Необходимо также бюджетное финансирование затрат, связанных с

предоставлением им льготных банковских кредитов, и государственное регулирование в направлении энергосбережения и цен на традиционные виды топлива и энергии.

Для ускорения внедрения биодизельного топлива в России целесообразным будет закупка оборудования по производству метилового эфира, рапсового масла и организация производства отечественного оборудования. По мнению специалистов, со стороны области требуется решить вопрос с организацией новых АО, на землях которых будут выращиваться культуры, предназначенные для переработки на предприятиях области. Следует принять областные программы, например, по выращиванию и переработке льна и производству биотоплива. При этом участие областного бюджета желательно, но не необходимо. Желательно в части финансирования создания семенного фонда, приобретения удобрений, выделения средств по областной лизинговой программе для приобретения специальной сельхозтехники, а также в части реконструкции элеваторов и строительства новых емкостей для подработки и хранения урожая.

В Самарской области есть потенциал как по выращиванию сырья, так и по его переработке. Наиболее интересный проект – строящийся в Безенчуке маслоэкстракционный завод (МЭЗ) по переработке семян подсолнечника, льна, рапса и сои. Он станет крупнейшим отраслевым предприятием в Приволжском Федеральном округе, аналогов которому на территории Поволжья нет – как по производительности (проектная мощность – 1000 тонн масла в сутки), так и по оснащенности [5]. Кроме того, это будет одно из самых современных предприятий в стране. Кроме того, на территории этого завода в дальнейшем может появиться завод по производству биоэтанола. Это очень перспективное направление. В качестве сырья для производства биоэтанола можно использовать как кукурузу, так и рожь. Учитывая почвенно-климатические особенности Самарской области, кукуруза – очень удобная культура для производства биотоплива. Она удачно вписывается в севооборот, а некоторые гибриды дают стабильно высокие показатели средней урожайности – 38 ц/га. Примерная стоимость проекта – 600 миллионов рублей.

На рынке льна Самарская область может успешно конкурировать даже с Канадой, мировым поставщиком льна. Это связано с тем, что маслосемена льна, выращиваемого, например, группой «Аликор», по своим показателям, в частности, по содержанию масла, намного превосходят канадские. Средний показатель масличности льна из Канады находится на уровне 37-39 %, масличность нашего льна – в среднем 47 %. Соответственно, выход масла из нашего льна почти на 30 % выше, чем из канадского. Кроме того, в Самарской области лен вызревает на два месяца раньше, чем в Канаде. Именно в это время в Европе производители льняного масла испытывают дефицит сырья. В 2006 г. из области на экспорт было от-

правлено 5 тыс. тонн маслосемян, в 2007 г. – 20 тыс. тонн, и в дальнейшем эта цифра будет расти [4].

Есть и еще одна очень выгодная экспортная позиция – льняные топливные гранулы. Их производство начнется в Самарской области в этом году. Из-за высокого содержания в гранулах льняного масла их теплотемкость такая же, как и каменного угля. У предприятий региона есть хорошая возможность экспортировать свою продукцию водным путем. В этом одно из наших преимуществ.

По самым осторожным оценкам, Самарская область может производить 400 тыс. тонн биоэтанола в год. Если же в области выстроить севооборот таким образом, как он организован, например, в США, то регион сможет производить около 1 млн. тонн биоэтанола в год. Таким образом, производство биотоплива на основе злаковых и масличных культур обещает быть востребованным и экономически эффективным.

Список литературы:

1. Косякова И.В. Организационно-экономические основы экологической деятельности промышленных предприятий [Текст]: монография / И.В. Косякова. – М.: Компания Спутник+, 2006.
2. Исследования технологии прямого посева в производстве маслосемян рапса, сои и льна в Самарской области. [Электронный ресурс]: статья – Режим доступа: www.agro-inform.ru/2006/10/science.htm.
3. Российская энергетика «зеленеет» медленно, но верно. [Электронный ресурс]: статья – Режим доступа: <http://www.wwf.ru/news/article/3525>.
4. Биотопливо вместо солянки. [Электронный ресурс]: статья – Режим доступа: www.agro-inform.ru/2006/10/ecolog.htm.
5. Петров С. В Самарской области может появиться производство биоэтанола // газета «Самарское обозрение». – № 33 от 17.05.2007.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© Кожеватова О.В.

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

**Нет такого кризиса, на который научный мир
не ответил бы научной статьей**
Алфред Маршалл

Данная работа посвящена проблеме развития и становления в регионах Российской Федерации устойчивой экологической инфра-

структуры как основы сохранения благоприятной среды жизнедеятельности человека, экологического базиса природоохранной организации территорий.

На сегодняшний день основной проблемой российской экологической инфраструктуры является ее неадекватность состоянию окружающей среды. Особенно четко это прослеживается в промышленно развитых регионах страны. Экологическая обстановка в них оценивается как неблагоприятная для жизнедеятельности населения. В данном случае Волгоградская область не является исключением, а динамика основных показателей, характеризующих воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду, типична для большинства регионов. Так, в период с 1995 г. по 2006 г. выросли выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных источников на 18,2 % и достигли 221,3 тыс. тонн в год, а в расчете на одного жителя увеличение составило с 68 до 84 кг в год [3, С. 25]. Из общего объема выбросов от стационарных источников загрязнения на долю промышленных предприятий приходится около 60 %. Значительное негативное воздействие на состояние окружающей среды оказывает сеть магистральных газо- и нефтепроводов, осуществляющих выбросы загрязняющих веществ в атмосферу без очистки. Постоянный рост автомобильного транспорта в регионе сопровождается увеличением объемов выбросов. Уровень загрязнения атмосферного воздуха от автотранспорта довольно высокий: в 2003 году составлял 563,05 тыс. тонн в год (без учета транзитного автотранспорта). В атмосферном воздухе жилых районов г. Волгограда в 2005 году отмечалось повышенное содержание среднемесячных концентраций по формальдегиду (5,7 ПДК), диоксиду азота (1,5 ПДК), оксиду азота (1,5 ПДК), фенолу (1,3 ПДК). Аналогичные показатели для города-спутника Волжского составили по формальдегиду 7,6 ПДК, диоксиду азота – 2 ПДК, оксиду азота – 3 ПДК, пыли – 1,3 ПДК [5]. Улучшение в 2006 г. показателя объема сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты (уменьшение на 19 % относительно уровня 1995 г.) обусловлено неполной загрузкой мощностей промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Увеличение объемов производства увеличит этот показатель до уровня прошлых лет. Основной процент загрязненных стоков приходится на ЖКХ – 87 %; на сельское хозяйство – около 9 %; на промышленность – более 4 %. Значительно ухудшает экологическую обстановку в регионе ежегодное увеличение количества отходов производства и потребления. На конец 2006 года образовалось 1430,62 тыс. тонн отходов производства и потребления, что на 12,9 % больше уровня 2005 года [4, С. 75]. В целом по области вклад предприятий промышленности в образование отходов составляет 84 %; предприятий сельскохозяйственного комплекса – 6 %; предприятий транспорта –

5 %; предприятий ЖКХ – 4 %. В структуре отходов производства и потребления по классам опасности для окружающей природной среды наибольшие удельные веса занимают 3-ий, 4-ый и 5-ый классы и составляют 34,9 %, 42,3 % и 22,4 % соответственно [4, С. 75]. Из общего количества образовавшихся отходов на предприятиях повторно используется 44,8 %, обезвреживается 2,9%, достаточно большой объем (около 50 %) подлежит захоронению. Полигоны и свалки на территории региона негативно воздействуют на уровень содержания тяжелых металлов в почве. Так, кратность превышения максимальных уровней содержания тяжелых металлов в валовой форме к существующим стандартам составляет для свинца – 185, никеля – 21, кадмия – 17, кобальта – 10, цинка – 9, меди – 4, мышьяка – 2 [5]. Таким образом, в Волгоградской области показатели воздействия на окружающую среду имеют тенденцию к ухудшению. Следствием неудовлетворительного состояния окружающей среды стало увеличение уровня заболеваемости населения: на конец 2006 г. зарегистрировано 74035 больных на 100 тысяч населения, что на 3,4 % больше уровня 2000 г., что приводит к ухудшению характеристик человеческого капитала, снижению трудового потенциала региона [4, С. 16].

В условиях достижения конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития региона становится необходимым совершенствование экологической инфраструктуры. Под экологической инфраструктурой понимаем комплекс природно-антропогенных, искусственных объектов и сетей, систем административных органов управления и мониторинга состояния окружающей среды, обслуживающий изъятие природных ресурсов, создающий условия сохранения среды жизни человека. Исходя из данного определения, ее задача состоит в обеспечении экологического баланса территории с учетом социально-экономических интересов общества. Однако на практике, согласно статистическим данным, осуществить это должным образом не удастся. Так, объем лесовосстановления в Волгоградской области в 2006 году снизился относительно уровня 2002 года на 22,7 % и составил 2402 га. Изменения объема уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ, объема их утилизации в период с 2002 г. по 2006 г. были незначительны, уровень показателей составил 66 % и 54 % соответственно (мощностей функционирующих газоочистных и пылеулавливающих установок недостаточно) [3, С. 25]. Удельный вес загрязненных сточных вод в общем объеме стоков в 2006 г. достиг 100% [4, С. 58]. Не соответствуют санитарным нормам и правилам 40% коммунальных водопроводов (уровень 1995 г. – 22 %) [4, С. 21]. Ввод объектов по охране окружающей среды от загрязнений в период с 1995 г. по 2006 г. происходил нерегулярно и в малых объемах. Отмечены и положительные тенденции в развитии экологической инфраструктуры – рост объема инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окру-

жающей среды и рациональное использование природных ресурсов, увеличение текущих затрат на охрану окружающей среды. В 2006 г. инвестиции составили 924,1 млн. рублей, что в 4,8 раза больше уровня 2002 г. (191,6 млн. руб.) и в 2,2 раза уровня 2005 г. (415,1 млн. руб.) [4, С. 25]. Но в то же время финансирование природоохранных мероприятий по различным направлениям отличается отсутствием планомерности и систематичности.

При условии сохранения интенсивности использования природных ресурсов, высоких темпов урбанизации, благоприятствования развитию вредных промышленных производств (в частности, проект строительства в г. Волгограде магниевых заводов, специализирующегося на добыче и переработке бишофита, признан перспективным в Стратегии социально-экономического развития региона) осуществляемые природоохранные мероприятия, исходя из их количественных и качественных характеристик, ничтожны.

Напряженная экологическая обстановка в регионе предполагает безотлагательное принятие мер по ее устранению. Целесообразно в рамках Стратегии социально-экономического развития региона разработать стратегию развития экологической инфраструктуры, в которой отражались бы пути и механизмы совершенствования элементов экологической инфраструктуры. Учитывая региональные особенности, для Волгоградской области обозначены следующие приоритетные направления [5]:

1. совершенствование законодательной базы:
 - формирование природоохранного законодательства;
 - законодательное закрепление режимов экологической защиты территорий;
 - принятие закона об обращении с отходами производства;
 - создание эффективной системы экономических санкций за несоблюдение установленных требований.
2. развитие системы управления в сфере экологии:
 - разработка долгосрочной целевой программы действий по созданию системы рециклинга компонентов отходов производства и потребления;
 - совершенствование механизма управления состоянием окружающей среды через экологизацию экономической деятельности (внедрение механизмов, стимулирующих снижение ресурсоемкости и повышение энергоэффективности хозяйственной деятельности, использование возобновляемых и вторичных ресурсов);
 - ужесточение экологических нормативов наряду с предоставлением однократных отсрочек для модернизации производств, разрешением на переуступку прав на достигнутые сокращения негативного воздействия между экономическими агентами;

- совершенствование системы экологического мониторинга с целью предупреждения несанкционированных выбросов и сбросов загрязняющих веществ;
- создание региональной лаборатории, нацеленной на поиск новых подходов к сохранению здоровой среды обитания человека, его жилища, рациональной системы производства и потребления;
- обеспечение перехода автотранспорта с ЕВРО-2 на менее токсичное топливо ЕВРО-3 и ЕВРО-4.

3. финансовое обеспечение экологической деятельности:

- привлечение государственных инвестиций в проекты, ориентированные на оздоровление окружающей среды, в том числе по строительству мусороперерабатывающих заводов, крематория, полигонов промышленных отходов;
- увеличение объема инвестиций за счет собственных средств предприятий, направляемых на модернизацию экологически проблемных производств, в целях сохранения и/или уменьшения показателей загрязнения окружающей природной среды при прогнозируемом росте промышленного производства;
- привлечение бизнеса к реализации экологических программ и проведению сертификации по экологическим требованиям, экологического аудита, экологических рейтингов;
- организация работы по оценке эффективности контроля поступления неналоговых доходов в консолидированный областной бюджет (платежей за негативное воздействие на окружающую среду), их сбора и взимания, по взаимодействию природоохранных структур всех уровней по данному вопросу.

4. формирование экологической культуры населения:

- организация системы экологического образования, привлечение общественности к оздоровлению окружающей среды связано с обеспечением населения достоверной информацией об экологической ситуации на местах и в области;
- воспроизводство нарушенных экосистем, сохранение биологического и ландшафтного разнообразия путем формирования региональной сети особо охраняемых природных территорий; ведение Красной книги области;
- развитие существующей сети особо охраняемых природных территорий (природные парки «Волго-Ахтубинская пойма», «Нижнехоперский», «Донской», «Цимлянские пески», «Эльтонский», «Щербаковский») с целью создания современного высокодоходного комплекса услуг в сфере туризма, отдыха и оздоровления для жителей области;

– масштабное озеленение населенных пунктов.

Комплексная реализация декларируемых мероприятий не только улучшит экологическую обстановку в регионе, но и обеспечит Волгоградской области соответствие «новому урбанизму», когда городской образ жизни, развитие производственного комплекса и соответствующих инфраструктур, развитие пространственной организации муниципальных образований определяются не столько промышленно-технологическими требованиями, сколько требованиями современной и дружелюбной к человеку среды жизни.

Список литературы:

1. Воровка, В.П. Геоэкологический подход к определению понятия экологическая инфраструктура [Электронный ресурс]: Ученые записки ТНУ. Вып. №12(51)№1. – [2008]. – Режим доступа: <http://www.tnu.crimea.ua>.
2. Лычак, А.И. Экологическая инфраструктура как механизм формирования устойчивого развития региона [Электронный ресурс]: Культура народов Причерноморья. Том 47. – [2008]. – Режим доступа: <http://www.tnu.crimea.ua>
3. Охрана атмосферного воздуха / Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ). Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. – Волгоград: Изд-во Волгоградстат, 2007. – 66 с.
4. Охрана и использование природных ресурсов /Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ). Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. – Волгоград: Изд-во Волгоградстат, 2007. – 100 с.
5. Решение Коллегии Администрации Волгоградской области от 30 января 2007 г. №1/1 «О стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года» // КонсультантПлюс. – 2007. – 10.04.2007.
6. Русскова, Е.Г. Инфраструктура рыночной экономики: методология системного исследования/ Е.Г. Русскова. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006. – 296 с.
7. Тетиор, А.Н. Экологическая инфраструктура/ А.Н. Тетиор. – М.: КолосС, 2005. – 272 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ)

© Коротков П.А.

Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола

В статье при помощи модели векторной авторегрессии анализируется соответствие природоохранных мероприятий степени остроты экологических проблем региона.

Все подходы к анализу и прогнозированию экологической ситуации могут быть охарактеризованы, как путь «от хозяйства» и как путь «от природы» [1].

В основе первого подхода лежит известная модель ДСР (давление – состояние – реакция) Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Модель ДСР ОЭСР выявляет причинно-следственные связи между экономической деятельностью, экологическими и социальными условиями. Человеческая деятельность оказывает «давление» на окружающую среду и влияет на качество и количество природных ресурсов («состояние»); общество реагирует на эти изменения через природоохранную, общеэкономическую и отраслевую политику и через изменения в общественном сознании и поведении («реакция»).

Используя эту модель, исследовались и количественно оценивались взаимосвязи между показателями «состояния» (на примере Республики Марий Эл) и показателями «реакции» по официальным данным 1990 – 2006 гг.

Для систем прогнозирования взаимосвязанных временных рядов и для анализа динамического влияния случайных возмущений на систему переменных обычно применяется векторная модель авторегрессии (VAR-модель). Подход к рассмотрению VAR-моделей обходит потребность в структурном моделировании, рассматривая каждую эндогенную переменную в системе как функцию от лагированных значений всех эндогенных переменных [2].

Математическое представление векторной модели авторегрессии имеет вид:

$$y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + B x_t + \varepsilon_t$$

где y_t – k -мерный вектор эндогенных переменных, x_t – d -мерный вектор экзогенных переменных, $A_1, \dots, A_p$ и B – матрицы

коэффициентов, которые подлежат оцениваю, а ε_t – вектор возмущений остатков.

В данном исследовании использовались следующие эндогенные переменные: показатель «состояния» – блочный интегральный индикатор «качество экосистем» (y , балл), построенный нами в соответствии с методикой [3]; показатель «реакции» – доля инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в объеме промышленного производства (inv , %).

Динамика анализируемых переменных изображена на рис.1.

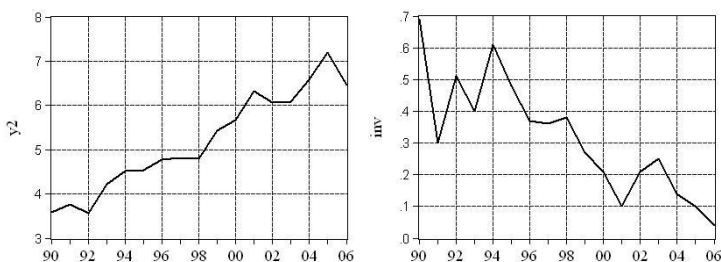


Рис. 1. Динамика эндогенных переменных, входящих в VAR

Видно, что переменные имеют тренд, поэтому тесты на наличие единичного корня должны проводиться с учетом наличия тренда.

Результаты тестов сведены в табл.1.

Таблица 1

Результаты тестирования переменных на наличие единичного корня

Переменные	ADF - тест		PP - тест	
	t - ADF	p-значение	t - PP	p-значение
Y	-3,814 (0)**	0,0437	-4,857 (9)*	0,0072
Inv	-4,697 (0)*	0,0095	-4,697 (0)*	0,0095

Примечание: здесь и далее * и ** означают отклонение нулевой гипотезы на 1 и 5% уровнях значимости соответственно. Расчеты осуществлены при помощи эконометрической программы EViews 5.1. Спецификации всех тестов включали константу и тренд. В скобках около значений тестов приведена оптимальная длина лага, выбранная при помощи модифицированного критерия Шварца при максимальной длине лага, равной 3; выбор ширины окна осуществлялся методом Ньюн-Веста с использованием ядра Барлетта.

Тесты на наличие единичного корня показывают, что у переменных y , inv можно отвергнуть гипотезу о наличии единичного корня на 1 и 5 % уровне значимости, что свидетельствует об их стационарности относительно линейного тренда. Это означает, что в VAR-модель в качестве эк-

зогенной переменной необходимо включить не только константу, но и линейный тренд.

Исходя из стандартных соображений малости выборки, длину лага p мы предварительно выбрали равной 1.

Таким образом, оценим следующую модель:

$$y = a_{11}y_{t-1} + a_{12}inv_{t-1} + \delta_1 t + c_1 + \varepsilon_{1t},$$

$$inv = a_{21}inv_{t-1} + a_{22}y_{t-1} + \delta_2 t + c_2 + \varepsilon_{2t},$$

где a_{ij} , b_{ij} , δ_i , c_i – параметры, подлежащие оцениванию.

Результаты оценки предложенной VAR – модели представлены в табл.

2.

Таблица 2

Результаты оценивания VAR – модели (длина лага = 1)

	y	inv
y(-1)	-0,171	-0,024
	(0,339)	(0,115)
	[-0,503]	[-0,207]
inv(-1)	0,286	-0,206
	(0,811)	(0,274)
	[0,353]	[-0,753]
C	3,538	0,762
	(1,250)	(0,422)
	[2,830]	[1,804]
T	0,267	-0,029
	(0,076)	(0,026)
	[3,501]	[-1,125]
R-squared	0,942	0,704
Adj. R-squared	0,927	0,630
Sum sq. resids	1,013	0,116
S.E. equation	0,291	0,098
F-statistic	64,821	9,511
Akaike AIC	0,578	-1,594
Schwarz SC	0,771	-1,400
Akaike information criterion	-1,076	
Schwarz criterion	-0,690	

Примечание: Расчеты выполнены в EViews 5.1. Все обратные корни по модулю меньше единицы и находятся внутри единичного круга, т.е. оцененная VAR-модель стационарна. Р-значения статистик Льюнга – Бокса для ряда остатков превышают 0,05 при всех выборах M от 1 до 12. Проверка на отсутствие автокоррелированности по LM- тесту (тесту множителей Лагранжа) дает р-значения, большие 0,05, как при AR(1) альтернативе, так и при альтернативах AR(2), AR(3) и т.д. Р-значения критерия Уайта (White) гетероскедастичности ошибок больше 0,05. При проверке нормальности р-значение статистики Jarque – Bera равно 0,676. Критерии LR, AIC, SC, HQ (при максимальном лаге, равном 3) указывают на неверную спецификацию длины лага и предлагают выбрать длину лага, равную 0.

Согласно табл. 2 коэффициенты при переменных $y(-1)$, $inv(-1)$ статистически незначимы в обоих уравнениях, коэффициенты c_2 и δ_2 также незначимы. Это означает, что эти переменные по существу не проявляет себя в качестве переменных, объясняющих изменчивость значений переменных y и inv .

Коэффициенты c_1 и δ_1 значимы, что еще более убедительно подтверждает, что изменчивость переменной y в действительности не объясняется изменчивостью переменной inv .

В соответствии с рекомендациями критериев длины лагирования выберем длину лага, равную 0 и оценим VAR-модель (табл. 3).

Таблица 3

Результаты оценивания VAR – модели (длина лага = 0)

	y	inv
C	3,249	0,599
	-0,136	-0,049
	[23,932]	[12,239]
T		
	0,216	-0,0312
	-0,013	-0,005
	[16,340]	[-6,523]
R-squared		
Adj. R-squared		
Sum sq. resids	0,947	0,739
S.E. equation	0,943	0,722
F-statistic	1,074	0,140
Akaike AIC	0,268	0,097
Schwarz SC	267,003	42,546
Akaike information criterion	-1,451	
Schwarz criterion	-1,255	

Построенная модель предпочтительнее предыдущей по критерию Шварца, коэффициенты c_1 , c_2 , δ_1 , δ_2 статистически значимы, что говорит о том, что изменчивость рядов y и inv объясняется наличием у них линейного тренда.

Таким образом, в условиях Республики Марий Эл для периода 1990-2006гг. не выявлено статистически достоверной взаимосвязи между показателем «состояния» ОС региона и долей инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в объеме промышленного производства.

Список литературы:

1. Теоретические и практические аспекты устойчивого природопользования: управление, принципы организации природно-хозяйственных систем, ландшафтное планирование / Под общей ред. д-ра биол. наук Ю.П. Демакова. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2004. – 404 с.

2. Банников В.А. Векторные модели авторегрессии и коррекции регрессионных остатков (EViews 5.1) / В.А. Банников // Прикладная эконометрика. – 2006. – №3. – С. 96 – 129.

3. Бакуменко Л.П., Коротков П.А. Интегральная оценка качества и степени экологической устойчивости окружающей среды региона (на примере Республики Марий Эл) / Л.П. Бакуменко, П.А. Коротков // Прикладная эконометрика. – 2008. – №1(9). – С. 73-92.

РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ

© Лавров Е.А.

Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск

Природопользование как совокупность форм и методов эксплуатации и воспроизводства природных ресурсов – комплексная отрасль знаний народного хозяйства. Природа – первоисточник и поставщик любого сырья и энергии общественному производству, всем его формам организации и собственности. Нет ни одного продукта, который не был бы производимым от первичных природных материалов. Значительную часть сырья и материалов, энергии природа продолжает воспроизводить своими силами. Это позволяет уподоблять ее как бы особой отрасли хозяйства, продуктивность которой должна быть подведомственна определенным отраслям с учетом перспективных интересов развивающегося хозяйства и сохранения здоровья людей.

Рациональное управление природными ресурсами является важным и крупным компонентом Повестки дня в XXI веке, охватывающим вопросы, связанные с водными и земельными ресурсами, атмосферой, биологическим разнообразием и отходами. Многие из этих вопросов имеют общее значение для всех стран, тогда как другие непосредственно затрагивают конкретные страны. Так, вопросы, касающиеся атмосферы, устойчивого ведения сельского и лесного хозяйства, ресурсов пресной воды и биологического разнообразия, имеют всеобщее значение.

Зачастую природные ресурсы используются без учета общего взаимодействия природного комплекса. Например, в результате перерубов расчетной лесосеки, неправильного использования лесного фонда оказываются под угрозой уничтожения ресурсы леса, что влияет на водный режим территории.

Уменьшение водных ресурсов, в свою очередь, непосредственно сказывается на земледелии, снижении урожайности культур. Горные выработки, проводимые без учета их влияния на поверхность земли, могут нанести серьезный ущерб сельскохозяйственным угодьям.

Как известно, горнодобывающая промышленность и энергетика относятся к капиталоемким отраслям народного хозяйства. От выбора темпов и пропорций их развития, направлений технического перевооружения и размещения по стране во многом зависят синтетические показатели развития народного хозяйства и эффективности производства в целом. Горнодобывающая промышленность и энергетика наиболее сильно воздействуют на окружающую природную среду. Они в буквальном смысле преобразуют «лик земли». Горные разработки занимают сотни тысяч гектаров потенциально ценных для сельского хозяйства земель. Нарушение грунтового и гидрологического режимов в результате функционирования шахт и карьеров вместе с загрязнением воздуха, воды и почвы зачастую наносят социально-экономический ущерб народному хозяйству и населению.

С загрязнением воздушного и водного бассейнов связано производство электроэнергии на тепловых электростанциях. Развитие атомной энергетики, устраняя поступление «традиционных» загрязнений в окружающую среду, в то же время требует решения сложных проблем ее радиационной безопасности. Гидроэнергетическое строительство связано с расходом земельных ресурсов под ложе водохранилищ, ухудшением условий естественного воспроизводства рыбных запасов и нарушением окружающей среды, в частности, сельскохозяйственных и лесных угодий в связи с затоплением обширных территорий.

При анализе природных ресурсов, и особенно при практическом их использовании необходимо четко представлять единство природного комплекса территории, конкретные взаимодействия всех его элементов. Это определяет экономическую целесообразность комплексного подхода к использованию всех видов природных ресурсов в каждом регионе. Взаимодействие отдельных элементов природных ресурсов открывает большие возможности для непрерывного повышения эффективности производства. В комплексном использовании природных ресурсов заложены огромные возможности и резервы рационального, научно обоснованного построения хозяйства и природопользования. Задача заключается в том, чтобы извлекаемые из недр ископаемые давали максимум материальных ценностей для народного хозяйства без значительного ущерба для поверхности земли [1].

Структуры производства и потребления, не отвечающие принципам устойчивого развития, лежат в основе многих проблем, связанных с окружающей средой и развитием. В проводимых на национальном уровне

обсуждениях значительное внимание уделяется таким вопросам, как обоснование пути повышения эффективности использования и сокращения отходов, включая улучшение информированности общественности, экономические инструменты и ценообразование, а также передовые технологии. Комплекс финансовых, социальных и экологических преимуществ привлёк внимание широкого круга заинтересованных сторон, включая правительства, деловые круги, неправительственные организации и научное сообщество.

В большинстве стран начали предприниматься определённые шаги по интернационализации издержек и изменению поведения потребителей. Правительства многих стран приняли программы, направленные на снижение уровня потребления энергии и воды, поощрение сокращения объёма отходов и их рециркуляции, на применение экологически благоприятных технологий. Например, уровень потребления энергии на душу населения по-прежнему в несколько раз выше, чем в развитых странах с рыночной экономикой. Совершенно очевидно, что пройдет ещё определённое время, прежде чем предпринимаемые национальные усилия дадут ощутимые результаты [4]. Хотя практически во всех странах определённое внимание уделяется проблеме выбросов, вызываемых транспортом, конкретные усилия пока ещё носят весьма ограниченный характер. Принятие надлежащих мер по борьбе с загрязнением и обеспечение энергетической эффективности, по всей видимости, станут возможными лишь в более долгосрочной перспективе. Вместе с тем проблемы загрязнения воздуха в городах и трансграничного загрязнения воздуха требуют безотлагательных действий.

В настоящее время создается основа для современной системы планирования рационального использования земельных ресурсов [3]. Страны приступают к созданию систем учета и планирования земельных ресурсов, восстановлению земель, состояние которых было ухудшено в результате горнодобывающих работ, сельскохозяйственной деятельности, процесса военной деятельности; и рациональному использованию почв и заповедных зон.

Во многих государствах в настоящее время осуществляется имеющий важнейшее значение переход от крупномасштабного интенсивного сельского хозяйства к системе частных хозяйств. Этот процесс сопровождается общим спадом сельскохозяйственного производства и значительным сокращением использования удобрений и пестицидов. Несмотря на широкое понимание необходимости принятия долгосрочных агроэкологических мер, в большинстве случаев они пока ещё фактически не осуществляются.

Одновременно происходит некоторое увеличение лесных угодий при сокращении объёма лесозаготовок. Основная проблема заключается в

ухудшении качества лесных ресурсов, вызываемом, прежде всего, выбросами, загрязняющими воздушную среду. В этой связи страны выступают с различными законодательными, политическими и программными инициативами, однако они сталкиваются с серьезными финансовыми ограничениями.

При поддержке, оказанной в форме международных инвестиций, большинство стран добилось прогресса в борьбе с загрязнением водных ресурсов путем обеспечения очистки сточных вод. Уровень потребления воды в целом снизился, что объясняется сокращением экономической активности. Во многих странах остро стоит вопрос о качестве питьевой воды. Большинство из них прилагают усилия для выполнения обязательств, вытекающих из соответствующих соглашений о трансграничных водах и Конвенции ЕЭК по охране и использованию трансграничных водотоков.

Совершенно очевидно, что многим странам очень сложно обеспечить рациональный подход к потребностям в области биологического разнообразия с учетом более неотложных приоритетов экономического развития, и поэтому ухудшение состояния экосистем продолжает осуществляться вызывающими обеспокоенность темпами. Наносимый ущерб проявляется, прежде всего, в разрушении среды обитания и чрезмерной эксплуатации видов. В большинстве стран для защиты биологического разнообразия требуются значительные долгосрочные инвестиции в восстановление заповедников и связанного с ними ресурсообеспечения [2]. Этот процесс начал осуществляться с разработки соответствующего законодательства и стратегий, обеспечения мониторинга и улучшения систем в заповедных зонах. Осуществление Общеввропейской стратегии в области биологического и ландшафтного разнообразия должно помочь странам в реализации их усилий.

Список литературы:

1. Грошев А.Р. Особенности и проблемы сбалансированного эколого-экономического развития региона в экономике переходного периода. – Ханты-Мансийск: РИЦ ЮГУ, 2005.
2. Моисеев Н.Н. Стратегия переходного периода // Вестник РАН. – 1995. – № 4.
3. Папенов К.В. Экономика и природопользование. – М.: МГУ, 1997. – 240 с.; Пигу А. Экономическая теория благосостояния. – М.: Экономика, 1985.
4. Писарева В. Стратегия устойчивого выживания человечества, экологический императив и международное сотрудничество // США: экономика, политика, идеология. – 1995. – № 10.

Секция 12

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕТ И РЕФОРМИРОВАНИЕ ТРАДИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

© Васильев А.К.

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Волгоград

Экологическая политика предприятия. Экологический учет в системе управления предприятием. Экологический учет в международном аспекте. Развитие экологического учета в России. Функции бухгалтерского учета в сфере экологии. Необходимость организации системы экологического учета. Назначение и задачи экологического учета. Основные составляющие системы экологического учета.

Экологическая ситуация, в которой происходит функционирование современной экономики, обуславливает необходимость, с одной стороны, комплексного рассмотрения хозяйственных проблем с учетом требований окружающей среды, а с другой – окружающей среды с учетом требований экономики. Определяется это следующим обстоятельством.

Сегодня развитие цивилизации подошло к рубежу, где рыночные механизмы используют не только экономические, но и экологические рычаги. Мировая тенденция такова, что в конкурентной борьбе побеждают предприятия, выпускающие «зеленую продукцию», имеющие репутацию экологически чистых, обладающие технологическими процессами с минимальным воздействием на окружающую среду и здоровье человека. Следование определенным экологическим критериям стало обязательным условием банковских структур, инвестирующих средства в сферу производства. Опыт передовых стран Запада показывает, что капиталовложения в экологизацию производства способствуют росту прибыли за счет экономии энергетических и материальных ресурсов, повышают конкурентоспособность продукции на рынках.

Вместе с тем следует отметить, что если в научных кругах уже давно признали огромную важность экологических принципов развития экономики, то на уровне отдельных хозяйствующих единиц (предприятий) в подавляющем большинстве случаев проблемы осуществления и повышения эффективности природоохранной деятельности не находят должного понимания у руководителей. Причины этого заключаются не только в экологической неграмотности работников, но и в действующем сегодня хозяйственном механизме, поскольку предприятия заинтересованы в достижении наиболее высоких результатов при минимальных затратах. Сле-

довательно, сохранение окружающей среды многие руководители считают чем-то второстепенным, часто идущим вразрез с финансовыми интересами предприятия [2].

Для российского предпринимательства, пока далекого в своей массе от рыночных механизмов, вышедшего из стадии первоначального накопления капитала, в целом характерна ориентация на извлечение прибыли без учета экологических требований. Однако и в этой ситуации действует ряд факторов, обеспечивающих экологизацию производства. Во-первых, мировая тенденция учета экологических факторов и ограничений в процессе инвестирования, проектирования, строительства, эксплуатации и ликвидации производств. Во-вторых, наличие государственно - административного регулирования отношений предприятия с окружающей средой. В-третьих, давление потребителей, предпочитающих экологически чистую продукцию [3].

В результате собственники и руководители предприятий не без основания должны признать, что сегодня дальнейшее развитие экономики в целом и рост сельскохозяйственного производства в частности должны происходить на качественно ином, новом уровне, а именно – на основе экологически безопасных технологий, применение которых позволяет полноценнее задействовать потенциал имеющихся на предприятии ресурсов. Это, в свою очередь, порождает необходимость решения проблем оценки результатов работы предприятия по экологически безопасным технологиям, а также анализа дополнительных расходов, связанных с экологизацией производства.

Перечисленные выше факторы и специфика производственного процесса предопределяют экологическую политику любого предприятия. Действительно, экологические проблемы напрямую влияют на деятельность предприятия. Приведем некоторые примеры последствий такого влияния:

- изменение уровня продаж тех или иных товаров вследствие колебаний в предпочтениях покупателей в связи с экологическими качествами товаров;
- рост затрат на удовлетворение определенных требований к качеству продукции;
- рост затрат на мониторинг для обеспечения соответствующих требований к качеству продукции;
- рост затрат на улучшение экологических свойств продукции;
- наступление административной и уголовной ответственности при нарушении экологических требований к продукции;
- увеличение расходов на переработку отходов;
- изменение структуры стоимости продукции;
- улучшение осведомленности об экологических рисках;

- превалирование этических соображений над соображениями выгоды при инвестировании;
- рост расходов на экологическое страхование;
- изменение порядка и условий налогообложения.

Регулирование экологической деятельности, ужесточение экологических стандартов, позиция поставщиков и потребителей, уровни налогообложения, связанного с экологией, и т.д., – все это приводит к появлению новых обязательств, новых затрат и вместе с тем открывает новые возможности для отдельных предприятий. То, насколько эта деятельность будет эффективной, в значительной степени зависит от национальных требований, которые, к примеру, могут предусматривать тщательное восстановление загрязненных территорий, жесткий контроль за выбросами, настойчивое стремление к внедрению безотходных производств или строгих стандартов контроля выбросов и сбросов.

Экологическая деятельность в свою очередь оказывает влияние на финансовое состояние предприятия и в большей или меньшей степени на данные, содержащиеся в его финансовой отчетности. В результате особую актуальность в настоящее время приобретают вопросы организации экологического учета на предприятии.

Первый шаг в развитии экологического учета на уровне предприятия был сделан более 15 лет назад Межправительственной группой экспертов по международным стандартам учета и отчетности. Данная организация была обеспокоена тем, что роль экологического учета в управлении природоохранной деятельностью игнорируется из-за отсутствия национальных стандартов учета экологической информации, предназначенной для формирования отчетности. Это обстоятельство побудило Межправительственную группу в 1991г. разработать первое руководство по экологическому учету, где указывалось, какая дополнительная информация должна представляться в финансовой отчетности, чтобы пользователи могли реально оценить масштабы воздействия каждого предприятия на окружающую среду.

В последнее время регулирующие органы многих экономически развитых стран достаточно серьезно относятся к проблемам бухгалтерского учета и отчетности природоохранной деятельности. Такие всемирно известные организации как Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (OECD), Европейская комиссия, Канадский институт присяжных бухгалтеров, Ассоциация присяжных бухгалтеров и Институт присяжных бухгалтеров Англии и Уэльса анализируют развитие систем экологического учета в разных странах с целью разработки руководящих указаний для национальных органов стандартизации. В США, Канаде, Австралии, Великобритании опубликованы проекты соответствующих постановлений. Серьезные шаги в этой области предпринимаются и на

международном уровне. Ряд рекомендаций разрабатываются ООН и ЕС. В частности, еще в 1994г. в рамках программы по охране окружающей среды ООН опубликован доклад «Отчетность компаний о природоохранной деятельности».

Функции бухгалтерского учета в сфере экологии:

- усиление роли регулирования экономики;
- усиление контроля за расходами;
- возникновение новых экономических возможностей, в частности рыночных;
- осуществление менеджмента и контроля природоохранных мероприятий;
- появление проблем риска и возможность принятия защитных мер;
- обязательность составления соответствующей отчетности;
- необходимость выполнения профессиональных обязанностей и соблюдения общественного интереса;
- моральная ответственность [3].

Некоторое развитие проблема учета природоохранной деятельности получила и в России. Вместе с тем исследователи называют факторы, препятствующие налаживанию полноценной системы экологического учета. Один из наиболее серьезных – сложность вычленения текущих и капитальных расходов на природоохранные мероприятия из общих затрат предприятия. Объясняется это тем, что поддержание, а подчас и улучшение состояния окружающей среды не рассматривается как неперемное условие инвестиций в производство. Кроме того, предприятия обычно ссылаются на незначительный удельный вес экологических затрат в себестоимости продукции. Однако данный показатель зачастую бывает мал именно из-за отсутствия возможности учесть и собрать воедино такого рода затраты, с одной стороны, и низкого уровня природоохранной деятельности – с другой. Другими факторами также являются построение налогового законодательства, слабо стимулирующее природоохранную деятельность, стремление к увеличению чистой прибыли как важного показателя инвестиционной привлекательности предприятия, отсутствие четких требований к раскрытию информации, недостаточное развитие нормативной базы.

В настоящее время Россия переживает период реформирования системы бухгалтерского учета, связанного с принятием Международных стандартов учета. С этой целью был пересмотрен План счетов бухгалтерского учета, состав и содержание отчетности, внесены изменения в методологию учета. Вместе с тем до сих пор существует необходимость в разработке нормативных документов по регулированию учетной деятельности в области экологии, требующих подробного отражения в финансовой от-

четности обязательств и затрат, связанных с природоохранной деятельностью.

К основным причинам, по которым вопросы, связанные с природоохранной деятельностью, необходимо объединить в корпоративный учет, можно отнести следующие:

- вопросы природоохранной деятельности являются, прежде всего, предметом управленческой деятельности, поскольку менеджерам необходимо выявлять и распределять природоохранные затраты таким образом, чтобы продукция была правильно оценена и инвестиционные решения базировались на реальных издержках и выгодах;
- инвесторам для принятия инвестиционных решений необходимо располагать информацией по экологическим мероприятиям и расходам, связанным с природоохранной деятельностью;
- счета предприятия должны отражать его воздействие на окружающую среду и влияние расходов, рисков и обязательств, связанных с природоохранной деятельностью, на финансовое положение предприятия;
- предприятие может иметь преимущества в конкурентной борьбе за клиентов, если оно окажется способным показать, что его товары и услуги предпочтительнее с экологической точки зрения;
- экологический учет является инструментом повышения «эко-эффективности» предприятий, поскольку эко-эффективность может быть измерена только посредством ведения экологического учета, т.е. путем предоставления точной информации по природоохранным расходам, сбережениям и воздействию хозяйственной деятельности на окружающую среду.

В целом экологический учет представляет собой систему сбора, регистрации и обобщения информации о взаимодействии предприятия и окружающей (природной) среды [1].

В соответствии с вышеизложенным можно отметить, что экологический учет предоставляет возможность как руководству, так и внешним пользователям получить информацию об экологически значимой деятельности хозяйствующего субъекта, необходимую для целей эффективного управления окружающей средой и принятия инвестиционных решений.

Список литературы:

1. Бычкова С.М., Егоров М.Ю. Роль и значение экологического учета и аудита в рыночной экономике // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 9. – С. 20-22.
2. Демина Т.А. Учет и анализ затрат предприятий на природоохранную деятельность. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 112с.: ил.
3. Экологический учет и аудит: Сборник статей. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1997. – 192с.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Вершинина Г.В.

Сыктывкарский лесной институт – филиал Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова,
г. Сыктывкар

В статье рассмотрено понятие управленческого учёта на предприятии, специфика, проблемы и пути их решения при организации управленческого учёта на российских предприятиях.

Под системой управленческого учета на предприятии, нужно понимать наблюдение, оценку, регистрацию, измерение, обработку, систематизацию и передачу информации преимущественно о затратах и результатах хозяйственной деятельности в интегрированной системе учета, нормирования, планирования, контроля и анализа в целях формирования достаточной информационной базы внутренним пользователям для принятия оперативных (тактических) и прогнозных (стратегических) управленческих решений [1].

Система управленческого учета на предприятии в условиях рынка должна выступать в качестве информационного фундамента управления. По оценкам специалистов, в экономически развитых странах фирмы и компании 90 % рабочего времени и ресурсов в области бухгалтерского учета тратят на постановку и ведение управленческого учета, и только 10% – на финансовую бухгалтерию или счетоводство. На отечественных предприятиях это соотношение выглядит с точностью до наоборот.

На российских предприятиях управленческий учет – это:

- система сбора и анализа информации о деятельности предприятия, которая полно и объективно отражает результаты его хозяйственных операций и ориентирована на потребности руководства и собственников компании;
- система используется для управления затратами на уровне центров ответственности и видов деятельности [2].

Поскольку у российских предприятий система управленческого учета ориентирована на отражение и накопление информации, она должна основываться на базовых бухгалтерских принципах.

Итак, при организации управленческого учета целесообразно применять следующие основные принципы и методы:

- двойной записи;

- отражения фактов хозяйственной деятельности в том периоде, когда они произошли (метод начисления);
- существенности (должна отражаться только существенная информация);
- представления правдивой информации;
- баланса между выгодами и затратами
- выгоды, извлекаемые из информации, должны быть больше затрат на ее получение);
- приоритета содержания над формой (операции должны отражаться в учете исходя из их экономической сути, а не из юридического содержания);
- соответствия (отнесение расходов к доходам, для получения которых эти расходы и были произведены) [2].

Вообще эффективная работа современного предприятия невозможна без хорошо налаженной системы управленческого учета и отчетности на всех уровнях управления.

Основным критерием действенности системы управления является эффективное использование финансовых, материальных и людских ресурсов. Управленческий учет обеспечивает для этого необходимый механизм, позволяя комплексно рассмотреть вопросы планирования, оперативного контроля и учета отдельных видов деятельности.

Главной целью управленческого учета является обеспечение руководителей и менеджеров необходимой информацией для принятия решений и эффективного управления предприятием.

Отметим основные задачи управленческого учета, которые решаются в рамках поставленной цели:

1. *Планирование* – разработка определенных действий, которые должны быть выполнены в будущем. В основе планирования лежит анализ прошлой финансовой и нефинансовой информации. Планирование в рамках управленческого учета называется бюджетным планированием – самое детализированное планирование.

2. *Определение затрат* (учет затрат и калькулирование себестоимости продукции) представляет собой процесс, начинающийся со сбора всей информации, относящейся к затратам, возникающим при покупке или производстве готовой продукции, услуг предприятием. Большое значение для правильной организации учета затрат имеет научно обоснованная классификация затрат.

3. *Система контроля*, как установление обратной связи, должна обеспечивать, с одной стороны, планирование затрат, взаимосвязанное с реальной деятельностью, прошлыми и будущими событиями в организации. С другой стороны, система контроля обеспечивает четкое отслеживание

исполнения планов, учет отклонений фактических показателей от запланированных ранее, а также анализ данных отклонений.

4. *Принятие решений* является конечной, итоговой задачей ведения управленческого учета. Именно на обеспечение возможности принимать верные решения направлен управленческий учет [3].

Существует два варианта организации управленческого учёта на предприятиях. Для их осуществления необходимо наличие на предприятии группы квалифицированных бухгалтеров, разбирающихся как в управленческом, так и в бухгалтерском учете. Различия вариантов лишь в том, какое место занимают эти сотрудники в технологической цепочке прохождения документов.

Первый вариант предусматривает, что все учетные документы поступают к бухгалтеру, ведущему управленческий учет (или группе бухгалтеров). Этот бухгалтер должен определить, как хозяйственные операции, учитываемые в первичных документах, должны отражаться в управленческом учете. По каждому из первичных учетных документов он формирует и управленческие, и бухгалтерские проводки. Если на предприятии помимо бухгалтеров, ведущих управленческий учет, существует финансовая бухгалтерия, то после формирования управленческих проводок первичные документы передаются бухгалтерам, осуществляющим ведение бухгалтерского и налогового учета, которые на основании этих документов составляют официальные бухгалтерские проводки.

Преимущество этого варианта состоит в том, что он наиболее точно соответствует основным принципам ведения учета и позволяет полнее отразить деятельность организации. Недостаток же заключается в том, что потребуются дополнительные ресурсы для создания интегрированной бухгалтерской системы, сочетающей как типовую бухгалтерскую, так и управленческую конфигурации.

Второй вариант организации управленческого учета подразумевает, что в управленческую базу данных информация вносится уже после того, как она была отражена в базе данных бухгалтерского учета. Другими словами, ведутся две параллельные базы данных. Финансовая бухгалтерия при этом работает в обычном режиме, предоставляя свою базу бухгалтеру, ведущему управленческий учет, для ее последующей трансформации.

Сегодня, исходя из практики, можно выделить основные проблемы внедрения и организации управленческого учета на предприятии:

- отсутствие четких стратегических целей. Если цели не определены, это приводит к неверному определению решаемых задач;
- отсутствие единой нормативной базы на предприятии и даже единой терминологии;
- необходим правильный выбор менеджера проекта. Большой проблемой является неправильное распределение ролей. Очень важна

- грамотная работа с персоналом, так как внедрение управленческого учета приводит к появлению дополнительных функций и должностных обязанностей, что вызывает недовольство персонала;
- часто ставятся нереальные цели и сроки, а также возможны слабые планирование и документирование проекта. Проект может оказаться неуспешным из-за отсутствия действенных механизмов контроля;
 - недостоверность и несвоевременность предоставления информации, и даже намеренная фальсификация данных;
 - нежелание руководителей центров ответственности своевременно предоставлять полную информацию о деятельности своих подразделений;
 - отсутствие локальной компьютерной сети, единой системы документооборота, четкой организационно-функциональной структуры;
 - нежелание отдельных сотрудников перестраивать свою деятельность, заполнять различные управленческие отчеты из-за непонимания роли управленческого учета;
 - дефицит квалифицированных специалистов, обладающих знаниями как в управленческом, так и в бухгалтерском и налоговом учете;
 - противодействие работников финансовой бухгалтерии, которым специалисты по управленческому учету часто представляются профессиональными конкурентами [1].

Итак, чтобы минимизировать выделенные проблемы, можно предложить следующие возможные пути решения:

- осуществление более чёткого планирования и введение механизма контроля, способное более чётко определять сроки, цели и задачи;
- постановка управленческого учета должна осуществляться по прямому распоряжению владельцев предприятия и его высшего руководства. Руководить постановкой управленческого учета должен непосредственно финансовый директор;
- целесообразное проведение разъяснительной и консультационной работы с персоналом, а затем оформление приказа по предприятию, подписанный руководителем, который обяжет сотрудников и начальников всех подразделений выполнять мероприятия, необходимые как для постановки учета, так и для его дальнейшего функционирования;
- введение единой нормативной базы и терминологии;
- контроль за предоставлением и достоверностью информации, а также осуществление информационной безопасности;
- проведение разъяснительной работы среди руководителей центров ответственности и/или брать под полный контроль их деятельность;

- введение единой локальной сети и системы документооборота, найм специалистов по комплексной защите объектов информатизации;
- введение целевой программы по обучению специалистов;
- найм высококвалифицированных специалистов и обеспечение им хороших условий для работы.

Таким образом, в связи с переходом к рыночной экономике управленческий учёт на российских предприятиях становится всё более важным и актуальным в условиях конкуренции на международном рынке.

Список литературы:

1. Волошин Д.А. Проблемы организации систем управленческого учета на предприятиях [Электронный ресурс] / Д.А. Волошин // Экономический анализ. Теория и практика. – 2006. – № 22.
2. Божко П. Особенности управленческого учета на российских предприятиях [Электронный ресурс] / П. Божко // Финансовый директор. – 2003. – № 2.
3. Новикова И.Г. Основы управленческого учета. Определение управленческого учета [Электронный ресурс] / И.Г. Новикова // Консультант бухгалтера. – 2006. – № 11.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРА В РОССИИ

© Дружинина М.Г.

Томский Государственный Университет, г. Томск

Переход на МСФО требует не только изменения в законодательстве: основного федерального закона и ПБУ, но и в самом образе мышления бухгалтера, а именно требует формирование профессионального суждения. В статье раскрывается понятие профессионального суждения бухгалтера, трудности его формирования в России и возможные пути их преодоления.

В последнее время в связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности все чаще стали говорить о профессиональном суждении бухгалтера, благодаря которому информация, содержащаяся в финансовой отчетности, становится понятной, уместной, надежной и сопоставимой.

Дадим определение термину «профессиональное суждение». В системе документов МСФО профессиональное суждение встречается в Принципах составления и представления финансовой отчетности». Так в п. 45 Принципа говорится, что «на практике часто необходимо равновесие или компромисс между качественными характеристиками. Обычно цель состоит в том, чтобы достичь соответствующего баланса между характеристиками, для выполнения основного предназначения финансовой отчетности. Относительная важность характеристик в различных случаях - это дело профессионального суждения» [1, С. 55]. В системе российского регулирования бухгалтерского учета профессиональное суждение упоминается в двух документах. В концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике говорится, что «на практике часто необходим выбор между разными требованиями. Как правило, задача состоит в достижении соответствующего баланса между требованиями, с тем чтобы реализовать цель бухгалтерского учета. Относительная важность отдельных требований в разных ситуациях является предметом профессионального анализа» [1, С. 55]. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу профессиональное суждение рассматривается как один из инструментов достижения цели реформирования бухгалтерского учета и отчетности.

Тем не менее, определение термина «профессиональное суждение» отсутствует как в МСФО, так и в российском законодательстве, поэтому обратимся к отечественным методологам бухгалтерского учета. «Под профессиональным суждением следует понимать обоснованное мнение профессионального бухгалтера в отношении способов квалификации и раскрытия достоверной информации о финансовом состоянии, финансовых результатах организации и их изменениях» [2, С. 72]. Рассказова-Николаева С.А. определяет его как «способность принимать решение в условиях неопределенности и нести за него ответственность» [3, С.44] «Это мнение, заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности. Оно базируется на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов» [4, С.7 36]. «Профессиональное суждение (professional judgment) – это собственное обоснованное мнение бухгалтера о том, какие решения принимать в условиях неопределенности, чтобы достоверно раскрыть в отчетности информацию о финансовом состоянии фирмы» [5].

На мой взгляд, наиболее точно отражают суть профессионального суждения те определения, которые акцентируют внимание на том, что оно выражается в условиях неопределенности. Это связано с тем, что МСФО представляют собой только общие принципы составления отчетности без конкретных правил и требований для каждого случая признания или оценки объекта учета. Более того, основное внимание в международных

стандартах уделяется не ведению бухгалтерского учета, а формированию финансовой отчетности, полезной для принятия экономических решений. Объяснение этому является то, что МСФО создавались как универсальный язык финансового общения специалистов и инвесторов из разных стран мира. И учесть особенности каждой национальной системы учета, экономики невозможно. По этому при составлении отчетности по международным стандартам бухгалтер должен руководствоваться своим профессиональным суждением.

Возникает вопрос: как бухгалтеру сформировать свое профессиональное суждение, на что основываться и чем руководствоваться? «При формировании мнения бухгалтер должен не только обладать знаниями текстов международных стандартов и интерпретаций, но и понимать базовые подходы к формированию отчетности, а именно: какова цель и основополагающие допущения финансовой отчетности, какими качественными характеристиками должна обладать информация, содержащаяся в финансовой отчетности, в чем заключается достоверное и объективное представление, каковы определения, критерии признания и способы оценки элементов финансовой отчетности» [1, С. 57].

Сами МСФО для формирования профессионального суждения предлагают:

- рассмотреть стандарты и интерпретации стандартов, которые регулируют учет аналогичных и связанных операций;
- использовать принципы и положения по отражению элементов финансовой отчетности, которые изложены в Принципах составления и представления финансовой отчетности;
- обратиться к последним заявлениям государственных национальных органов, регулирующих бухгалтерский учет и отчетность, которые используют подход, аналогичный общим принципам МСФО;
- использовать любую литературу, в которой освещаются вопросы бухгалтерского учета и сложившаяся отраслевая практика, не противоречащая МСФО.

К последнему добавлю, что на западе есть практика профессионального суждения, которой пользуются (руководствуются) бухгалтера в какой-либо конкретной ситуации для принятия решения при составлении отчетности. В российской системе бухгалтерского учета практики профессионального суждения бухгалтера нет. Это можно объяснить историческими причинами. В англоговорящих странах, в которых и зародилось профессиональное суждение бухгалтера, желают работать вне навязанных нормативов, опираясь на свое мнение. Такой подход вырос на почве английского общего права, которое развивалось путем накопления опыта судебных решений. Исторические корни общего права, в отличие от континентального и российского, лежат не в утвержденных законах, а в прецен-

тах. Англичане, привыкшие мыслить конкретно, «прецедентно», воспринимают профессиональное мнение как представление конкретного бухгалтера о конкретной хозяйственной ситуации. И этот бухгалтер должен найти ее описание сам.

В России ситуация обстоит иначе. Мы привыкли искать ответы на все вопросы в законодательстве, не допуская свободомыслия. Более того, до недавнего времени от бухгалтера требовалось только знание и четкое исполнение инструкций и указаний, разрабатываемых на государственном уровне. Он был исполнителем, владеющим техникой ведения бухгалтерского учета [1, С. 54]. Самостоятельное, обоснованное мнение специалиста-бухгалтера, касающееся интерпретации отдельных фактов хозяйственной деятельности, не было востребовано в централизованной экономике. Но система рыночных отношений не является неизменной, для которой возможен тотальный регламент. Сегодня профессиональное суждение является неотъемлемой частью профессии бухгалтера. И для его «выработки» в первую очередь необходимо изменение менталитета, как бухгалтеров, так и руководителей. На мой взгляд, основная работа по его изменению должна проводиться образовательными учреждениями, которым следует обучать профессиональному суждению будущих специалистов, т.е. приспосабливать их принимать решения в условиях неопределенности, в нестандартных ситуациях. Рассказова-Николаева С.А. наиболее эффективной формой обучения профессиональному суждению определяет деловую игру, «мастер-классы» [3, С. 50].

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимость выражения профессионального суждения при составлении отчетности по МСФО привела к преобразованию профессии из бухгалтера-счетовода в бухгалтера-аналитика, который теперь не только должен знать и разбираться в международных и национальных стандартах учета, но и уметь в условиях неопределенности принимать решения и нести за них ответственность.

Список литературы:

1. Генералова Н.В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 23 – С. 54-61.
2. Лианский М.Е., Лимошина Е.В. Профессиональное суждение и бухгалтерская отчетность организации // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 24. – С. 71-72.
3. Рассказова-Николаева С.А. Обучение профессиональному суждению//Бухгалтерский учет. – 2007. – № 17. – С. 44-50.
4. Шнейдман Л.З. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: Бухгалтерский учет, 2004. – 750 с.

5. Калохина Н. Думайте сами, решайте сами // Расчет. -2006. №8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uprav.biz/materials/finance/view/6332.html?next=1>.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

© Козлова Т.В., Мустафина И.Р.

Магнитогорский государственный технический университет,
г. Магнитогорск

В статье проведены исследования по оценке развития системы внутреннего контроля в Российской Федерации в сравнении с международной практикой. Выявлены особенности, проблемы, предложены рекомендации по их устранению.

В современной России вопросы создания и функционирования системы внутреннего контроля особо актуальны. Это обусловлено следующими факторами:

- необходимостью реализации функции контроля выполнения любых процессов деятельности предприятия;
- развитием рыночных отношений, при которых руководители проверяют и оценивают результаты деятельности предприятия;
- развитием международных отношений, для возможности реализации которых также необходимо обеспечить создание системы внутреннего контроля (СВК).

Целью данного исследования является выявление особенностей развития системы внутреннего контроля в Российской Федерации по сравнению с международной практикой, а также оценка ее уровня развития в настоящее время.

Между тем, любой процесс должен быть обеспечен нормами права, которые не только регулируют отношения между участниками процесса, в данном случае – процесса создания и функционирования СВК, но и прописывают подходы, методологию и методику этого процесса. В РФ Федеральным законом N 129-ФЗ от 21 ноября 1996г. «О бухгалтерском учете» предусмотрены задачи бухгалтерского учета, одной из которых является осуществление контроля деятельности организации [1]. Однако в законе отсутствует указание о необходимости создания службы контроля и системы внутреннего контроля, также отсутствуют требования к организации контроля. Упоминание о СВК можно найти в Федеральном Правиле

(Стандарте) аудиторской деятельности №8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом». В данном стандарте описаны система внутреннего контроля и ее компоненты, но также нет указаний о порядке организации системы внутреннего контроля [2]. Но аудиторские стандарты применяются только в сфере аудита, менеджмент предприятий данный документ не использует, так как нет прямого указания на это.

Таким образом, в РФ отсутствуют специальные нормы права, по которым у руководителей возникает обязательство по созданию СВК. Получается, что они, также как и бухгалтеры, даже незнакомы с данным понятием, тем более с подходами, методологией и методикой.

Обращаясь к международной практике, где создание системы внутреннего контроля носит обязательный характер, можно констатировать факт наличия специальных норм права, регулирующих СВК. Так в США в 2004 году была принята глава 404 закона Сарбейнса-Оксли «Система внутреннего контроля составления финансовой отчетности». В данной главе есть требование о создании системы внутреннего контроля на предприятии, ценные бумаги которого зарегистрированы в Комиссии по биржам и ценным бумагам США, или на предприятии, которое представляет отчет в соответствии с разделом 15 (d) Закона о ценных бумагах (1934). В данном законе подробно описаны компоненты СВК, этапы организации и ответственность руководства предприятия за эффективность системы внутреннего контроля.

В России СВК в значительной степени отличается от подходов организации как по Международным стандартам аудита, так и по Закону Сарбейнса-Оксли. Такое несоответствие предопределило наличие следующих факторов:

- Россия позже перешла на рыночный механизм ведения национального хозяйства, а, значит, позже возникла необходимость в контроле со стороны собственников деятельности предприятия;
- традиции ведения учета различны в каждой стране;
- низкий уровень развития фондового рынка в Российской Федерации.

Отличия возникают как с точки зрения понимания целей создания СВК, так и состава СВК и многих других сторон ее организации.

Цели СВК по Закону Сарбейнса-Оксли следующие [4]:

- эффективность и результативность операций;
- надежность финансовой отчетности;
- соблюдение законов;
- анализ деятельности предприятия, который включает анализ показателей предприятия, сравнение их с показателями конкурентов,

- анализ нововведений и анализ контрольных процедур, т.е. анализ представлен достаточно широко;
- предотвращение мошенничества;
- оценка рисков;
- принятие управленческих решений.

Целями системы внутреннего контроля по Международным стандартам аудита служат [3]:

- эффективное ведение бизнеса;
- обеспечение сохранности активов;
- предотвращение и обнаружение мошенничества;
- достоверность финансовой отчетности;
- соблюдение процедур контроля, так как процедуры контроля могут быть описаны, но могут не выполняться.

В Российской Федерации целями СВК являются [2]:

- эффективное ведение деятельности;
- обеспечение сохранности активов;
- выявление, исправление и предотвращение ошибок;
- достоверность финансовой отчетности;
- сравнение и анализ финансовых результатов с плановыми показателями.

СВК в соответствии с Законом Сарбейнса-Оксли более полная, чем в понимании Международных стандартов аудита (МСА) и Правил (Стандартов) аудиторской деятельности (П(С)АД), так как СВК по Закону Сарбейнса-Оксли помимо целей, перечисленных в МСА и П(С)АД, должна обеспечивать соблюдение законов, анализ достижений предприятия, сравнение их с данными прошлых периодов, кроме того, оценку рисков, и на основе полученной информации СВК способствовать принятию управленческих решений.

СВК по Закону Сарбейнса-Оксли по сравнению с МСА в дополнение к их общим целям должна также оценивать риски, проводить бенчмаркинг, объяснять важность организации данной службы, собирать информацию, необходимую для принятия управленческих решений.

СВК в России не предотвращает факты мошенничества, не распределяет полномочия, не оценивает риски, а только обеспечивает сохранность активов и достоверность отчетности, в отличие от ее назначения в США и в европейских странах.

Также одним из различий является состав участников СВК: в США по Закону Сарбейнса-Оксли субъектами системы внутреннего контроля являются Совет директоров, менеджмент и другой персонал [4], в России субъектами СВК является только руководство предприятия [2], так же как и в странах, применяющих Международные стандарты аудита (рис. 1) [3].

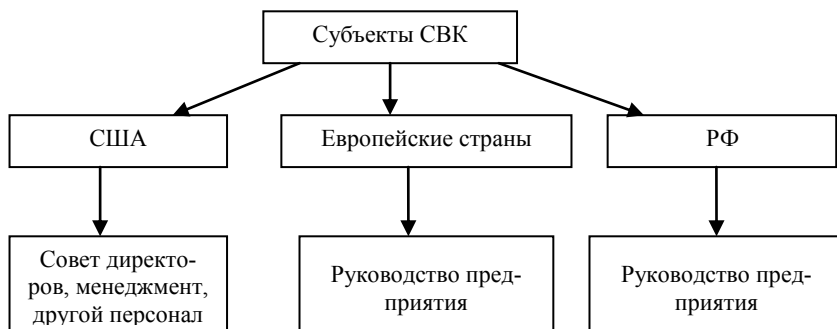


Рис. 1. Субъекты СВК в разных странах

Также имеются различия и в составе системы внутреннего контроля. В соответствии с Законом Сарбейнса-Оксли выделяют пять компонентов: контрольную среду, процедуры контроля, оценку рисков, информацию и коммуникацию, мониторинг (рис. 2) [4]. В соответствии с Международными стандартами аудита выделяют, так же как и в России, только два компонента: контрольную среду и процедуры контроля (рис. 3) [2, 3]. Получается, что система внутреннего контроля по Закону Сарбейнса-Оксли более полная, так как позволяет не только организовать контроль деятельности, но и выявить риски, связанные с достижением целей предприятия, а также оценить эффективность работы СВК и при этом получить управленческую информацию о состоянии предприятия.

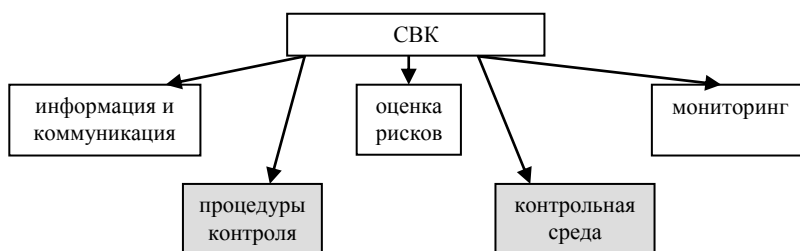


Рис. 2. Компоненты СВК по Закону Сарбейнса-Оксли

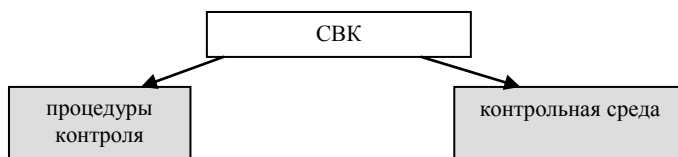


Рис. 3. Компоненты СВК в соответствии с МСА и П(С)АД

Все эти различия доказывают, что система внутреннего контроля в российских организациях находится на низком уровне и требует дальнейшего развития, в том числе посредством принятия нормативного акта, который не только законодательно предпишет создание СВК на предприятиях, но и определит цели, необходимость и порядок создания системы внутреннего контроля.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 129-ФЗ от 21.11.1996 г.
2. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности.
3. Международные стандарты аудита.
4. Закон Сарбейнса-Оксли: раздел 404.

ЭТАПЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО

© Мозжерина Т.Г.

Омский государственный аграрный университет, г. Омск

Для юридических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью и, находящихся при этом на общем режиме налогообложения, аудит налогов имеет важное с точки зрения экономических последствий значение. В статье рассматриваются вопросы, раскрывающие сущность рекомендуемых автором этапов аудита налога на имущество.

При проведении налогового аудита аудиторские организации сталкиваются с проблемой отсутствия методических указаний, рекомендаций по аудиту таких налогов как налог на имущество, НДФЛ, ЕСН и других налогов, плательщиками которых являются большинство российских организаций, ведущих учет и уплачивающих налоги в общем порядке. Методические рекомендации разработаны законодательными органами лишь в отношении налога на прибыль и НДС. Тем не менее, на сегодняшний день сложилась определенная практика аудита в данной области, позволяющая аудиторам сформулировать свои предложения относительно процедуры и этапов проверки того или иного налога.

Налог на имущество организаций устанавливается 30 гл. НК РФ и законами субъектов Российской Федерации. Устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую, порядок и сроки уплаты налога, форму отчетно-

сти по налогу. При установлении налога законами субъектов Российской Федерации могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками. Налогоплательщиками налога признаются: российские организации; иностранные организации, осуществляющие деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) имеющие в собственности недвижимое имущество на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации и в исключительной экономической зоне Российской Федерации [2].

Проверка осуществляется по средством: выявления взаимосоответствия данных налоговых расчетов, бух. Баланса, главной книги; выявления соотношения данных ж/о первичным документам; проверки полноты и своевременности оприходованных основных средств; проверки правильности включения в расчет налогооблагаемой базы; определения средней стоимости имущества; применения ставок и льгот [3].

1. *Проверка правильности определения объекта налогообложения.* Объектом налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Не признаются объектами налогообложения:

- земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы);
- имущество, принадлежащее на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в Российской Федерации.

2. *Проверка правильности определения налоговой базы.* Налоговая база определяется отдельно в отношении имущества, подлежащего налогообложению по местонахождению организации (месту постановки на учет в налоговых органах постоянного представительства иностранной организации), в отношении имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, в отношении каждого объекта недвижимого имущества, находящегося вне местонахождения организации, обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, или постоянного представительства иностранной организации, а также в отношении имущества, облагаемого по разным налоговым ставкам. Среднегодовая (средняя) стоимость имущества, признаваемого объ-

ектом налогообложения, за налоговый период определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и на последнее число месяца завершающего налоговый период (31 декабря) на количество месяцев в налоговом периоде (с 01.01.08 г.).

Налоговая база в отношении каждого объекта недвижимого имущества иностранных организаций принимается равной инвентаризационной стоимости данного объекта по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Имущество, переданное в доверительное управление, а также имущество, приобретенное в рамках договора доверительного управления, подлежит налогообложению у учредителя доверительного управления.

Налоговая база в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) определяется исходя из остаточной стоимости признаваемого объектом налогообложения имущества, внесенного налогоплательщиком по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), а также исходя из остаточной стоимости иного признаваемого объектом налогообложения имущества, приобретенного и (или) созданного в процессе совместной деятельности, составляющего общее имущество товарищей, учитываемого на отдельном балансе простого товарищества участником договора простого товарищества, ведущим общие дела. Каждый участник договора простого товарищества производит исчисление и уплату налога в отношении признаваемого объектом налогообложения имущества, переданного им в совместную деятельность. В отношении имущества, приобретенного и (или) созданного в процессе совместной деятельности, исчисление и уплата налога производятся участниками договора простого товарищества пропорционально стоимости их вклада в общее дело.

3. Проверка соблюдения налогового и отчетного периода по налогу.

- Налоговым периодом признается календарный год.
- Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.
- Законодательный (представительный) орган субъекта Российской Федерации при установлении налога вправе не устанавливать отчетные периоды.

4. Проверка правильности применения налоговых ставок. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 процента. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества, признаваемого объектом налогообложения

5. *Проверка правомерности применения налоговых льгот.* Освобождаются от налогообложения:

1) организации и учреждения уголовно-исполнительной системы - в отношении имущества, используемого для осуществления возложенных на них функций;

2) религиозные организации – в отношении имущества, используемого ими для осуществления религиозной деятельности;

3) общероссийские общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80 процентов, – в отношении имущества, используемого ими для осуществления их уставной деятельности;

4) организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов указанных общероссийских общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25 процентов, – в отношении имущества, используемого ими для производства и (или) реализации товаров (за исключением подакцизных товаров, минерального сырья и иных полезных ископаемых, а также иных товаров по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации по согласованию с общероссийскими общественными организациями инвалидов), работ и услуг (за исключением брокерских и иных посреднических услуг);

5) учреждения, единственными собственниками имущества которых являются указанные общероссийские общественные организации инвалидов, – в отношении имущества, используемого ими для достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных целей социальной защиты и реабилитации инвалидов, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям;

6) и т.д. в соответствии со ст. 381 НК РФ [2].

При проверке правильности применения льгот необходимо руководствоваться рекомендациями от 11.03.01. В соответствии с рекомендациями в организациях должен вестись отдельный учет имущества. Он обеспечивается путем ведения отдельного инвентаризационного списка. С этой же целью перепроверяется средняя численность работников: в нее включают среднесписочную численность работников, среднюю численность внештатных совместителей и среднюю численность лиц работающих по договорам гражданско-правового характера.

6. *Порядок исчисления суммы налога и сумм авансовых платежей по налогу.* Сумма налога исчисляется по итогам налогового периода как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, опреде-

ленной за налоговый период. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам налогового периода, определяется как разница между суммой налога и суммами авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется отдельно в отношении имущества, подлежащего налогообложению по местонахождению организации (месту постановки на учет в налоговых органах постоянного представительства иностранной организации), в отношении имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, в отношении каждого объекта недвижимого имущества, находящегося вне местонахождения организации, обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, или постоянного представительства иностранной организации, а также в отношении имущества, облагаемого по разным налоговым ставкам. Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период [2].

По некоторым видам деятельности фирма может быть на ЕНВД. Со стоимости имущества, которое используется в этих видах деятельности, налог платить не следует. При проверке аудитор должен учесть, что фирма может использовать одно имущество для уплаты по обычным видам деятельности и по ЕНВД. Сумма налога определяется пропорционально объему выручки от деятельности необлагаемой ЕНВД в общей сумме выручки за отчетный период. При проверки и полноты уплаты налога проверяются необходимые формы расчета по ним. Налоговые расчеты подаются ежеквартально не позднее 30 дней по окончании отчетного периода. Налоговая декларация направляется один раз в год в налоговые органы не позднее 30 марта.

Характерные нарушения: занижение среднегодовой стоимости имущества вследствие снятия с учета основных средств до момента их фактической реализации; не отражение в бух. учете связанных с поставкой основных средств; не включение в расчет среднегодовой стоимости имущества взимаемого по договорам аренды; занижение среднегодовой стоимости имущества на сумму исчисленного взноса по выбывшему имуществу.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.І. – Новосибирск: ЮКЭА, 2008. – 220 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.ІІ. – Новосибирск: ЮКЭА, 2008. – 356 с.

3. Налоговая проверка: налог на имущество [Электронный ресурс]. – М., [2008]. – Режим доступа: информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ АУДИТОРСКОГО РИСКА

© Саклетина М.В., Козлова Т.В.

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В статье приводится разработанная методика оценки аудиторского риска. Предполагается алгоритм оценки и общая схема его практического применения. Обосновывается актуальность методики и ее практическая значимость.

Любая сфера человеческой деятельности, в особенности экономика или бизнес, связана с принятием решений в условиях неполноты информации. Источники неопределенности могут быть самые разнообразные: нестабильность политической и/или экономической ситуации, неопределенность действий партнеров, случайные факторы, т.е. большое число обстоятельств, учесть которые не представляется возможным.

Наличие достоверной финансовой информации позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала и дает возможность оценить и прогнозировать последствия принятия ряда экономических решений. Одним из важных источников информации для субъектов хозяйственных отношений является бухгалтерская отчетность, которая в силу объективных и субъективных причин подвержена искажению.

Гарантом достоверности отчетности вступает аудит, как особый вид предпринимательской деятельности, связанный с независимой экспертизой бухгалтерской отчетности. Это позволяет уменьшить до приемлемого уровня информационный риск пользователей. Элементы риска определяют стратегию аудита. От правильности выбора его процедур зависит конечный результат аудита, эффективность и качество аудиторской проверки.

Сущность аудиторского риска состоит в том, что аудитор может допустить некоторые погрешности в своей работе (осуществив тестирование контрольных моментов и другие аудиторские процедуры) и при подведении общих итогов сделать неверные выводы. По существу этот риск можно рассматривать как взаимодействие только факторов:

а) риск наличия в бухгалтерской отчетности существенных некорректностей;

б) риск того, что какие-либо из имеющихся в бухгалтерской отчетности некорректностей не будут выявлены в ходе проверки.

С практической точки зрения, перечисленные факторы можно раздробить на три компонента:

а) внутрихозяйственный риск;

б) риск средств контроля;

в) риск необнаружения.

Особую роль на современном этапе развития аудита имеет разработка и внедрение в практику работы аудиторских фирм стандартизированных методик, позволяющих адекватно оценивать аудиторский риск и повышающих эффективность работы аудитора. В связи со значительным объемом и разнообразием оказываемых аудитом услуг значение совершенствования этого вида контроля является более чем актуальным. На сегодняшний день недостаточно разработаны подходы к оценке аудиторского риска.

Нами была разработана и внедрена на практике методика оценки аудиторского риска.

Ниже приведен алгоритм расчета аудиторского риска согласно разработанной методики (рис. 1).

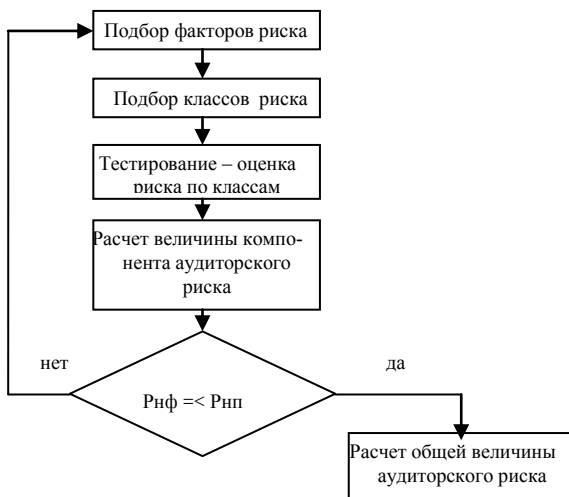


Рис. 1. Алгоритм расчета аудиторского риска:

где R_{np} – риск необнаружения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности приемлемый;

R_{nf} – риск необнаружения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности фактический.

Как видно из схемы данная методика основана на двух взаимосвязанных этапах:

1. Оценка компонентов аудиторского риска;
2. Расчет общего аудиторского риска.

Первый этап представляет оценку отдельных источников риска в соответствии с различными факторами, влияющими на ту или иную составляющую аудиторского риска (табл. 1).

Таблица 1

Оценка компонентов аудиторского риска

Факторы риска	Классы риска						
	Высокий	Оценка	Средний	Оценка	Низкий	Оценка	Контрольная графа
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)

В первой графе указывается перечень факторов риска. Например, для такой составляющей аудиторского риска как внутривозвратный риск, этими факторами могут быть:

1. Внешняя среда:
 - Экономическая ситуация в отрасли, в которой функционирует Клиент;
 - Колебания валютных курсов;
 - Государственное регулирование и т.д.
2. Качество управления:
 - Обеспеченность информационными системами управления;
 - Способы передачи информации между подразделениями Клиента и т.д.
3. Характер деятельности:
 - Риск присущий деятельности Клиента;
 - Месторасположение производственных мощностей, складов, офисов.

Это не полный перечень факторов риска, которые имеют непосредственное влияние на внутривозвратный риск. К ним также можно отнести оценку устойчивости работы предприятия, финансового положения, состояния системы бухгалтерского учета и результатов прошлого аудита.

Во второй, четвертой и шестой графе указываются соответствующие классы риска. То есть, «экономической ситуации в отрасли» могут соответствовать такие классы риска как «депрессия, спад», «имеются признаки стабилизации» и «здоровая и/или имеет признаки подъема», что соответствует высокому, среднему и низкому классу риска соответственно.

Выбирается тот класс риска, к которому относится проверяемое предприятие и в графе «оценка», которая соответствует данному классу риска, ставится единица.

После того, как все факторы риска оценены, необходимо подсчитать количество ответов и оценить величину компонента аудиторского риска (табл. 2).

Таблица 2

Подсчет количества ответов и расчет величины риска

Количество ответов	Значения
Всего (В)	
в том числе:	
С высокой оценкой риска	
Со средней оценкой риска (С)	
С низкой оценкой риска (Н)	
Величина внутрихозяйственного риска (риска средств контроля, необнаружения), %%	$\frac{Н \cdot 100}{В} + \frac{С \cdot 100}{В \cdot 2}$

Аналогичные таблицы составляются для оценки риска средств контроля и риска необнаружения.

После чего начинается второй этап оценки аудиторского риска, который представляет собой расчет общего значения аудиторского риска. Данный расчет основан на результатах, полученных на основании вышеуказанных таблиц и оформляется в таблице следующего вида (табл. 3).

Таблица 3

Расчет возможного (фактического) аудиторского риска

Наименование риска	Величина риска, %%
Внутрихозяйственный риск (Рв)	табл. 2
Риск средств внутреннего контроля (Рск)	табл. 2
Приемлемый аудиторский риск (Рп)	5
Риск необнаружения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности приемлемый (Рнп)	$\frac{Рп \cdot 10000}{Рв \cdot Рск}$
Доверительная вероятность нахождения ошибок при проведении аудиторских процедур	$100 - Рнп$
Риск необнаружения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности фактический (но не более приемлемого) (Рнф)	табл. 2
Возможный (фактический) аудиторский риск (риск проекта)	$Рв \cdot Рск \cdot Рнф$
Аудиторский риск (риск проекта) исходя из расчета	низкий/средний/высокий

С помощью методики решаются следующие задачи:

1. Соблюдение федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности;
2. Обеспечение необходимой информацией для проведения аудиторской проверки с точки зрения оценки риска;
3. Исследования могут служить основанием для разработки внутрифирменного стандарта аудиторской организации.

Список литературы:

1. Крупченко Е.А., Замыцкова О.И., Аудит. Учебник. – М.: Феникс, 2005.
2. Регулenco Т.М. Аудит. Учебник. – М.: Экономист, 2006.
3. Скобара В.В. Аудит. Учебник. – М.: Просвещение, 2005.
4. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», №119-ФЗ от 07.08.2001 г.
5. Правило стандарт аудиторской деятельности №4 «Существенность в аудите».
6. Правило стандарт аудиторской деятельности №4 «Оценка аудиторского риска и внутренний контроль, осуществляемый аудитором».

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННОЙ РАБОТЫ

© Старцева Е.А.

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург

В современных условиях функция контроля, как одна из функций управления, направленная на выявление отклонений и неблагоприятных ситуаций, становится основополагающей для гарантии соблюдения всеми хозяйствующими субъектами правил ведения финансово-хозяйственной деятельности.

В этой ситуации первостепенное значение приобретает финансовый контроль, представляющий собой систему сбора и оценки информации о финансовых потоках объекта контроля с целью установить законность и достоверность совершенных им операций и качество полученных финансовых показателей с применением определенных форм и методов. Данная статья посвящена актуальным вопросам контрольно-ревизионной работы как формы финансового контроля.

Как известно хозяйствующие субъекты обязаны соблюдать действующие правила, финансово-экономические и организационные ограничения и обязательства, установленные государством.

Нарушения, допускаемые организациями, выявляются и пресекаются как контрольно-ревизионными, так и налоговыми органами.

В отличие от других форм финансового контроля (внешнего аудита, внутреннего аудита и налоговой проверки) целью ревизии является оценка целевой направленности средств, проверка целесообразности использования финансовых потоков объектом контроля, выявление недостатков и наказание конкретных виновных.

Актуальным вопросом контрольно-ревизионной работы является вопрос о том, что ревизионные проверки в настоящее время имеют своей целью не только выявление нарушений и определения недопустивших в бюджет средств, но и подсчет налоговых рисков, если такие нарушения влекут за собой нарушение налогового законодательства.

Практика показывает, что финансовый контроль в форме ревизии в зависимости от объекта ревизии осуществляется в двух основных направлениях:

1. Ревизия государственных организаций, имеющих в своем хозяйственном ведении или оперативном управлении государственное имущество и получающие из бюджета целевое финансирование.
2. Ревизия коммерческих организаций.

В первом случае ревизия проводится органами государственного контроля – контрольно-ревизионными органами Министерства финансов РФ (в настоящее время – Федеральной службой финансово-бюджетного надзора) и оценивает целевую направленность и целесообразность использования бюджетных средств.

Во втором случае ревизия проводится, как правило, работниками аудиторских фирм, имеющими опыт ревизионных проверок.

Несмотря на то, что в коммерческих структурах, функционирующих за счет своих средств, государственные органы ревизий не проводят, они могут выступать инициаторами дополнительной контрольной финансовой проверки и ревизии, если такая структура получает целевое финансирование, государственную субсидию или помощь.

Ревизия государственных организаций проводится, в свою очередь, также в двух направлениях.

Первое направление – проверка использования бюджетных средств государственными организациями.

Государство, заинтересованное в сохранности своей собственности и ее эффективном использовании, должно осуществлять контроль за деятельностью таких организаций.

Практика работы ревизионных органов показывает, что основными нарушениями, допускаемыми государственными организациями при получении и использовании государственных средств и государственной собственности, к которым применяются нормы бюджетного законодательства и влекущие недопоступление средств в бюджет можно назвать:

1. Неосвоение бюджетных средств либо их расходование без достижения необходимого результата.

2. Использование бюджетных средств на оплату расходов, не предусмотренных сметой доходов и расходов, не связанных с деятельностью бюджетного учреждения или они должны осуществляться за счет внебюджетных источников.

3. Ненадлежащее хранение государственного имущества или его неиспользование, занижение размеров арендной платы за использование государственного имущества

4. Неперечисление (неполное перечисление) в бюджет средств, полученных от распоряжения государственной собственностью.

Наиболее часто встречающейся ошибкой в случаях получения и расходования бюджетных средств бюджетными организациями с точки зрения соблюдения налогового законодательства являются несоблюдение требований статьи 321 НК РФ, где указано, что налогоплательщики - бюджетные учреждения, финансируемые за счет бюджетов всех уровней, выделяемых по сметам доходов и расходов бюджетного учреждения обязаны вести раздельный учет доходов (расходов), полученных в рамках целевого финансирования и за счет иных источников.

Аналитический учет доходов и расходов по средствам целевого финансирования и целевых поступлений ведется по каждому виду поступлений.

Второе направление в ревизии государственных организаций - проверка предпринимательской деятельности, осуществляемой государственными (бюджетными) организациями.

Внебюджетная (предпринимательская) деятельность регламентируется нормативными правовыми актами, перечень видов такой коммерческой деятельности утверждается вышестоящей организацией.

Основными нарушениями, установленными ревизионными органами, к которым применяются нормы бюджетного законодательства, являются:

1. Направление средств, полученных от предпринимательской деятельности на цели, не предусмотренные нормативными правовыми актами, сметой доходов и расходов.

2. Осуществление деятельности при отсутствии необходимых разрешений.

С точки зрения соблюдения налогового законодательства согласно пункту 1 статьи 321 НК РФ в бюджетных организациях налоговый учет

операций по исчислению доходов и расходов от коммерческой деятельности, ведется в порядке, установленном статьей 313-320 НК РФ, то есть в общем порядке.

Ревизия коммерческих организаций проводится в свою очередь, также в двух направлениях.

Первое направление – проверка организаций в части использования ими бюджетных средств и предусмотренное пунктом 14 статьи 251 НК РФ ведение раздельного учета доходов и расходов, полученных в рамках целевого финансирования и за счет иных источников.

Второе направление – проверка предпринимательской деятельности, осуществляемой коммерческими организациями.

Поскольку целью ревизии является проверка целесообразности использования финансовых потоков объектом контроля, а основными правилами проведения ревизии является внезапность, активность, непрерывность, обоснованность, гласность, акционеры все чаще формируют контрольно-ревизионные комиссии.

Проверка осуществляется на предмет правильности и своевременности исчисления налогов и других обязательных платежей налогоплательщиком – коммерческой организацией.

Например, такие часто встречающиеся при ревизионных проверках нарушения, как: неправильный подсчет итогов в кассовых документах и отчетах, отсутствие приходных и расходных документов, подделка подписей получателей денежных средств, выплата средств по фиктивным (подложным) документам, полное отсутствие или неполное представление оправдательных документов к платежным документам, послуживших основанием для совершения операций, необоснованное отнесение затрат на модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение основных средств к затратам на ремонт основных средств, завышение объемов строительно-монтажных работ, завышение норм расценок, отсутствие или недоброкачественность сметной документации, отсутствие актов ввода в эксплуатацию объектов основных средств, несоответствие фактического наличия учетным данным (недостоверность данных инвентаризации), выявление излишков, начисление амортизации по объектам с истекшим сроком эксплуатации, отсутствие или ненадлежащее оформление сметно-технической документации по ремонтным работам, начисление амортизации по объектам с истекшим сроком эксплуатации, отсутствие или ненадлежащее оформление сметно-технической документации по ремонтным работам, неправильное оформление документов, подтверждающих использование аванса, предоставление оправдательных документов, искажающих размеры или направления действительного расходования средств, влекут за собой нарушение статьи 252 НК РФ.

При ревизионной проверке в современных условиях на первый план выходит анализ влияния нарушений, выявленных при проверке, на состояние расчетов с бюджетом по налогам и сборам.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
3. Головкина Н.Д. Контроль и ревизия. – М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Голощапов Н., Соколов А., Контроль и ревизия. – М.: «Альфа-Пресс», 2007.
5. Макоев О.С. Контроль и ревизия. – М.: ЮНИТИ, 2007.
6. Маренков Н.Л., Контроль и ревизия в практике. – М.: Финансы и статистика, 2005.
7. Мельник М.В. Ревизия и контроль. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004.
8. Проданова Н.А. Контроль и ревизия. – М.: Феникс, 2006.

АУДИТ УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ И РЕГИСТРАЦИОННЫХ ДОКУМЕНТОВ

© Шириков С.И.

Российский государственный торгово-экономический университет,
г. Москва

Учредительные документы – это документы, индивидуализирующие юридическое лицо и его правосубъектность. Нередко в ходе аудиторской проверки их экспертиза носит формальный характер. Формально составленные, так называемые типовые, учредительные документы могут привести к серьезным конфликтам между партнерами по бизнесу и руководством организации. В статье предпринята попытка разработать процедуры аудиторской проверки учредительных и правоустанавливающих документов, что поможет максимально защитить интересы руководства или ее учредителей, уберечь организацию от враждебного поглощения конкурентами и решить множество других задач.

Аудит учредительных и регистрационных документов является одним из этапов аудиторской проверки операций с уставным капиталом, цель которого – установление соответствия правоустанавливающих документов организации нормам действующего законодательства и правильности формирования (изменения) уставного капитала.

Аудит учредительных и регистрационных документов относится к группе независимых аудиторских процедур (процедур по существу, самостоятельных аудиторских процедур). Под аудиторскими процедурами следует понимать определенный порядок и последовательность действий аудитора для получения необходимых аудиторских доказательств о соблюдении предпосылок подготовки финансовой отчетности, продекларированные менеджментом, и выявление существенных искажений [8].

Аудит учредительных документов позволит определить дальнейший объем аудиторских работ, которые связаны с особенностями деятельности организации. Аудиторская проверка учредительных документов осуществляется по двум направлениям:

во-первых, необходимо установить наличие учредительных и прочих правоустанавливающих документов: устава и изменений к нему, учредительного договора, протоколов заседаний учредителей, свидетельств о регистрации, лицензий, договоров;

во-вторых, следует осуществить экспертизу учредительных документов на соответствие нормам действующего законодательства, а также на наличие и полноту сведений, отражающих особенности деятельности экономического субъекта [10].

Кроме того, изучая учредительные документы, аудитор одновременно решает несколько задач: определяет состав учредителей, определяет величину уставного капитала для последующей сверки с данными бухгалтерского учета и отчетности, собирает данные, необходимые для заполнения рабочей документации и составления аудиторского заключения [9].

С целью изучения учредительных и регистрационных документов аудиторам необходимо проанализировать существенные аспекты функционирования организации. При этом следует помнить, что устав должен содержать информацию о филиалах и представительствах организации, при наличии таковых. А поскольку они не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденного организацией положения, данные их бухгалтерского учета включаются в бухгалтерскую отчетность юридического лица. Ознакомление с учредительными документами позволяет аудитору определить, кто является собственником, и уточнить, в интересах каких пользователей проводится проверка.

В ходе экспертизы учредительных документов необходимо учитывать, что Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ [4] освобождает регистрирующий орган от необходимости проверять факты соответствия учредительных документов требованиям законодательства и соблюдения учредителями установленного порядка регистрации [11]. В этой связи к проводимой проверке учредительных и регистрационных документов, как одной из высоко рискованных областей аудита уставного

капитала, целесообразно привлекать юристов для оценки соблюдения законности сведений, отраженных в них.

В ходе анализа учредительных документов аудируемой организации на соответствие нормам законодательства необходимо выполнить следующие процедуры:

1. установить совпадает ли место нахождения аудируемой организации, указанное в учредительных документах, с фактическим местом нахождения. В случае несовпадения, необходимо указать на возможные последствия (например, невозможность получения судебных извещений, возможные налоговые последствия). Кроме того, необходимо установить, стоит ли на учете в налоговом органе аудируемая организация по месту нахождения, в органах статистики, внебюджетных фондах;

2. установить соответствует ли размер уставного капитала аудируемой организации требованиям к его размеру, предъявляемым законодательством на момент учреждения аудируемой организации, исходя из организационно-правовой формы;

3. определить сформирован ли уставный капитал аудируемой организации в порядке и в сроки, установленные законодательством и уставом организации;

4. выяснить соответствуют ли процедуры увеличения (уменьшения) уставного капитала требованиям законодательства и устава (если уставный капитал увеличивался (уменьшался) в аудируемом периоде);

5. установить является ли правоспособность аудируемой организации универсальной, т.е. может ли она участвовать в любых правоотношениях. Если нет (например, как для унитарных предприятий), указать, какими видами деятельности ограничивается правоспособность. Если правоспособность аудируемой организации не является универсальной, необходимо проанализировать, не выходит ли аудируемая организация при осуществлении своей деятельности (заключении договоров) за пределы своей правоспособности;

6. выяснить обязана ли аудируемая организация в силу требований закона и учредительных документов создавать какие-либо фонды (например, резервный фонд и др.);

7. определить соответствуют ли положения учредительных документов о правах участников (собственников, акционеров – в зависимости от организационно-правовой формы) требованиям законодательства. Соответствуют ли требованиям законодательства иные положения учредительных документов (при наличии типового устава – как, например, для унитарных предприятий – необходимо указать на все несоответствия представленного устава типовому);

8. установить является ли аудируемая организация эмитентом ценных бумаг. В случае если организация – эмитент ценных бумаг, то необходимо чтобы в учредительных документах были описаны:

8.1. дата принятия решения об увеличении уставного капитала собранием акционеров и основные положения, в частности, порядок размещения и оплаты, дополнительно выпускаемых акций, предусмотренный соответствующим решением;

8.2. дата регистрации проспекта эмиссии;

8.3. фактический порядок оплаты дополнительно выпущенных акций с указанием контрагентов, сумм, реквизитов платежных поручений;

8.4. дата внесения изменений в учредительные документы об увеличении уставного капитала;

9. определить зарегистрирован ли выпуск ценных бумаг и проспект эмиссии;

10. выяснить размещены ли акции среди учредителей согласно отчету об итогах выпуска;

11. установить представляет ли аудируемая организация отчетность в органы ФСФР, если в соответствии с требованиями законодательства она обязана представлять такую отчетность;

12. выяснить, не превышает ли номинальная стоимость привилегированных акций 25 % от уставного капитала организации;

13. установить, ведется ли самостоятельно или специализированной организацией реестр акционеров в установленном законодательством порядке;

14. проверить основание для принятия решения о создании филиалов и представительств:

14.1. для акционерных общества – решения совета директоров акционерного общества или собрания акционеров, если совет директоров не сформирован (Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ [2]);

14.2. для обществ с ограниченной ответственностью – решения общего собрания участников общества, принятого большинством не менее двух третей от общего числа голосов участников общества, если необходимость большего числа голосов для принятия такого решения не предусмотрена уставом (Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ [3]);

15. проверить, стоит ли организация, в состав которой входят обособленные подразделения, расположенные на территории РФ, на учете в налоговом органе по месту нахождения каждого своего обособленного подразделения.

Вместе с тем необходимо отметить, что существует проблема определения обязательности проведения экспертизы прочих документов и отчетов.

тов, предоставляемыми аудируемыми лицами в федеральные органы (экспертиза проспекта ценных бумаг, отчетов эмитента в ФКЦБ и т.п.) при аудите уставного капитала. Данная проблема возникла из-за того, что на законодательном уровне не урегулирован вопрос, что относится к финансовой отчетности: только ли бухгалтерская отчетность, бухгалтерская отчетность в том числе, либо только иная отчетность. Согласно Письму Минфина РФ № 16-00-16-267 от 23.12.1997 бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из образующих единое целое, взаимно увязанных бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств и пояснений к ним, причем термины «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» считаются равнозначными [7]. Таким образом, понятия финансовой и бухгалтерской отчетности идентичны, и в финансовую (бухгалтерскую) отчетность включается отчетность, составляемая в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ [1].

Все прочие отчеты, составляемые аудируемыми лицами, не входящие в бухгалтерскую отчетность, аудиту не подлежат, если иное не установлено соответствующим договором на аудит. При заключении договора на аудит только этой дополнительной отчетности результаты проверки оформляются в соответствии с Правилom (стандартом) аудиторской деятельности «Заключение аудиторской организации по специальным аудиторским заданиям» [5].

Иным образом обстоит дело в ситуации, когда подлежащая аудиту бухгалтерская отчетность является составной частью документа, содержащего помимо этой отчетности и прочую информацию (например, проспект эмиссии ценных бумаг). В такой ситуации аудитор должен рассмотреть такую прочую информацию на предмет ее непротиворечивости, во всех существенных аспектах, проаудированной бухгалтерской отчетности. В данном случае следует руководствоваться положениями Правила (стандарта) аудиторской деятельности «Прочая информация в документах, содержащих проаудированную бухгалтерскую отчетность» [6].

Список литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ – СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ – СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ – СПС «Консультант Плюс».
4. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ – СПС «Консультант Плюс».

5. ПСАД «Заключение аудиторской организации по специальным аудиторским заданиям» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.10.1999 Протокол №6) – СПС «Консультант Плюс».

6. ПСАД «Прочая информация в документах, содержащих проаудированную бухгалтерскую отчетность» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.08.1999 Протокол № 5) – СПС «Консультант Плюс».

7. Письмо Минфина РФ № 16-00-16-267 от 23.12.1997 – СПС «Консультант Плюс».

8. Волкова Ю. Получение аудиторских доказательств. // Аудит и налогообложение. – 2006. – № 11.

9. Грищенко А.В. Аудит уставного капитала и учредительных документов. // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007. – № 3.

10. Парушина Н.В. Аудит уставного капитала и расчетов с учредителями. // Аудиторские ведомости. – 2006. – №1.

11. Троян В.В. Создание коммерческих организаций: понятие, принципы, признаки. // Юрист. – 2005. – №4.

УЧЕТ ЗАТРАТ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ НА ЛИКЕРО-ВОДОЧНОМ ЗАВОДЕ

© Шмырина А.И.

Сыктывкарский лесной институт – филиал Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова,
г. Сыктывкар

Важным объектом учета на любом предприятии являются затраты, поскольку на основе информации об издержках производства принимаются управленческие решения об определении объемов производства, продажных цен, рентабельности производства, резервов снижения себестоимости.

Для правильного отражения различных затрат в бухгалтерском учете, для эффективного управления затратами необходимо применять экономически обоснованную классификацию. Эффективное управление позволит определить состав и структуру затрат, степень влияния тех или иных затрат на прибыль предприятия, улучшить планирование затрат, выявить непроизводительные расходы и возможные пути снижения затрат.

Цель исследования – учет затрат и их классификация на ликеро-водочном заводе.

Исходя из цели можно выделить следующие задачи:

- анализ действующей на предприятии классификации затрат;
- выбор наиболее оптимальной системы классификации затрат для предприятия.

Свою деятельность ликеро-водочный завод осуществляет по следующим направлениям:

- производство, розлив, хранение и поставка (реализация) произведенных водок и ликеро-водочных изделий,
- розничная торговля,
- общественное питание и торгово-закупочная деятельность.

Это массовое крупносерийное производство. Ассортимент составляет более 20 наименований изделий (водки классические и особые в категориях эконом, стандарт и премиум (17 видов)), настойки сладкие и бальзам на основе северных ягод и целебных трав (7 видов).

Согласно учетной политике ликеро-водочного завода производственные затраты классифицируются по способу включения в себестоимость на прямые и косвенные (табл. 1).

Таблица 1

Деление затрат по способу включения
в себестоимость продукции, тыс. руб.

Статьи затрат	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	2	3	4	5
<i>Прямые затраты</i>	<i>32353,737</i>	<i>40463,724</i>	<i>32409,229</i>	<i>38007,503</i>
101 Материалы	5431,725	4756,963	4509,575	5688,04
201 Затраты на оплату труда	7168,019	5945,2	5158,088	7226,873
110 Бой	0,158	344,002	562,807	1014,163
<i>Косвенные затраты</i>	<i>11489,992</i>	<i>17283,683</i>	<i>15217,2008</i>	<i>19202,293</i>
201 Резерв на оплату отпусков	120,674	128,267	90,832	-47,025
202 Оплата учебных отпусков	-	-	-	5,911
301 Отчисления во внебюджетные фонды	289,614	318,242	226,41	316,546
010 НИР	2,038	143,186	259,125	227,025
105 ТО и ремонтные работы	61	104,765	69,858	1427,399
107 Расходы на рекламу	606,842	441,316	1497,573	590,172
111 Контроль качества	726,967	1296,852	1051,751	1229,298
201 Резерв на оплату труда	132,612	759,053	669,56	2905,286
202 Оплата учебных отпусков	-	-	-	13,602
203 Оплата проезда работников к месту использования отпуска и обратно	31,123	15,222	136,678	43,871
204 Выплата по коллективному договору – питание и проезд до работы	-	36,783	37,686	40,05
301 Отчисления во внебюджетные фонды	2451,606	1878,06	1652,019	2189,732
401 Амортизация основных средств	2632,418	2800,621	2893,348	2895,001
501 Охрана	255,324	202,681	146,236	157,151
504 Коммунальные услуги, кроме водоснабжения, вывоза мусора	8,954	-	2,9858	-

Продолжение табл. 1

Статьи затрат	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	2	3	4	5
505 Почтово-телеграфные, канцелярские и типографские услуги	0,819	19,545	13,056	34,84
506 Услуги по лицензированию	14,471	14,297	47,78	24,354
507 Затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности	31,9	5,925	68,769	3,388
508 Приобретение и подписка на нормативно – техническую литературу	41,116	44,353	9,145	8,61
509 Оплата проезда в командировку	265,051	170,941	250,129	224,965
510 Оплата командировочных свыше норм	3,108	38,348	44,756	43,2
511 Подготовка кадров	44,089	12,72		62,445
512 Услуги СЭС	3,363	52,367	12,902	134,798
513 Информационно – консультационные услуги	159,962	118,019	149,687	138,945
514 Услуги нотариальных, юридических и оценочных учреждений	16,506	2,226	72,846	3,62
515 Аудиторские услуги		127,2	42,044	123
516 Страхование имущества		1116,936	552,304	175,049
517 Страхование работников	29,195	112,97	144,85	100,822
518 Страхование ответственности	6,232	2,975	6,777	9,671
523 Молочные талоны	52,23	17,341	6,297	21,841
524 Вывоз мусора	4,121	5,489	2,857	7,545
525 Арендная плата	644,587	712,527	659,753	663,796
528 Суточные	21,978	16,312	17,869	14,7
529 Представительские расходы	46,852	1,424	5,666	
530 Связь	148,145	378,267	323,97	288,121
531 Обслуживание ККМ	90,024	711,945	86,966	4,966
532 Услуги инкассации	184,106	156,439	127,586	85,505
533 Услуги ЦСМ	76,639	38,907	3,101	165,013
006 Налоги	108,249	273,93	301,238	301,14
102 Топливо	263,718	293,977	290,674	355,63
103 Электроэнергия	11,157	399,512	537,702	529,725
104 Тепловая энергия	466,503	1515,907	707,934	566,039
105 ТО и ремонтные работы	27,599	45,455	199,832	548,082
521 Прочие расходы	689,45	718,438	177,788	179,365
527 Водоснабжение	97,702	169,954	151,582	168,535
534 Транспортные услуги	213,654	1175,645	723,33	1170,699
535 Железнодорожные услуги	408,294	688,344	743,949	1049,865

Для целей бухгалтерского учета под прямыми затратами понимаются затраты непосредственно связанные с конкретным объектом калькулирования (видом изделия или группой однородных изделий, работ, услуг). Прямые затраты учитываются на синтетическом счете 20/0 «Затраты на основное производство по ликеро-водочным изделиям» в том числе 20/01 «Списание сырья на производство ликеро-водочным изделиям», 20/02 «Затраты на производство ликеро-водочных изделий».

Субсчета позволяют сформировать производственную себестоимость по отдельным видам продукции в разрезе видов прямых затрат, отражаемых в аналитическом учете.

При этом предприятием формируется сокращенная производственная себестоимость. На счете 20 выделяются субсчета по раздельному учету затрат на производство водки, ликеро-водочных изделий. В каждой группе предусмотрено выделять отдельно субсчета к счету 20 для учета основных материальных расходов (в соответствии с купажной картой по утвержденным нормам) и отдельно для вспомогательных материалов. По каждому субсчету предусмотрено формирование аналитических счетов по статьям затрат.

Соотношение доли прямых и косвенных расходов ликеро-водочного завода представлено на рис. 1.

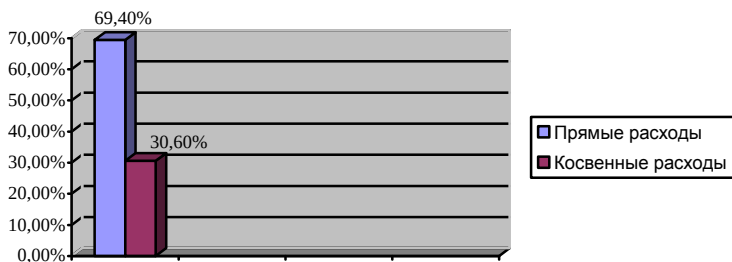


Рис. 1. Соотношение доли прямых и косвенных расходов

Доля прямых расходов на предприятии составляет 69,4 %. Безусловно, чем больше доля прямых затрат в структуре всех расходов предприятия, тем точнее величина себестоимости конкретных видов продукции. Однако в современных условиях с развитием технологий, усложнением организационной структуры, совершенствованием организации производства доля прямых затрат неизменно снижается. Поэтому приоритет в учете и управлении затратами приобретают такие вопросы, как правильное отношение затрат на себестоимость, выбор экономически обоснованных коэффициентов распределения и расчет полной себестоимости отдельных видов продукции [1].

Расходы, не относящиеся к прямым, относятся к косвенным расходам, они учитываются в бухгалтерском учете в полном объеме. Косвенные затраты не имеют непосредственного отношения к производству конкретного наименования продукции (работ, услуг).

На счете 23 «Вспомогательное производство» по соответствующим субсчетам отражаются расходы, понесенные вспомогательными цехами и подразделениями предприятия, непосредственно не принимающими участия в производстве продукции.

Аналитический учет затрат ведется по соответствующим статьям. Ежемесячно счет 23 «Вспомогательное производство» закрывается за-

ключительными оборотами в корреспонденции со счетом 20/0 «Затраты на основное производство по ликеро-водочным изделиям» и сальдо на отчетную дату не имеет.

На счете 25 «Общепроизводственные затраты» учитываются затраты, которые формируются в производственных цехах и подразделениях предприятия, что отражается на соответствующих субсчетах счетов 25 «Общепроизводственные затраты». Ежемесячно счет 25 «Общепроизводственные затраты» закрывается заключительными оборотами в корреспонденции со счетом 20/0 «Затраты на основное производство по ликеро-водочным изделиям» по направлениям затрат по соответствующим субсчетам в полном размере и сальдо на конец месяца не имеет.

Управленческие расходы отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» по соответствующим статьям затрат и ежемесячно списываются на счет 90/2 «Себестоимость продаж» в полном размере.

Затраты, связанные с реализацией продукции (коммерческие расходы) отражаются на отдельном аналитическом счете 44 «Расходы на продажу». На счете 44 «Расходы на продажу» выделяются отдельные субсчета для учета затрат, произведенных предприятием (по доставке продукции на оптовые склады, осуществленной рекламе и т.п.) по затратам столовой, складов и фирменных магазинов. По окончании месяца расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг, списываются на счет 90 «Продажи» по соответствующим субсчетам.

Доля косвенных расходов на предприятии составляет 30,6 %.

Таким образом, классификация учета затрат на производство позволяет производить расчет полной себестоимости. А для наибольшей эффективности управления можно применить систему «директ - костинг», которая построена на классификации затрат на постоянные и переменные.

Следует отметить, что до сих пор подразделение затрат по отношению к объему производства на переменные и постоянные использовалось для управления затратами лишь немногими хозяйствующими субъектами. На зарубежных предприятиях наибольший интерес представляет именно данная зависимость, что объясняется совокупностью методик управления затратами, применяющихся в зарубежных кампаниях.

Проблема изучения разделения затрат на постоянные и переменные в качестве базы для принятия управленческих решений является комплексной задачей, предусматривающей рассмотрение ряда вопросов. Среди них определение сущности затрат на производство, методов их распределения, процессов принятия управленческих решений.

Разделение затрат на переменную и постоянную части дает возможности широкого применения методов краткосрочного управленческого анализа на основе соотношения «затраты – объем – прибыль», производить

расчет и анализ критической точки, использовать систему «директ – костинг» [2].

Применение данной классификации затрат на предприятии ликеро-водочного завода показывает то, что переменные затраты имеют наибольший удельный вес (55,9 %) по сравнению с постоянными (33,8 %) и смешанными (10,3 %). Доля смешанных затрат не столь существенна, и при анализе им обычно не уделяется большого внимания, однако следует знать, что такие расходы есть.

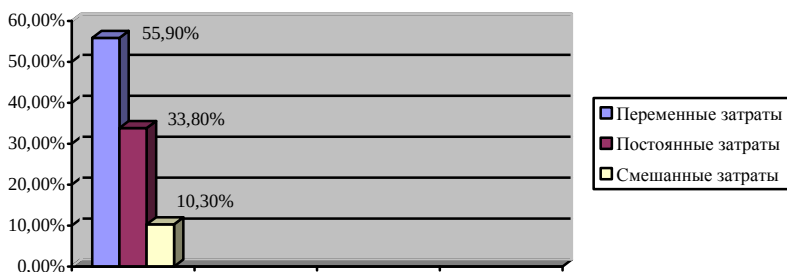


Рис. 2. Соотношение доли переменных, постоянных и косвенных расходов

При анализе классификации в зависимости от объема производства и деления затрат по способу включения в себестоимость продукции, можно заметить, что переменными являются некоторые виды косвенных затрат. В состав переменных затрат вошли такие статьи косвенных как: «Резерв на оплату отпусков», «Оплата учебных отпусков», «Отчисления во внебюджетные фонды» (табл. 2).

Таблица 2

Деление затрат в зависимости от уровня деловой активности, тыс. руб.

Статьи затрат	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	2	3	4	5
Переменные затраты	25422,101	34549,217	26495,21	29086,159
001 Сырье	19753,835	29417,559	22178,759	24078,427
101 Материалы	4452,398	3830,033	3393,664	3893,537
201 Затраты на оплату труда	805,58	855,116	605,545	838,763
201 Резерв на оплату отпусков	120,674	128,267	90,832	-47,025
202 Оплата учебных отпусков	-	-	-	5,911
301 Отчисления во внебюджетные фонды	289,614	318,242	226,41	316,546
Постоянные затраты	15155,975	16990,098	16181,2798	21460,054
010 НИР	2,038	143,186	259,125	227,025
105 ТО и ремонтные работы	61	104,765	69,858	1427,399
107 Расходы на рекламу	606,842	441,316	1497,573	590,172
110 Бой	0,158	344,002	562,807	1014,163
111 Контроль качества	726,967	1296,852	1051,751	1229,298

Продолжение табл. 2

Статьи затрат	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1	2	3	4	5
201 Затраты на оплату труда	6362,439	5090,084	4552,543	6388,11
201 Резерв на оплату труда	132,612	759,053	669,56	2905,286
202 Оплата учебных отпусков				13,602
203 Оплата проезда работников к месту использования отпуска и обратно	31,123	15,222	136,678	43,871
204 Выплата по коллективному договору - питание и проезд до работы	-	36,783	37,686	40,05
301 Отчисления во внебюджетные фонды	2451,606	1878,06	1652,019	2189,732
401 Амортизация основных средств	2632,418	2800,621	2893,348	2895,001
501 Охрана	255,324	202,681	146,236	157,151
504 Коммунальные услуги, кроме водоснабжения, вывоза мусора	8,954		2,9858	
505 Почтово-телеграфные, канцелярские и типографские услуги	0,819	19,545	13,056	34,84
506 Услуги по лицензированию	14,471	14,297	47,78	24,354
507 Затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности	31,9	5,925	68,769	3,388
508 Приобретение и подписка на нормативно - техническую литературу	41,116	44,353	9,145	8,61
509 Оплата проезда в командировку	265,051	170,941	250,129	224,965
510 Оплата командировочных свыше норм	3,108	38,348	44,756	43,2
511 Подготовка кадров	44,089	12,72	-	62,445
512 Услуги СЭС	3,363	52,367	12,902	134,798
513 Информационно - консультационные услуги	159,962	118,019	149,687	138,945
514 Услуги нотариальных, юридических и оценочных учреждений	16,506	2,226	72,846	3,62
515 Аудиторские услуги	-	127,2	42,044	123
516 Страхование имущества	-	1116,936	552,304	175,049
517 Страхование работников	29,195	112,97	144,85	100,822
518 Страхование ответственности	6,232	2,975	6,777	9,671
523 Молочные талоны	52,23	17,341	6,297	21,841
524 Вывоз мусора	4,121	5,489	2,857	7,545
525 Арендная плата	644,587	712,527	659,753	663,796
528 Суточные	21,978	16,312	17,869	14,7
529 Представительские расходы	46,852	1,424	5,666	
530 Связь	148,145	378,267	323,97	288,121
531 Обслуживание ККМ	90,024	711,945	86,966	4,966
532 Услуги инкассации	184,106	156,439	127,586	85,505
533 Услуги ЦСМ	76,639	38,907	3,101	165,013
Смешанные затраты	3265,653	6208,092	4949,94	6663,583
006 Налоги	108,249	273,93	301,238	301,14
101 Материалы	979,327	926,93	1115,911	1794,503
102 Топливо	263,718	293,977	290,674	355,63
103 Электроэнергия	11,157	399,512	537,702	529,725
104 Тепловая энергия	466,503	1515,907	707,934	566,039
105 ТО и ремонтные работы	27,599	45,455	199,832	548,082
521 Прочие расходы	689,45	718,438	177,788	179,365
527 Водоснабжение	97,702	169,954	151,582	168,535
534 Транспортные услуги	213,654	1175,645	723,33	1170,699
535 Железнодорожные услуги	408,294	688,344	743,949	1049,865

В предложенной классификации затрат огромную роль занимает объем производства и продаж, так как с изменением данного показателя будут наиболее тесно связаны колебания вычисляемой величины затрат. Очень значимым становится контроль объемов реализации, так как возможное уменьшение продаж может привести к большему уменьшению прибыли, чем в варианте по действующей классификации затрат.

Применение предложенной классификации позволяет значительно расширить аналитические возможности действующей классификации, так как дает более реальное представление о выгодности выпуска отдельных видов продукции.

Учитывая изложенное, можно сказать, что в дополнение к бухгалтерскому учету затрат, который главным образом удовлетворяет нужды внешних потребителей информации, на предприятиях должна быть создана эффективная система учета и управления затратами «директ – костинг», которая синтезирует элементы всех видов учета, а также элементы экономического анализа, что обеспечит возможность оперативного наблюдения и управления величиной, направлением, целесообразностью и эффективностью осуществления затрат.

Список литературы:

1. Платонова, Н. Затраты и их классификация [Текст] / Н.Платонова // Финансовая газета. – 2005. – № 34,35: СПС «Консультант Плюс».
2. Волошин, Д.А. Методы распределения затрат на переменные и постоянные [Текст] / Д.А. Волошин // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 15: СПС «Консультант Плюс».

Секция 13

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

© Блохина Т.В.

Сибирской академии государственной службы, г. Новосибирск

В статье рассматривается финансово-экономическая природа механизма реализации налоговых обязательств, а также анализируются его структура

Для определения понятия экономического механизма нужно рассмотреть систему взаимосвязанных категорий таких как «механизм», «экономический механизм» и собственно сам «экономический механизм налоговых обязательств». В экономическом смысле механизм – это последовательность состояний, процессов, определяющих собой какого-нибудь действие, явление; система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности [1].

Букреев А.М. рассматривает механизм, в широком его понимании, как систему, состоящую из множества элементов, выполняющих определенные функции в результате его действия и реализации [2].

Следовательно, описать механизм – значит, описать его организацию и его деятельность.

Прежде чем рассматривать существующие в экономической литературе подходы к определению механизма реализации налоговых обязательств необходимо сначала проанализировать имеющиеся дефиниции экономического и финансового механизмов.

Начнем с того, что экономический и финансовый механизмы являются частью хозяйственного механизма, трактовки которого, даваемые различными экономистами весьма отличаются друг от друга.

Так, с точки зрения В.А. Ульянова, хозяйственный механизм это «способ организации производства, система функционирования хозяйственных отношений, выступающих в виде конкретных хозяйственных форм (план, экономические нормативы, цена, прибыль, заработная плата, финансы, кредит, процедуры принятия решений и т.п.) и далее отражает не только производственные отношения, но и формы организации производственных сил, организационную структуру производства, а также охватывает элементы надстройки (звенья государственного управления, правовые нормы, закрепляющие определенные организационные структуры и методы управления, регламентирующие деятельность должностных лиц [3].

Из данного определения следует, что основными задачами хозяйственного механизма являются следующие:

1. планирование;
2. определение экономических рычагов и стимулов, используемых в практике руководства народным хозяйством;
3. формирование организационной структуры хозяйственных органов, методов и стиль их работы;
4. осуществление различных форм участия персонала в управлении производством.

Из вышесказанного следует, что в системе хозяйственного механизма можно выделить организационный механизм и экономический механизм, действующие на микроуровне.

В настоящее время не существует единого мнения среди отечественных экономистов по категории «экономический механизм».

Так, А. Кульман считает, что экономический механизм – это система взаимосвязей экономических явлений, которые возникают в определенных условиях под воздействием начального импульса. Он определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений. Составляющими элементами механизма всегда одновременно выступают и исходное явление и завершающие явления, и весь процесс, который происходит в интервале между ними. Оптимальный характер механизма можно выявить лишь на основе исследований условий его действия. Если исходить из того, что механизмы представляют собой системы взаимосвязей экономических явлений, которые возникают в определенных условиях под воздействием первоначального импульса, то теоретически экономических механизмов может существовать столько, сколько существует различных импульсов в каждой системе взаимосвязанных явлений при заданных условиях [4].

С точки зрения рассматриваемого автора, экономический механизм – это способ взаимодействия хозяйственных явлений. Он описывает взаимосвязи и отношения между разнородными экономическими явлениями.

Также в отечественной литературе одна группа авторов считает, что экономический механизм это система экономических стимулов и методов управления, направленных на обеспечение высокопроизводительного труда рабочих, служащих, специалистов и других работников [3,5].

С данной трактовкой вряд ли можно согласится, так как такое определение ограничивается только мотивацией персонала предприятия.

Вторая группа авторов придерживается другой концепции. Так, согласно, Л.В. Кузьмину экономический механизм – это интегрированная, многоуровневая система форм и методов хозяйствования. Конструкция экономического механизма предприятия включает следующие элементы: систему внутренних экономических отношений, устанавливающую про-

изводственно-хозяйственные связи между структурными подразделениями. Способы оценки влияния этих связей на общие результаты деятельности предприятия, подсистемы стимулирования, планирования, контроля, нормирования, учета и анализа хозяйственной деятельности» [6].

Данная концепция учитывает традиционный механизм воспроизводства факторов производства, которые призваны обеспечить непрерывную самокупаемость предприятия, но не учитывают рыночный механизм конкуренции, ценообразования и акционерного механизма развития производства.

Таким образом, можно выделить два подхода к определению экономического механизма: функциональный и структурный. В рамках первого подхода экономический механизм рассматривается как функция одних явлений от других, в рамках второго – описывается через систему составляющих его элементов.

Другой категорией, которую необходимо рассмотреть является понятие финансового механизма предприятия.

В Большом экономическом словаре финансовый механизм, в широком понимании, – это составная часть хозяйственного механизма, совокупность форм и методов, с помощью которых обеспечивается осуществление широкой системы распределительных отношений, образования доходов и накоплений, создание и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств [1].

Согласно Финансово–кредитному словарю, финансовый механизм предприятия – составная часть хозяйственного механизма предприятия; совокупность форм и методов, с помощью которых предприятие обеспечивает себя необходимыми денежными средствами, достигает нормального уровня стабильности и ликвидности, обеспечивает рентабельную работу и получение максимальной прибыли, финансовый механизм предприятия строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов [7].

Из данных определений следует, что составными элементами финансового механизма являются: формы и методы, с помощью которых предприятие обеспечивает себя финансовыми ресурсами необходимыми для его функционирования и развития.

Налоговые обязательства предприятия – это обязательства юридического лица, формируемые в результате его экономической и финансовой деятельности, в процессе которой налогоплательщик обязан выполнить все необходимые требования по исчислению и уплате налога, а государство в лице уполномоченных органов вправе требовать от налогоплательщика исполнения этого обязательства.

Нужно отметить, что с экономической точки зрения понятие «налоговые обязательства» и «налог» не являются идентичными. Поскольку на-

лог, если рассматривать дефиницию, изложенную в Налоговом кодексе РФ, представляет собой форму реализации налогового обязательства, т.е. выплату денежных средств.

Механизм реализации налоговых обязательств – совокупность элементов, принципов их взаимодействия, взаимосвязей между ними, позволяющих функционировать процессу реализации налоговых обязательств. Можно выделить такие элементы, составляющие его структуру, как: методы налогообложения; этапы исполнения налоговых обязательств, а также формы, которые принимают налоговые обязательства в процессе своей трансформации.

Нужно отметить, что механизм реализации налоговых обязательств должен включать в себя как организацию мониторинга внешней среды (изменение законодательства) так и контроллинга (проведение анализа, составление отчетности, подведение итогов и др.).

Методы налогообложения определяются согласно характеристике налогов. Так, при пропорциональных налогах используется единая ставка налога независимо от получаемой величины облагаемой базы, при этом сумма налога растет пропорционально росту налогооблагаемой базы. При ступенчатых налогах выделяют отдельные интервалы в облагаемой базе и для каждого интервала устанавливают соответствующую ставку налога. Прогрессивные налоги характеризуются тем, что их величина растет быстрее, чем происходит прирост дохода. При этом предельная ставка налога определяется как отношение величины взимаемого налога к величине прироста дохода, в процентах или в виде доли. При регрессивных налогах, их сумма растет медленнее налогооблагаемой базы, то есть происходит рост облагаемого дохода при одновременном снижении ставки взимаемого налога.

Можно выделить следующие формы, которые принимают налоговые обязательства в процессе своей трансформации: налоговые ожидания, налоговые начисления, налоговые отчисления.

Жизненный цикл налогового обязательства представляет собой процесс преобразования одной формы в другую, которое осуществляется на таких стадиях формирования налогового обязательства, как: подготовка, планирование, возникновение, учет, исполнение.

Оценка эффективности механизма реализации налоговых обязательств проводится на основе расчета и анализа налоговой нагрузки на предприятие, а также своевременности выполнения обязанностей налогоплательщика.

Список литературы:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. 5 - изд. доп. и пререраб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 492 с.

2. Букреев А.М. Организационно-экономический механизм антикризисного управления: теория и практика. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 164 с.
3. Азбука полного хозрасчета / Под ред. В.М. Пинзеник. – Львов: Высшая школа, изд-во при Львовском университете, 1989. – 198 с.
4. Кульман А. Экономические механизмы : Пер с фр. / общ. ред. И.И. Хрустальной. – М.: Прогресс, «Универс», 1993. – 192 с.
5. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 215 с.
6. Филиппов В.Ф. Беседы о хозяйственном механизме / 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Политиздат, 1984. – 192 с.
7. Финансово-кредитный словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.

ЭЛЕКТРОННЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

© Гладкова С.Б.

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Статья посвящена актуальным вопросам развития электронных банковских услуг как в целом по стране, так отмечены и региональные особенности обращения пластиковых карт. А также определены тенденции дальнейшего развития, данного вида розничных банковских услуг, исходя из зарубежного опыта и принимая в расчет своеобразие современного российского банковского рынка.

Развитие информационных технологий открывают для банков качественно новые возможности по организации отношений с клиентами. Внедрение современных способов банковского обслуживания позволяет привлечь новых клиентов, повысить качество сервиса и удобство, укрепляет имидж банка. Перспективными направлениями здесь выступают услуги по пластиковым картам, Интернет-банкинг, мобильный банкинг, телебанкинг, создание автоматизированных банковских филиалов.

Развитие операций российских банков с пластиковыми картами началось в начале 90-х годов (1993-1994 гг.) с созданием национальных платежных систем. В настоящее время рынок пластиковых карт является одним из динамично развивающихся сегментов российского рынка банковских услуг. По информации Банка России, прирост эмиссии банковских карт составляет 10 % ежеквартально.

В настоящее время более половины кредитных организаций занимаются эмиссией и обслуживанием пластиковых карт. Это карточки как международных, так и российских платежных систем. Созданы и действуют локальные проекты.

География рынка международных карт в России такова, что 80% его – это Москва и Санкт-Петербург. Подавляющую долю эмиссии международных карт в России представляют «дебетовые электронные продукты» Cirrus/Maestro и VISA Electron.

Безусловным лидером на рынке пластиковых карт является Сбербанк РФ. Доля Сбербанка на рынке операций с банковскими картами в 2006 году составляла по эмиссии 32 %. Количество карт международных платежных систем Visa и Master Card возросло за год на 52 % и составило 6,3 млн. карт (в 2003 году – на 27 %), в том числе: MasterCard и Maestro – 3,9 млн., VISA – 2,4 млн. карт. Наряду со «Сберкарт» ведущие позиции на рынке среди национальных платежных систем занимают Union Card, STB Card, «Золотая корона».

Банковские операции с пластиковыми картами активно развиваются и в Белгородской области. На начало 2006 года 8 кредитных организаций, работающих в области (из 22), занимались эмиссией и/или эквайрингом пластиковых карт, на начало 2007 – 11. Количество карт в обращении постоянно увеличивается: по состоянию на 1 января 2003 года их количество составило 338 052 единиц, на начало 2004 года – 683 262, а на начало 2005 года – 954 458 единиц, на начало 2007 года – 1 425 338 единиц.

В области обслуживаются карты 8 платежных систем, в том числе 2 международных. Распределение платежных систем по количеству эмитированных карт не отличается от общероссийского, формирующегося в основном под влиянием Москвы и Санкт-Петербурга. По состоянию на 1 января 2007 года доля карт систем VISA в области составила 47,7 %, AC Сберкарт – 11,5 %, «MasterCard» – 9,7 %. Структура эмиссии карт по платежным системам представлена в таблице 1.

Как видно из табл. 1 происходит увеличение доли карт международной платежной системы платежной системы VISA с 3,7 % в 2004 году до 15 % в 2006 году. При этом количество карт международных платежных систем растет наиболее быстрыми темпами. За 2006 год только карт системы Master Card было эмитировано в 2 раза больше по сравнению с предыдущим годом. Из российских платежных систем значительно увеличилось количество и доля карт STB: с 5,6 % в 2004 году, до 19,2 % в 2006 году.

Банки Белгородской области расширяют инфраструктуру, предназначенную для приема банковских карт, что должно способствовать развитию данных услуг.

Таблица 1

Структура эмиссии банковских карт в Белгородской области
(по платежным системам)*

№	Платежная система	Удельный вес (%)		
		1.01.2005 г.	1.01.2006 г.	1.01.2007 г.
1.	VISA International	3,7	14,1	15,0
2.	Union Card	47,7	40,7	47,7
3.	STB Card	5,6	12,6	19,2
4.	«Золотая корона»	9,7	7,9	7,9
5.	АС Сберкарт	11,6	10,8	9,4
6.	Master Card International	1,1	1,0	2,0
7.	Другие	20,6	12,9	15,4
	Итого	100	100	100

* Составлено автором по данным банков

Вместе с тем развитие операций с пластиковыми картами сдерживается рядом факторов. Во-первых, это высокие первоначальные затраты при внедрении карточных проектов. Во-вторых, недостаточное развитие инфраструктуры. В-третьих, низкий уровень доходов населения, который не позволяет совершать покупки в торговых центрах, оборудованных терминалами. Банковские карты используются в основном для снятия наличных денег. Так, в Белгородской области на начало 2007 года 86 % сделок составляли операции по снятию наличных. Использование карт для безналичных платежей будет стимулировать выпуск кредитных карт. Кредитование по кредитным картам может стать важнейшим инструментом наращивания кредитных портфелей коммерческих банков, но оно только в стадии становления.

Сегодня структура рынка пластиковых карточек, эмитированных российскими банками, значительно отличается от той, которая сложилась в странах Евросоюза и Северной Америки. На российском рынке банковских пластиковых карт доминируют международные платежные системы и дебетовые карты. Большинство карт в России реализовано в рамках зарплатных и бюджетных проектов.

Из кредитных карт в России, наиболее распространенными являются кредитные карты MasterCard и Visa Classic. Годовое обслуживание в среднем стоит 25-35 долларов. Российский рынок кредитных карт по объему и структуре значительно отстает от зарубежных показателей, но в настоящее время следует отметить появление новых продуктов и предложений. Так, в феврале 2005 года один из лидеров потребительского кредитования – банк «Первое ОВК» выпустил на рынок MasterCard Electronic, посредством которой можно оплачивать покупки в магазинах бытовой техники, имеющих договор с банком. Эта карта нечто среднее между потребительским кредитом и обычной кредитной картой. Сходные по назначению карты начал выпускать и банк «Русский стандарт».

Юниаструм Банк выпустил кредитную карту «VISA Pour les Dames» специально для женщин. По кредитной карте предусмотрен кредит до 30000 рублей, процентная ставка по остаткам на счетах – 5 % годовых и дисконтная программа скидок в специализированных женских магазинах. С помощью данной карты можно арендовать автомашину за границей и бронировать гостиницы. Дополнительно предоставляется международный страховой полис от несчастных случаев при выезде за границу.

Еще одной тенденцией на рынке пластиковых карт становится создание мобильных платежных систем. В некоторых из них карточки эмитируются лишь виртуально и не существуют в материальном виде. Несмотря на сложность создания мобильных платежных систем, они представляют серьезную конкуренцию для традиционного пластикового бизнеса.

Все более активно разрабатываются ко-брендинговые программы, в рамках которых осуществляется совместная эмиссия карт банком с небанковской организацией. Практика выпуска подобных карт очень распространена за рубежом. VISA и MasterCard участвуют в тысячах крупных зарубежных проектах. Эффективность подобных схем подтверждена мировой практикой – обороты по этим картам в среднем на 50 % выше, чем по традиционным. В нашей стране насчитывается около 40 совместных проектов, и как показывает опыт, внедрение ко-брендинговых карточек у нас приводит даже к лучшим результатам, чем за рубежом.

Перспективным направлением в развитии розничных банковских услуг можно считать дистанционное банковское обслуживание. Дистанционное банковское обслуживание – это технология, при которой проведение операций не требует визита клиента в банк. При этом банк проводит платежи или совершает другие действия со средствами клиента на основании дистанционных распоряжений, передаваемых клиентом в банк по различным каналам доступа (телефонные линии, Интернет) при помощи различных средств доступа (телефон, мобильные устройства, компьютер, терминалы, банкоматы).

Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей в социально-экономическом развитии – изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций. На развитие данных услуг влияют также следующие факторы:

- конкуренция. Усиливающаяся конкуренция является мощнейшим фактором, заставляющим банки искать новые формы работы с клиентами, разрабатывать и предлагать новые услуги. Банки стремятся быть ближе к клиенту, а для этого максимально используют дистанционное обслуживание;

- миграция населения и интернационализация. Работая в рамках филиальной модели, банк практически не имеет шансов удержать старых клиентов, переезжающих туда, где у банка нет филиалов. Дистанционное банковское обслуживание позволяет банку предоставлять свои услуги клиентам, находящимся практически в любой точке мира;
- фактор времени. Переход к постиндустриальному обществу характеризуется ускоряющимся темпом жизни. Время рассматривается как один из важнейших ресурсов. С точки зрения клиента, дистанционное банковское обслуживание намного эффективнее традиционного обслуживания;
- средства коммуникации. Важнейшим фактором развития дистанционного банковского обслуживания является появление доступных широким массам средств передачи, хранения и обработки информации. Это снижение цен на персональные компьютеры, возникновение Интернета;
- криптография. Успехи криптографии позволили разработать надежные средства аутентификации и цифровой подписи, благодаря которой создана основа для заключения сделки в электронном виде при отсутствии физического контакта сторон.

В настоящее время практически все российские банки предоставляют своим клиентам в той или иной мере услуги дистанционного банковского обслуживания. В основном это система Банк-клиент для корпоративных клиентов и обслуживание пластиковых карт. Новыми перспективными направлениями развития электронных банковских услуг являются Интернет-банкинг и телефонный банкинг. Внедрение электронных услуг выгодно как для клиента, так и для банка.

Появление российского Интернет-банкинга принято отождествлять с системой «Домашний Банк», разработанной специалистами «Автобанка» в 1998 году, которая была предназначена исключительно для физических лиц. По статистике АРБ в конце 2000 года только 30 из 1300 банков или 2,3 % оказывали те или иные услуги своим клиентам через Интернет. Меньше, чем через год, во второй половине 2001 года, уже более 16 % банков стали использовать Интернет для оказания услуг клиентам. 31 % банков запланировали оказание таких услуг в ближайшем будущем. Рынок растет быстрыми темпами, и передовые позиции занимают крупные банки из первой и второй сотни по величине активов. В настоящее время существует три базовых вида «Интернет-банка», которые используются на рынке России.

Процесс развития электронных банковских услуг в последнее время значительно активизировался. Однако (за исключением нескольких банков), эти услуги еще не стали массовыми. Опыт же передовых в этом от-

ношении банков показывает, что правильный выбор системы и активная маркетинговая политика позволяют существенно увеличить доходы от оказания услуг клиентам.

Список литературы:

1. Божко М. Рейтинг розничных банков // Финансы. – 2007. – № 34. – С. 36-39.
2. Королев В.А. Проблемы развития интернет-банкинга в регионах Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2007. – № 26. – С. 2-4.
3. Саркиянц А.Г. Электронный банкинг: современные тенденции // Аудитор. – 2006. – № 10. – С. 49-57.
4. Хаустов Д.С. Пластиковые карты как функциональный элемент финансового механизма // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2007. – № 3. – С. 17-19.

К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

© Катаева Ю.В.

Пермский государственный университет, г. Пермь

В статье рассматриваются альтернативные классическому ипотечному кредитованию источники финансирования жилищного строительства. Основное внимание уделено жилищно-накопительной системе, корпоративным заимствованиям и ресурсам предприятий.

Вопросы финансирования жилищного строительства приобретают особую актуальность в русле разработки и реализации общенациональной программы «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Сектор жилищного строительства выступает одной из «точек регионального роста», обеспечивает социально-экономический мультипликативный эффект развития региона: строительство коммерческой недвижимости, создание коммунальной инфраструктуры, производство строительных материалов, конструкций, строительного-монтажного оборудования, формирование дополнительного спроса населения на товары и услуги других отраслей. Поэтому существует настоятельная необходимость в создании эффективных рыночных механизмов, мобилизующих ресурсы в сектор жилищного строительства, стимулирующих строительство жилья по доступным ценам.

Решение вопросов привлечения ресурсов в строительную отрасль невозможно без участия государства, реализующего жилищную политику. Роль государства состоит в создании финансовых механизмов улучшения жилищных условий граждан в счет их будущих доходов, выработке правовых условий для развития долгосрочного кредитования профессиональных застройщиков и граждан, в привлечении граждан к участию в жилищно-накопительных программах, в решении проблем естественных монополий на строительном рынке, в обеспечении гарантий прав собственности добросовестных приобретателей жилья и прозрачности рыночных процедур приобретения жилья.

Одной из форм поддержки государства в вопросах финансирования строительства выступает создание организационных и правовых условий для объединения финансовых ресурсов потенциальных участников строительного рынка. В качестве инструмента государственной жилищной политики в данной сфере могут выступать институты совместного инвестирования. Основной формой таких институтов в области строительства являются фонды финансирования строительства. Подобные институты позволяют гарантировать защиту средств инвесторов, минимизировать строительные риски, обеспечить квалифицированное управление аккумулированными средствами, преодолеть «входной барьер», оптимизировать налогообложение, получить выгоды от эффекта масштаба. Участие государства в создании и поддержке данной схемы финансирования будет способствовать концентрации значительных финансовых потоков в секторе строительства, обеспечению их прозрачности, решению организационных и методологических проблем.

Схемы финансирования строительного процесса разнообразны и зависят во многом от целей и предпочтений субъектов инвестирования, от институциональных условий, в которых развивается рынок жилищного строительства. Финансирование строительства и приобретения жилья может осуществляться как за счет собственного капитала, так и с привлечением заемного капитала или в смешанной форме. В настоящее время преобладающей формой финансирования строительства и приобретения жилья стала смешанная форма, при которой заемный капитал выступает в форме кредитования строительства жилья или кредитования покупки жилья населением. Использование ресурсов кредитной системы позволяет увеличить объемы жилищного строительства и активизировать процессы воспроизводства жилищного фонда за счет привлечения значительного объема внебюджетных средств на рынок жилья. Среди разнообразия вариантов финансирования жилищного строительства можно выделить: приобретение жилья за счет собственных средств в рамках долевого участия в строительстве, ипотечное жилищное кредитование, участие в жилищно-строительных и жилищно-накопительных программах, получение

государственных жилищных сертификатов или безвозмездных жилищных субсидий на строительство или приобретение жилья льготными категориями граждан, строительство ведомственного жилья за счет средств предприятий. Реализация данных способов финансирования жилищного строительства позволяет решить блок проблем, связанных с формированием платежеспособного спроса на жилье, т.е. позволяет активизировать одно из возможных направлений формирования рынка доступного жилья.

Проблемы, связанные с доступностью механизмов ипотечного жилищного кредитования, могут быть преодолены путем развития жилищно-накопительных объединений граждан. Жилищно-накопительная система, в основе которой лежит принцип взаимной финансовой поддержки, аккумулирует и размещает денежные средства своих участников с целью решения их жилищных проблем. Она традиционно представлена в форме ссудо-сберегательных касс, являющихся инструментом приобретения жилой недвижимости за счет общего накопления и сосредоточения финансовых ресурсов в рамках одного экономического субъекта. Система обладает рядом преимуществ по сравнению с ипотечным кредитованием. Во-первых, она расширяет доступ населения со средними и невысокими доходами к возможностям приобретения жилья; во-вторых, позволяет привлечь долгосрочные ресурсы для финансирования жилищного строительства и поддерживает минимальную стоимость кредитных ресурсов.

Такие институциональные единицы как жилищно-строительные и жилищно-накопительные кооперативы, традиционно выступают в качестве промежуточных механизмов трансформации сбережений в инвестиции в процессе эволюции институтов жилищного кредитования и их движения к наиболее прогрессивным формам (ипотечное кредитование). Практика свидетельствует о том, что системы жилищного накопления более адаптированы к институциональной среде переходных экономик, чем системы классического ипотечного кредитования [4]. Они позволяют решить проблему недоверия между экономическими агентами, приводящую к тому, что значительная часть сбережений населения оказывается незадействованной в кредитно-финансовой сфере. Данная модель финансирования жилищного строительства в определенных условиях оказывается более жизнеспособной, чем банковское кредитование, поскольку функционирует автономно от внешнего финансового рынка. Тем не менее, в России, в условиях высоких темпов роста цен на жилье, обнаруживается серьезная уязвимость накопительных механизмов финансирования жилищного строительства, что снижает их эффективность. Жилищно-строительные кооперативы могут оказаться не в состоянии осуществить самостоятельное финансирование строящегося жилищного объекта, что побуждает их прибегать к долевному участию. В результате утрачивается преимущество от концентрации финансовых потоков в рамках одного экономического

субъекта и повышается уязвимость к колебаниям финансового рынка, что повышает риски участников ссудосберегательной системы. Помимо этого, высокая стоимость жилья и быстрые темпы ее роста увеличивают длительность периода накопления и погашения жилищного займа, а также размера наколенного пая, необходимого для получения кредита [4]. Указанные обстоятельства ограничивают доступность ресурсов жилищно-накопительной системы для низкодоходных групп пайщиков.

Совершенствование данной формы финансирования жилищного строительства возможно через привлечение государства к участию в создании и развитии ссудосберегательных касс. При этом государственная помощь может принимать форму премий вкладчикам на стадии накопления, дотаций при погашении процентов, налоговых льгот в зависимости от уровня доходов и имущественного состояния заемщика, суммы вклада, срока накопления [3]. Государственная поддержка призвана расширить круг участников накопительной системы путем поощрения стремления населения к осуществлению долгосрочных накоплений и формирования способности к долговременному планированию.

Одной из форм привлечения средств населения в сферу жилищного строительства является выпуск муниципальных жилищных облигаций или государственных жилищных сертификатов. Покупая облигации, срок обращения которых может достигать десяти лет, население постепенно накапливает средства на приобретение квартиры. Необходимое количество накопленных облигаций дают человеку право на приобретение определенной категории жилья, как правило, муниципального, или на получение определенного денежного эквивалента по текущему номинальному курсу облигации. В основу установления и индексации цены облигации заложена себестоимость строительства жилья. К числу негативов данной схемы финансирования можно отнести то, что она представляет ограниченный выбор из определенной категории жилья, не всегда отвечающий по качеству потребностям населения.

Альтернативным источником финансирования инвестиционных процессов на строительном рынке могут выступать корпоративные заимствования (выпуск облигационных займов, жилищных сертификатов и других ценных бумаг). Вкладчики приобретают жилищные сертификаты, эмитированные строительной компанией, в которых указывается количество квадратных метров жилья и их рыночная стоимость. После накопления необходимого пакета сертификатов вкладчик вправе предъявить свои сертификаты к погашению и стать владельцем жилья. Данные инструменты привлечения средств в сферу жилищного строительства обладают определенными преимуществами перед схемами ипотечного кредитования: они не требуют постоянного внесения ежемесячных платежей и не создают угрозы выселения в случае потери платежеспособности [1]. Однако фи-

нансирование покупки жилья через выпуск ценных бумаг и жилищных сертификатов еще не стало действенным средством привлечения ресурсов в сферу жилищного строительства в России, поскольку возможности использования этих инструментов сдерживаются целым рядом факторов [2]. Во-первых, эмитент несет определенные риски, связанные с несоблюдением баланса между темпами строительства жилья и темпами привлечения средств от населения. Во-вторых, существует ряд законодательных ограничений, касающихся условий выпуска облигаций и налогообложения операций с их использованием [1]. Для повышения привлекательности данного финансового инструмента необходимо, чтобы жилищные облигации обеспечивали определенный уровень доходности, отражающий изменения, происходящие на финансовом рынке и позволяющий нейтрализовать влияние инфляции. Кроме того, повышение доверия населения к гарантиям, предоставляемым органами власти, банками, строительными организациями, инвестиционными фондами позволит в полной мере реализовать инвестиционный потенциал данных схем финансирования жилищного строительства.

Одним из участников в решении проблем финансирования жилищного строительства и развития жилищного фонда могут выступать предприятия, практикующие различные формы предоставления жилья своим работникам: предоставление беспроцентного или льготного займа на приобретение жилья; оплата определенной части стоимости жилья; предоставление гарантий при получении работником ипотечного кредита. В отдельных случаях предусматривается возможность частичного или полного списания задолженности работника перед предприятием, а при наличии у предприятия собственных строительных мощностей практикуется продажа жилья по себестоимости строительства или по льготной цене. Данные программы способствуют преодолению текучести кадров, укреплению трудовой дисциплины и обеспечению мотивации труда [3]. Однако возможности данной схемы финансирования достаточно ограничены и могут быть реализованы лишь на прибыльных и устойчиво функционирующих предприятиях. Одним из возможных способов активизации использования данной формы финансирования, может выступить государственная поддержка предприятий, осуществляющих строительство жилья для сотрудников, через предоставление им налоговых льгот.

При схеме долевого участия в строительстве инвестиционно-строительная компания привлекает средства населения, предлагая постепенную оплату строящегося жилья. При этом часть средств вкладывает сама компания, окупая их за счет полученных по рассрочке платежей, а часть средств – население. Данная схема содержит риски, связанные с затягиванием сроков строительства, удорожанием жилья, форс-мажорными обстоятельствами, несвоевременным возвратом рассрочки.

Достоинством схемы долевого строительства является обращение к населению, как к потенциальному инвестору.

Таким образом, реализация альтернативных инструментов финансирования жилищного строительства и повышение их надежности позволит привлечь значительные объемы средств в сектор жилищного строительства и будет способствовать формированию рынка доступного жилья.

Список литературы:

1. Асаул. А. Финансирование жилищного строительства в условиях появления рынков жилья // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №6.
2. Денисенко Е., Минина О. Анализ первичного рынка жилья: как активизировать операции с использованием ипотечных схем // ЭКО. – 2007. – №1.
3. Лазарова Л. Особенности подхода к жилищной политике // Экономист. – 2006. – № 10.
4. Черемисина Т.П. Экономические механизмы активизации и оздоровления в сфере жилищного строительства // ЭКО. – 2006. – №4.

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Кекеева Н.В.

Калмыцкий государственный университет,
ГУ-Управление Пенсионного фонда РФ,
г. Элиста

В период реализации пенсионной реформы необходимо развитие и укрепление негосударственного пенсионного обеспечения, государственное стимулирование участия граждан и работодателей в добровольном пенсионном обеспечении. В статье рассматриваются основные формы негосударственного пенсионного обеспечения в РФ, проблемы и перспективы развития.

Статья предназначена для студентов и аспирантов экономических специальностей, работников пенсионной системы.

Пенсионное обеспечение является одной из острейших и актуальнейших социально-экономических проблем современной России. Основная роль в решении этой задачи отводится государственному Пенсионному

фонду, однако без гармоничного сочетания рыночных форм и методов страхования дополнительных пенсий с государственным пенсионным обеспечением трудно рассчитывать на достойное пенсионное обеспечение в старости.

История создания и развития негосударственного пенсионного обеспечения началась с Указа Президента Российской Федерации от 16 сентября 1992 года № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах». За прошедшие годы в Российской Федерации была сформирована довольно развитая система негосударственного пенсионного обеспечения населения (НПО), в которой аккумулировано свыше 50 млрд. руб.; свыше 6 млн. человек являются участниками в 268 негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Свыше 800 тыс. пенсионеров уже получают дополнительные негосударственные пенсии.

По существу, Указ Президента РФ от 16 сентября 1992 года № 1077 и последовавшее за ним создание первых НПФ стали началом реорганизации пенсионного обеспечения. В стране возникла принципиально новая «смешанная» пенсионная система [1].

Сегодня на рынке негосударственного пенсионного обеспечения действует достаточное число готовых пенсионных продуктов, суть которых заключается в том, что предприятия и/или работники уплачивают пенсионные взносы, а НПФ инвестирует эти средства, обеспечивая приумножение пенсионного капитала. По достижении работниками возраста, отвечающего пенсионному обеспечению, им к государственной доплачивается дополнительная, негосударственная, пенсия [2].

Финансовые активы НПФ динамично прирастают последние 4 года в связи с введением в действие Федерального закона от 24 июля 2002 года № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации». С введением в действие данного закона деятельность НПФ заметно упорядочилась.

Одной из форм негосударственного пенсионного обеспечения в РФ является корпоративное пенсионное обеспечение.

Еще в XIX веке многие крупные промышленные компании России могли поделиться опытом внедрения дополнительных пенсионных систем, стимулирующих труд работников. В 1858 году возникли сберегательно-вспомогательные и пенсионные кассы частных железных дорог. Согласно общему положению о них (1888 г.) данные кассы могли выплачивать небольшие пенсии увечным рабочим за счет средств, сформированных из отчислений из заработной платы работников и взносов работодателей [3].

Под корпоративной пенсионной системой (КПС) можно понимать общие правила, действующие на предприятиях, организациях по негосударственному пенсионному обеспечению, или пенсионному страхованию.

Структура КПС в каждой корпорации своя. В центре системы – корпоративный НПФ. Такие схемы созданы уже во многих успешных российских корпорациях.

Например, корпоративные пенсионные системы ГК «Норильский никель» состоят из следующих программ:

- «шесть пенсий» – участники программы получают в течение двух лет после выхода на пенсию дополнительную к трудовой пенсии материальную помощь, равняющуюся шести трудовым пенсиям;
- «пожизненная профессиональная пенсия» – компания пожизненно выплачивает в дополнение к трудовой пенсии корпоративную пенсию в размере двух трудовых пенсий;
- «дополнительная пенсионная выплата» – по условиям программы предусматривается единовременная выплата лицам в возрасте 55 лет и стажем работы на предприятии не менее 15 лет при выходе на пенсию или при увольнении по сокращению штатов.

В ОАО «ЛУКОЙЛ» действует специальная пенсионная программа, по которой работник вносит часть своей заработной платы в Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) компании, а компания дополняет его личный счет эквивалентной суммой. На поступающие средства начисляется инвестиционный доход, превышающий уровень инфляции. В 2004 году в пенсионной схеме ОАО «ЛУКОЙЛ» за счет работодателя принимало участие 117 тыс. человек, а суммарные затраты на негосударственное пенсионное обеспечение в дополнение к взносам работников составили 378 млн. руб.

В 2004 году в РАО «ЕЭС России» принята Стратегия негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) работников. В настоящее время структура НПО состоит из двух планов – паритетного и корпоративного. По паритетному плану работодатель совместно с работником финансируют его будущее пенсионное обеспечение. По корпоративному плану энергокомпаний, входящие в холдинг, организуют дополнительное к государственному пенсионное обеспечение работников. В 2005 году пенсионными программами было охвачено 296 тыс. человек или 64,4 % от общего числа работников. На конец 2005 года более 33 тыс. человек получали вторую пенсию, а общая сумма выплат негосударственных пенсий в 2005 году составила 352,6 млн. рублей [4].

Корпоративная пенсионная система позволяет предприятию решать следующие социальные и кадровые задачи:

1. гарантию социальной защиты и охраны труда работников;
2. наиболее эффективно наладить систему управления персоналом на предприятии, а именно:
 - привлечь на ключевые позиции новых квалифицированных сотрудников из конкурирующих компаний, работающих в той же отрасли;

- сократить уровень текучести кадров персонала до уровня, необходимого для финансовой устойчивости предприятия;
- способствовать омоложению состава работников коллектива за счет создания благоприятных условий для своевременного выхода на пенсию работающих пенсионеров, позволяя компенсировать сотруднику потерю заработной платы;
- социально поддерживать незащищенные категории сотрудников.

Следовательно, внедряя эффективную программу, организация повышает свою конкурентоспособность на рынке труда и приобретает имидж социально-ориентированной организации.

На пути развития негосударственных форм пенсионного обеспечения существует немало препятствий экономического, организационного и правового характера. Кроме того, имеет место и дефицит доверия населения к деятельности НПФ.

Проблема заключается и в том, что степень охвата негосударственного пенсионного обеспечения удовлетворительно решена только для работников в ограниченном числе крупных компаний. Вне её рамок находятся работники малых и средних предприятий, предприятий сельского хозяйства, надомные работники, самозанятое население, работающие без оформления «трудовых книжек» лица, а именно те категории работников, которые не зарабатывают существенных прав и по государственной пенсионной системе. Численность их оценивается экспертами примерно в 20-22 млн. человек, что составляет около трети и более всего трудоспособного населения страны.

По мнению многих специалистов, низкий охват и государственной, и негосударственной пенсионными системами связан с неэффективными и социально несправедливыми формами доходов населения, действующими системами их перераспределения и просчетами в процессе формирования пенсионных институтов. Так, статистические данные и социологические обследования свидетельствуют о том, что 60 % россиян получают весьма низкую заработную плату, – около 7 тыс. руб. в месяц, – и не располагают возможностями для индивидуального страхования или личных сбережений на случай старости или инвалидности.

В этой связи сегодня особо актуально звучат предложения по созданию специальных страховых систем для низкодоходных категорий работников, в которых посильная роль по финансированию должна отводиться им самим, работодателям и государству. Более подходящей формой для этого выступает обязательное профессиональное и индивидуальное пенсионное страхование. С организационной, правовой и финансовой сторон его может и должно поддерживать государство.

Послание Президента РФ Федеральному собранию Российской Федерации от 26 апреля 2007 года содержит весьма интересное предложение

по стимулированию добровольных пенсионных накоплений: на каждую тысячу рублей добровольных взносов гражданина на его персональный накопительный счет в Пенсионном фонде РФ государство должно добавить еще одну тысячу рублей. В целях предотвращения обесценения этих средств они должны инвестироваться с необходимой доходностью и надежностью.

Реализация инициативы по государственному софинансированию добровольных пенсионных накоплений предполагает наличие некоторых ограничений. Так, по расчетам Минфина РФ, сумма добровольных отчислений на одного человека в год должна составить около 12 000 руб. Соответственно сумма бюджетного софинансирования будет такой же – 12 000 руб. в год на человека. Прогнозируется, что количество «добровольцев» в первый год реализации инициативы, то есть в 2008 году, не превысит 500 000 человек, а в 2018 году этот показатель возрастет до 5 млн. человек. Следовательно, сумма софинансирования со стороны государства на 2008 год оценивается в 6 млрд. руб., на 2018 год – в 60 млрд. руб. [5].

Сегодня доля граждан, воспользовавшихся своим правом выбора в отношении формирования накопительной части своей трудовой пенсии, крайне незначительна и составляет около 2 % от участвующих в данном виде пенсионного страхования. Финансовые резервы НПФ составляют всего около 1,0 % от уровня ВВП.

Для сравнения, в Нидерландах эта доля составляет 113 % от уровня ВВП, в Швейцарии – 102 %, в Великобритании – 85 %, в США – 74 %, в Венгрии – 5 % и в Чехии – 4 % [6].

Таким образом, опыт функционирования негосударственного пенсионного страхования в РФ свидетельствует о том, что для его полноценного становления и дальнейшего развития требуется затратить достаточно много усилий.

Расширение сферы действия негосударственного пенсионного обеспечения может стать компенсационным механизмом для общегосударственной программы обязательного пенсионного обеспечения, инструментом более широкого вовлечения граждан в процессы реформирования государственной программы. Это способствовало бы решению сложившейся в сфере пенсионного обеспечения катастрофической ситуации, связанной с низким уровнем коэффициента замещения, то есть отношения пенсии к прежней заработной плате. В России этот показатель составляет всего около 28 % при том, что международные стандарты предусматривают минимум 40 %. В некоторых отраслях российской экономики пенсия и вовсе оказывается ниже зарплаты в 8-10 раз.

Для того, чтобы граждане более активно включались в систему негосударственного пенсионного обеспечения, нужно сделать ее более привлекательной как для работодателей, так и для самих работников.

Необходимо поощрение работодателей к созданию корпоративной пенсионной системы как важной формы социального партнерства, стимулируя предприятия налоговыми льготами, предоставляя достаточно высокую степень свободы в процессе создания ими своих пенсионных программ, при этом защищать пенсионные права работников, обеспечивая их необходимой информацией. Требуется повысить ответственность работодателей, организовавших свои пенсионные программы, за их реализацию. Стимулируя работодателя налоговыми льготами, нельзя забывать и о работниках. Для этой цели требуется развитие четкой инфраструктуры в системе негосударственного пенсионного обеспечения, создание необходимых условий для успешного сотрудничества работника с НПФ.

Список литературы:

1. Коновалов Д.В. Страховка на старость // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – № 9.
2. Бесфамильная Л.В., Коновалов Д.В. В интересах пенсионеров, а не работодателей. Корпоративные пенсионные программы в кадровой политике предприятия // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – № 6.
3. Лушников М.В., Лушников А.М. Курс права социального обеспечения // Юстицинформ. – 2008.
4. Гончаров С.Ф. Некоторые пути развития корпоративного социального страхования // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2007. – № 10.
5. Николаев И.А. Добровольные пенсионные накопления: новые инициативы и их перспективы // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007. – № 7.
6. Роик В.Д. Формирование института негосударственных пенсий: концептуальные предложения // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2006. – № 4.

ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩЕЙСЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

© Лапасова В.В.

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,
г. Саяногорск

В России в настоящее время сложилась ситуация, когда государственные обязательства по оказанию населению бесплатной медицинской помощи необходимого объема и качества не обеспечены в пол-

ной мере финансовыми ресурсами, и налоговая политика, направленная на снижение страховых взносов на обязательное медицинское страхование (ОМС) ведет в обострению данной проблемы. Поэтому, на данном этапе развития финансовых отношений необходимо научное обоснование пересмотра ставок отчислений в фонды ОМС и ввода добровольного медицинского страхования как дополнительного источника финансирования здравоохранения в стране.

Известно, что финансы представляют собой совокупность экономических отношений, регламентируемых законодательством, связанных с формированием фондов денежных средств у хозяйствующих субъектов и государства с целью выполнения экономических и социальных задач общества. Функционирование финансов должно быть направлено на эффективное развитие социально-ориентированной экономики, и одним из механизмов совершенствования этого направления является медицинское страхование.

Страхование в целом можно определить как совокупность перераспределительных отношений замкнутого круга участников по поводу формирования за счет их взносов целевого страхового фонда [1].

Медицинское страхование, это особый вид страхования и соответственно, формирование страхового фонда имеет свои специфические черты. Как считают А.Д. Аюшев и О.И. Русакова, экономической базой медицинского страхования выступает «априорно формируемый фонд денежных средств, из которых оплачиваются услуги» [2].

Роль страхования на конкретном этапе общественного развития определяется, прежде всего, теми задачами, которые ставит перед ним рынок [3]. Для России проблема обеспечения населения медицинской помощью стала особо острой, так как после реализации экономической реформы исчез существовавший в директивной экономике источник финансирования здравоохранения и как результат, система охраны здоровья в стране стала разрушаться. В процессе проведения экономической реформы были достигнуты только некоторые положительные результаты: здравоохранение сохранилось как отрасль социальной защиты, создана система обязательного медицинского страхования и взаимодействие субъектов обязательного медицинского страхования на договорной основе. Но при этом переходе к страховой медицине не произошло и действующий в настоящий момент финансовый механизм перераспределения денежных средств через систему ОМС не позволяет обеспечить население в полном объеме качественной медицинской помощью, также остается острой проблема научного изучения функционирования медицинского страхования в системе финансовых отношений.

Во время политического и экономического устройства страны был начат процесс перехода к обязательному медицинскому страхованию, и тогда в начале 90-х годов ОМС активно поддерживалось политиками, государственными служащими и медицинскими работниками. При этом население ничего не знало о системе ОМС и поэтому своего мнения по данному поводу не имело. По прошествии пяти-восьми лет произошло изменение к системе ОМС в различных группах. Политики частично призывают вернуться к старой государственной системе здравоохранения, поняв провалы в ОМС. Другая рыночно ориентированная часть политиков предлагает переход на систему добровольного медицинского страхования. Если в начале ввода системы ОМС организаторы здравоохранения являлись активными сторонниками ее реализации, то в настоящее время они в своих оценках более чем сдержаны, так как ввод тарифов на медицинские услуги в системе ОМС не обеспечивают полноценного финансирования отрасли, что также связано с низкими размерами отчислений страховых взносов не связанных с реальными потребностями отрасли [4]. Считаем, что в последующие годы напряжение в системе финансирования лечебно-профилактических учреждений через систему ОМС будет увеличиваться, в том числе в связи с государственной политикой в области снижения налоговой нагрузки на плательщиков единого социального налога.

Единый социальный налог (ЕСН) в РФ был введен в 2001 году с целью мобилизации страховых взносов работодателей, предназначенных для формирования финансовых ресурсов для бесплатной медицинской помощи, государственного пенсионного и социального обеспечения. Известно, что путем расчленения ставки ЕСН денежные средства направляется в фонды ОМС, ПФ и ФСС. В соответствии с изменением государственной политики в области регулирования налоговой нагрузки работодателей в 2005 году ставка единого социального налога снизилась с 35,6 % до 26 %. Как результат произошло изменение пропорций распределения мобилизуемых ресурсов по целевым фондам, что реализуется посредством изменения структуры ставки ЕСН (табл. 1).

Таблица 1

Динамика структуры ставки единого социального налога в России

Год	Ставка единого социального налога	Распределение ставки единого социального налога			
		Пенсионный фонд	Фонд социального страхования	В фонды обязательного медицинского страхования	
				ФФОМС	ТФОМС
2001	35,6	28,0	4,0	0,2	3,4
2005	26,0	20,0	3,2	0,8	2,0

Источник: Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая. № 117 (ред. от 25.07.2002), гл. 24 «Единый социальный налог», изменения от 22.07.2005 № 117-ФЗ в ст. 241

При анализе изменения ставок ЕСН поступающих в фонд обязательно медицинского страхования, очевидно, что с 2005 года все категории плательщиков ЕСН сократили долю отчислений на ОМС в территориальные фонды обязательного медицинского страхования. Но для успешного функционирования здравоохранения в России необходимо увеличение финансирования.

Спецификой формирования доходной части Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) является то, что основным источником являются страховые взносы до 2001 года и единый социальный налог, в части подлежащей зачислению в ФФОМС. Изменение порядка взимания налогов при применении специальных налоговых режимов позволило выделить дополнительный источник получения доходов в ФФОМС – взносов, которые взимаются при уплате единого налога на вмененный доход, упрощенной системы налогообложения и единого сельскохозяйственного налога. Данный источник появился с 2001 года, при введении второй части Налогового кодекса. Начиная с 2005 года, при изменении ставки отчислений на обязательное медицинское страхование, большая доля доходов ФФОМС формируется за счет трансферта передаваемых из Федерального бюджета (табл. 2).

Таблица 2

Структура доходов бюджета ФФОМС, %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Доходы всего</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
Налоги и взносы на социальные нужды	98,1	92,8	98,9	94,7	93,8	37,6	43,9	46,9
Налоги на совокупный доход	0,0	0,9	0,0	3,0	4,6	0,5	0,5	0,5
Прочие неналоговые доходы	1,9	6,3	1,1	2,3	1,6	0,1	0,1	0,0
Трансферты, передаваемые из Федерального бюджета	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	61,8	55,5	52,6

Источник: Таблица составлена автором по данным Федеральных законов об исполнении бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования

Появление такого источника финансирования из Федерального бюджета как трансферты связано с выполнением приоритетных национальных программ «Здравоохранение», финансирование дополнительного лекарственного обеспечения, реализацией программы поддержки неработающих пенсионеров. Необходимость данных расходов обусловлена тем, что за здравоохранение, в конечном счете, должно отвечать государство.

Как говорил В.И. Стародубов зам. министра здравоохранения и социального развития Российской Федерации: «все наши действия, направлены на обеспечение определенного уровня бесплатности медицинской по-

мощи, гарантированной государством. Однако нас тревожит не столько возрастающий уровень платности медицинской помощи, сколько то, что эта платность становится неконтролируемой. В этой ситуации наши врачи оказались заложниками: государство декларировало бесплатную медицинскую помощь, а на деле не финансировало тот мандат, который им выдало» [5]. Возникает необходимость в отработке такого механизма, в соответствии с которым будет ясно, какие виды бесплатной медпомощи государство гарантирует, а за что гражданин будет доплачивать сам. Это достаточно сложная в идеологическом плане работа, связанная с тем, насколько адекватно будут обеспечены затраты: будет ли это государственная система финансирования либо страховая модель. Поэтому на сегодняшний день здравоохранение в структуре приоритетов государства еще не вышло на тот уровень, который необходим.

Проводимые исследования свидетельствуют, что старение населения, сокращение численности населения, падение рождаемости на протяжении длительного периода, рост смертности во всех возрастных группах, растущая тенденция к заболеваемости населения формирует объективную потребность в ежегодном увеличении финансирования здравоохранения в связи с ростом потребности в медицинской социальной помощи. При этом система обязательного медицинского страхования вынуждена развиваться в условиях финансового дефицита, так как отчисления и объемы собираемых страховых взносов (при сокращении ставки отчислений на ОМС), суммы трансферт передаваемых из Федерального бюджета не могут компенсировать расходы лечебных медицинских учреждений.

Наличие таких тенденций приводит к необходимости внесения изменений в механизм финансирования здравоохранения и совершенствования системы медицинского страхования.

Проблема недостаточности средств частично может быть решена путем изменения ставки отчислений ЕСН на обязательное медицинское страхование и частично путем ввода системы добровольного медицинского страхования (ДМС). При существующем уровне платежеспособного спроса на услуги добровольного страхования приоритетным является обязательное страхование, которое позволит создать страховую защиту для потенциально рискованных групп населения, юридических лиц, а также значительно снизить затраты государства на возмещение ущерба [6]. Добровольное медицинское страхование, которое осуществляется на основе программ добровольного медицинского страхования позволит гражданам получить дополнительные медицинские и иные услуги сверх установленных программами обязательного медицинского страхования.

В условиях функционирования обязательного медицинского страхования, необходимо расширение сферы и объема добровольного медицинского страхования, которое должно стать важным дополнительным эле-

ментом «социального пакета», предоставляемого работодателями своим сотрудникам. В соответствии с действующим законодательством существует ряд налоговых льгот при оплате страховых взносов по добровольному медицинскому страхованию, что повышает его привлекательность для работодателей, как плательщиков взносов.

Развитие финансовых отношений требует перехода к страховым принципам в медицинском страховании, и добровольное страхование является тем видом медицинского страхования, которое дополнит систему ОМС и обязательного социального обеспечения. Развитие добровольного медицинского страхования требует формирования правовых основ с учетом специфики данного вида страхования и совершенствования норм, регулирующих взаимодействие субъектов медицинского страхования, особенно при налогообложении операций по медицинскому страхованию.

Список литературы:

1. Страхование: учеб. Пособие / Т.А. Яковлева, О.Ю. Шевченко. – М.: Экономика, 2004. – С. 14.
2. Аюшев А.Д., Русакова О.И. Медицинское страхование: учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1997. – С. 43.
3. Гварлиани Т.Е., Балакирева В.Ю. Денежные потоки в страховании. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 11.
4. Кучеренко В.З. Реформирование здравоохранения в мире как общественный процесс // Проблемы управления здравоохранением. – 2005. – № 4. – С.8-9.
5. Борисова Т. Национальный проект «Здоровье»: стратегии и перспективы // Фармацевтический вестник, 02.05.2006.
6. Бюллетень счетной палаты Российской Федерации №2 (98)/2006 год. Н.И. Табачков. Аналитическая записка по состоянию страхового рынка в вопросах выполнения договорных обязательств перед государственными учреждениями и организациями.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

© Ларченко О.В.

Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск

В статье дается характеристика рынка ценных бумаг как составной части финансового рынка, рассматривается история становления российского рынка ценных бумаг, его основные элементы, участники.

Рынок ценных бумаг – часть финансового рынка, на котором происходит перераспределение финансовых ресурсов от инвесторов к эмитентам путем купли продажи ценных бумаг. Рынок ценных бумаг позволяет привлечь столько ресурсов сколько необходимо. Он «возникает тогда, когда появляется необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов для предприятия, корпорации, государства и есть юридические и физические лица, обладающие свободными денежными средствами» [1, С. 13].

Рынок ценных бумаг позволяет привлекать средства в виде инвестиций для развития производства, обеспечивает перелив капитала из затухающих отраслей в быстро прогрессирующие отрасли [1, С. 16-17].

Рынок ценных бумаг занимает промежуточное место среди рынков капитала и денежных рынков [2, С. 7]. Это связано «с особым характером обращения финансовых ресурсов, обслуживающих оборотный и основной капитал» [1, С. 7].

Денежный рынок – это рынок, на котором обращаются краткосрочные ценные бумаги. Рынок капитала – рынок, на котором обращаются бессрочные ценные бумаги или бумаги, до погашения которых остается более года [3, С. 13].

Российский рынок ценных бумаг относится к развивающимся рынкам. Начало его развития пришлось на конец 80-х-начало 90-х годов 20 века. Рынок ценных бумаг в Российской Федерации существует и «в своем развитии он не копирует ни одну из сложившихся на западе моделей фондовых рынков» [5, С.146]. В мире существует три модели рынка ценных бумаг: небанковская, банковская и смешанная. Небанковская модель присуща США, Великобритании, банковская – Германии, смешанная – Японии. В Российской Федерации до сих пор не определена модель рынка ценных бумаг.

Можно выделить несколько этапов в развитии российского рынка ценных бумаг.

Первый этап – конец 80-х – начало 90-х годов – характеризуется приватизацией, появлением приватизационных чеков (ваучеров), выпуском акций приватизируемых предприятий. Именно в этот период происходит становление институтов рынка. Характерной чертой данного этапа «является выпуск суррогатных ценных бумаг, недобросовестная реклама эмитентов в массовых масштабах, создание «финансовых пирамид» с вовлечением массового инвестора» [5, С. 146]. В 90-х годах в России функционировали около 1,8 тыс. «финансовых пирамид».

Второй этап – 1993-1998 годы – связан с появлением рынка государственных ценных бумаг, активным развитием и созданием нормативной базы функционирования рынка ценных бумаг. В конце 1995 года вышел в свет федеральный закон «Об акционерных обществах», а в начале 1996

года – федеральный закон «О рынке ценных бумаг». В этот период была создана Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ). Она явилась прообразом Комиссии по ценным бумагам в США. ФКЦБ активно занималась нормотворческой деятельностью. Было издано огромное количество постановлений, положений, инструкций, указаний, регулирующих деятельность на рынке ценных бумаг.

Значительную долю на рынке в этот период занимал рынок государственных ценных бумаг. «Предприятия фактически не принимали участия в работе фондового рынка и не вмешивались в процесс установления стоимости своих акций» [5, С. 147]. Кроме того, череда банкротств «финансовых пирамид», созданных в этот период, подорвала доверие частных инвесторов к рынку ценных бумаг. В октябре 1997 года произошло обвальное падение котировок на российском фондовом рынке. 17 августа 1998 года было объявлено о дефолте. Рынка ценных бумаг практически не стало.

Третий этап – с 1998 по настоящее время – до 2000 года происходит восстановление рынка ценных бумаг: была проведена новация по государственным долговым обязательствам, появился новый вид ценных бумаг – бескупонные облигации Банка России, внесены изменения в федеральные законы «О рынке ценных бумаг» и «Об акционерных обществах», ужесточены требования к профессиональным участникам рынка ценных бумаг, сроки обращения государственных ценных бумаг увеличены, растут объемы корпоративных облигаций.

Рынок ценных бумаг выполняет ряд функций, которые можно разделить на две группы: общерыночные и специфические.

Общерыночные функции присущи любому рынку, в том числе и рынку ценных бумаг. К ним относят [4, С. 12]:

- коммерческую, т.е. рынок дает возможность получать прибыль от проведения операций,
- ценовую, т.е. на рынке происходит формирование справедливых рыночных цен на обращающиеся финансовые инструменты,
- информационную, т.е. доведение до всех участников рыночной информации,
- регулирующую, т.е. создание правил торговли и участия в ней всех участников. Рынок ценных бумаг является одним из наиболее регулируемых рынков. Это связано, во-первых, со значительным объемом операций с ценными бумагами, во-вторых, со сложностью взаимоотношений всех участников, в-третьих, с высокими рисками, в-четвертых, с возможностью махинаций.

Специфические функции отличают рынок ценных бумаг от других рынков. К ним можно отнести:

- перераспределительную, т.е. рынок ценных бумаг позволяет перераспределять финансовые ресурсы между различными отраслями и сферами рыночной деятельности, перелив сбережений из непроеводительной в производительную форму. Данная функция является главной для рынка ценных бумаг.
- функцию страхования ценовых и финансовых рисков (или хеджирования). Данная функция присуща срочному рынку или рынку производных финансовых инструментов.

По мнению Буренина А.Н. «рынок ценных бумаг может эффективно выполнять свои функции, если государство осуществляет регулирование деятельности эмитентов и инвесторов» [3, С. 17], «если он защищен от финансовых махинаций и недобросовестной конкуренции» [3, С. 18].

Рынок ценных бумаг подразделяется на первичный и вторичный, биржевой и внебиржевой, кассовый и срочный.

Первичный рынок (*primary market*) – рынок, на котором происходит эмиссия и первичное размещение ценных бумаг. Целью первичного рынка является организация и размещение выпуска ценных бумаг. На этом рынке встречаются эмитенты и инвесторы. Эмитент может осуществлять эмиссию ценных бумаг самостоятельно или через профессионального участника – брокера. Брокер принимает на себя обязательства по гарантированному размещению ценных бумаг.

Вторичный рынок (*secondary market*) – рынок, на котором осуществляется обращение ранее выпущенных ценных бумаг. Целью вторичного рынка является установление справедливых рыночных цен на обращающиеся на нем финансовые инструменты. На вторичном рынке субъектами являются инвесторы и профессиональные участники рынка ценных бумаг (брокеры, дилеры, управляющие и организаторы торговли). Важную роль на вторичном рынке играет фондовая биржа. Она является организатором торговли на рынке ценных бумаг. Фондовая биржа в соответствии с федеральным законом «О рынке ценных бумаг» создается в форме акционерного общества или некоммерческого партнерства. Кроме того, фондовая биржа относится к саморегулируемым организациям, которые осуществляют саморегулирование на рынке ценных бумаг. Фондовая биржа представляет собой биржевой, организованный рынок. Обращение ценных бумаг на фондовой бирже между участниками торгов осуществляется по единым для всех правилам.

Ведущей торговой площадкой в Российской Федерации является фондовая биржа Московской межбанковской валютной биржи (далее ФБ ММВБ). На ее долю приходится 99 % всех биржевых операций с ценными бумагами в Российской Федерации, в 2006 году доля биржи была 90 % [6]. По итогам 2007 года ФБ ММВБ вошла в двадцатку ведущих фондовых бирж мира, заняв 17-е место.

Объем биржевых торгов на фондовом рынке в 2007 году составил 43,5 трлн. руб. или 1,71 трлн. долл. Рост по сравнению с предыдущим периодом в 2,1 раза. Среднедневной объем – 175 млрд. руб.

Рост в 2,5 раза продемонстрировал и срочный рынок. Объем биржевых торгов на данном сегменте составил 2,2 трлн. руб. или 87 млрд. долл., среднедневной объем – 9 млрд. руб. или 0,35 млрд. долл. Хотя срочный рынок ММВБ растет, но все-таки он отстает от срочного рынка РТС. Там объем торгов в 2007 году составил 7,5 трлн. руб.

Одним из сегментов ММВБ является рынок государственных ценных бумаг. В 2007 году объем данного рынка составил 23,2 трлн. руб. или 922 млрд. долл. Рост по сравнению с предыдущим периодом составил 4,8 раза.

Составными элементами рынка ценных бумаг являются кассовый и срочный рынки. Кассовый рынок (наличный рынок, рынок спот) – рынок, на котором заключаются сделки со сроком исполнения не ранее третьего рабочего дня после заключения сделки, т.е. это рынок сделок с немедленным исполнением сделок. Если дату заключения сделки принять за «Т», то срок исполнения может выглядеть следующим образом: «Т» – в этот же день, «Т+1» – на следующий день, «Т+2» – через 2 дня. На ММВБ кассовыми считаются сделки со сроком исполнения не ранее пятого дня после заключения. На кассовом рынке заключается наибольший объем сделок. К инструментам кассового рынка можно отнести акции, облигации.

Срочный рынок – рынок, на котором заключаются сделки со сроком исполнения в будущем, начиная с третьего рабочего дня. Инструментами данного рынка являются производные финансовые инструменты (деривативы). К ним относятся опционы, фьючерсы, свопы. РТС и ФБ ММВБ предлагают опционы и фьючерсы на доллар США, евро, фондовые индексы.

Основными участниками рынка ценных бумаг являются эмитенты и инвесторы. Эмитенты формируют предложение ценных бумаг, а инвесторы – спрос на ценные бумаги.

В соответствии с федеральным законом «О рынке ценных бумаг», ст.2 эмитентами являются «юридические лица либо органы исполнительной власти либо органы местного самоуправления, несущие от своего имени обязательства перед владельцами ценных бумаг, закрепленные в них». Физические лица не могут быть эмитентами, но могут быть обязанными по векселю и закладной. Эмитент осуществляет эмиссию и первичное размещение ценных бумаг. Эмитент сам определяет условия эмиссии ценных бумаг, наделяет ценные бумаги инвестиционными качествами, привлекательными для будущих покупателей.

Другой стороной сделки с ценными бумагами является инвестор. Инвестор – лицо, вкладывающее капитал в ценные бумаги. Инвесторами мо-

гут быть как физические, так и юридические лица. В Российской Федерации доля населения на рынке ценных бумаг является довольно низкой, около 1 %. В развитых странах эта доля составляет более 50 %. Перспективным направлением вовлечения населения в рынок ценных бумаг являются коллективные инвестиции. Примером коллективных инвестиций являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы), общие фонды банковского управления (ОФБУ). Наиболее активно в настоящее время развиваются ПИФы. В меньшей степени на рынке ценных бумаг представлены ОФБУ. Они могут создаваться только кредитными организациями, отвечающими требованиям Центрального банка Российской Федерации.

Основными целями инвестора являются: сохранение вложенного капитала, получение дохода на вложенный капитал, прирост вложенного капитала. В зависимости от целей можно выделить следующие типы инвесторов: консервативный, агрессивный и умеренный (или умеренно-агрессивный).

Консервативный инвестор заинтересован в сохранении вложенного капитала и получении регулярного, стабильного дохода в течение продолжительного периода времени. Агрессивный, напротив, нацелен на получение максимального дохода, причем за счет прироста вложенного капитала. Он вкладывает капитал в высокодоходные, но высокорискованные ценные бумаги. Умеренный или умеренно-агрессивный инвестор сочетает в себе черты консервативного или агрессивного. Его деятельность диверсифицирована. Он формирует сбалансированный портфель, в котором находятся и надежные, но низкодоходные ценные бумаги, и высокодоходные, но высокорискованные ценные бумаги.

Особое место на рынке ценных бумаг занимают институциональные инвесторы. К ним можно отнести кредитные организации, страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды. На российском рынке ценных бумаг основными институциональными инвесторами являются кредитные организации, за рубежом – инвестиционные фонды, хедж-фонды.

Эмитентов и инвесторов на рынке ценных бумаг обслуживают профессиональные участники рынка ценных бумаг. В соответствии с федеральным законом «О рынке ценных бумаг» «профессиональные участники рынка ценных бумаг – юридические лица, которые осуществляют виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг». Они образуют инфраструктуру рынка ценных бумаг. Инфраструктура включает торговую систему, учетную систему, расчетную систему.

Список литературы:

1. Берзон Н.И., Буянова Е.А., Кожевников М.А., Чаленко А.В. Фондовый рынок: Учебное пособие для высших учебных заведений экономического профиля. – М.: Вита-Пресс, 1998.

2. Боровкова В.А. Рынок ценных бумаг. – СПб.: Питер, 2006.
3. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учебное пособие. – М.: 1 Федеративная книготорговая компания, 1998.
4. Есипов В.Е., Маховикова Г.А. Ценообразование на финансовом рынке. – СПб.: Питер, 2001.
5. Шевцова С.Г. Финансовый рынок за полчаса. Как создать и приумножить личный капитал. – СПб.: Питер, 2007.
6. www.micex.ru.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Минаева О.А.

Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград

В современных условиях происходит активное изучение финансового потенциала предприятия. В статье представлены исторический обзор, авторская интерпретация данной экономической категории и показатели для измерения финансового потенциала промышленного предприятия.

Впервые, понятие финансового потенциала было выделено А.М. Волковым в 70-х гг. По его мнению, «финансовый потенциал представляет собой ту часть ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства» [2, С. 149-150]. Волков А.М. классифицирует финансовый потенциал на абсолютный и относительный. Абсолютный финансовый потенциал расширенного производства отождествляется с частью ресурсов произведенного национального дохода. Относительный финансовый потенциал расширенного производства выражается в процентах к национальному доходу. Анализируя литературу в области финансов и финансового менеджмента, можно отметить, что точного понятия финансового потенциала предприятия пока нет. Фомин П.А. более подробно изучил данную тематику. Финансовый потенциал это «отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения ка-

питала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; рентабельности вложенного капитала; наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния» [1]. Ключин В.В. финансовый потенциал определяет «наличием финансовых ресурсов и возможностями предприятия структурировать их в фонды целевого назначения, предназначенные для ведения инвестиционной деятельности» [4, С. 9]. Такая позиция объясняется тем, что финансовый потенциал является структурным элементом инвестиционного потенциала предприятия. Но, изучаемая категория ограничена ресурсами и возможностями предприятия. «Финансовый потенциал включает финансовые ресурсы и инвестиционные возможности» [3, С. 100]. Данное определение аналогично предыдущему, ключевые слова ресурсы и возможности. Сувернева Е.Б. считает, что «финансовый потенциал – сумма собственного капитала, заемного капитала и резервов, образуемых на основании уставных документов» [7, С. 76]. В качестве основы финансового потенциала выделены ресурсы (собственные и заемные) предприятия.

В ходе исследования, автором было дополнено и уточнено понятие финансового потенциала промышленного предприятия: Финансовый потенциал промышленного предприятия – наличие у промышленной организации финансовых средств (собственных, заемных) и возможность управления ими и эффективного использования в хозяйственной деятельности. Финансовый потенциал, обладает рядом отличительных особенностей характерных для промышленных предприятий: дефицит денежных средств; увеличивающийся период возврата дебиторской и кредиторской задолженности; недоступность большинства источников финансирования из-за их высокой стоимости; финансовая неустойчивость, характеризующаяся преобладанием заемных средств в структуре капитала; низкая ликвидность.

Существующие инструменты измерения финансового потенциала представляют собой отдельные показатели, характеризующие эффективность деятельности промышленного предприятия. Измерить финансовый потенциал каким-либо одним показателем невозможно, необходима система показателей, учитывающая все аспекты финансовой деятельности предприятия. Измерить финансовый потенциал можно в соответствии с определенными критериями. Автор предлагает использовать три основных критерия: «эффективность» – максимизация результата при использовании соответствующих ресурсов; «устойчивость» – сбалансированность экономических, хозяйственных действий при воздействиях внутренней и внешней среды; «сопоставимость» – сравнение (сопоставление) достигнутых экономических показателей со среднеотраслевыми, с нормативными, с показателями конкурентов.

Измерение финансового потенциала промышленного предприятия предусматривает определение его величины. Рассмотрим более подробно частные показатели финансового потенциала промышленного предприятия, сгруппированные в соответствии с оценочными критериями.

Критерий – эффективность

Показатель первый – рентабельность продаж, определяемый отношением чистой прибыли к выручке, свидетельствует об эффективности хозяйственной деятельности предприятия и процессов ценообразования. Если рентабельность продаж выше 30 %, то спрос на продукцию повышенный, финансовый потенциал высокий. Если рентабельность продаж колеблется в пределах 10-30 %, такое положение свидетельствует о наличии среднего спроса на продукцию, финансовый потенциал средний. Если рентабельность продаж составляет менее 10 %, то спрос на продукцию низкий, финансовый потенциал незначительный.

Показатель второй – рентабельность собственного капитала, определяется отношением чистой прибыли к среднегодовой величине собственного капитала предприятия. На практике оптимальным значением финансовой рентабельности принято считать 10-20 %. В рамках данной методики, с целью измерения уровня финансового потенциала промышленной организации необходимо исследовать показатель в двух направлениях: сравнить полученный результат с инфляцией и с процентом по кредиту. Если коэффициент рентабельности собственного капитала превышает инфляцию, то финансовый потенциал высокий, равен инфляции – средний, меньше величины инфляции – низкий. Если коэффициент рентабельности собственного капитала меньше банковской кредитной процентной ставки, то финансовый потенциал высокий, равен банковской кредитной процентной ставке – средний, больше банковской кредитной процентной ставки – низкий.

Показатель третий – рентабельность активов рассчитывают отношением показателя чистой прибыли к показателям средних за отчетный период всех активов предприятия. Если рентабельность активов выше 20 %, то финансовый потенциал высокий. Для среднего финансового потенциала промышленной организации характерным является значение показателя от 10 до 20 %. Если рентабельность активов составляет менее 10 %, то финансовый потенциал низкий.

Показатель четвертый – рентабельность персонала. Измеряя финансовый потенциал промышленного предприятия, автор предлагает использовать две модификации данного показателя. Рентабельность персонала (отношение прибыли от реализации к среднесписочной численности персонала) позволяет определить количество прибыли, полученной от реализации продукции, приходящейся на одного среднесписочного работника. Важно оценить тенденции этого показателя. Если прибыль, приходящаяся

на одного списочного сотрудника, выросла за анализируемый период, то финансовый потенциал высокий, уменьшилась за анализируемый период – низкий, осталась на прежнем уровне – средний. Рентабельность персонала определим отношением маржинального дохода к затратам на персонал, и измерим через соотношения опережения, компенсации, отставания. Если маржинальный доход опережает затраты на персонал, то идет процесс опережения, что свидетельствует об окупаемости затрат и наличии добавленной стоимости. Соотношение опережения характерно для высокого финансового потенциала. Если маржинальный доход равен затратам на персонал, то это соотношение компенсации: затраченные на персонал средства, в результате их отдачи, позволяют поддерживать добавленную стоимость на достигнутом уровне – средний финансовый потенциал. Если маржинальный доход меньше затрат на персонал, то идет процесс отставания, при котором предприятие теряет добавленную стоимость. Соотношение отставания характерно для низкого финансового потенциала.

Показатель пятый – изменение выручки от реализации продукции. Изменения в объеме реализации продукции оказывают наиболее чувствительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия – [5, С. 40], поэтому анализ такого показателя как выручка, важен и актуален в современных условиях. Пороговое значение показателя – сто. Если данный показатель больше 100 % – высокий финансовый потенциал, равен 100 % – средний, меньше 100 % – низкий.

Показатель шестой – изменение прибыли от реализации продукции. Прибыль является основным показателем в системе целей предприятия, представляя собой конечный финансовый результат. Пороговое значение изменения прибыли от реализации в динамике лет – сто. Если данный показатель больше 100% – финансовый потенциал высокий, динамика изменения прибыли от реализации сто - средний, меньше 100% – низкий.

Критерий – устойчивость

Показатель седьмой – коэффициент текущей ликвидности. «Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств» [6, С. 32]. Высокому финансовому потенциалу соответствуют значения коэффициента текущей ликвидности от 2 до 3,9. Если коэффициент текущей ликвидности находится в пределах 1,1 – 1,9, финансовый потенциал средний. Если значение коэффициента меньше единицы, что свидетельствует об утрате платежеспособности предприятием, либо больше четырех, что свидетельствует о недостаточной активности в использовании заемных средств, о низкой рентабельности собственных средств, финансовый потенциал низкий.

Показатель восьмой – коэффициент концентрации собственного капитала – обобщающий показатель оценки финансовой устойчивости. Для

данного коэффициента предлагаются следующие характеристики: более 55 % – значение можно считать положительным, финансовый потенциал высокий; 35-55 % – пограничное значение, финансовый потенциал средний; менее 35 % – отрицательное значение, финансовый потенциал низкий.

Показатель девятый – коэффициент финансирования, определяемый соотношением собственных и заемных средств предприятия, является способом получить представление о его финансовой независимости. Оптимальное значение больше или равно единице [9, С.255; 6, С. 29]. Если коэффициент финансирования больше единицы, то финансовый потенциал высокий, равен единице – средний, меньше единицы – низкий.

Критерий – сопоставимость

Показатель десятый – сравнение со среднеотраслевыми значениями. Данная группа показателей позволяет определить оптимальность финансовой деятельности предприятия, то есть выявляется соотношение показателей финансового потенциала промышленного предприятия и среднеотраслевых значений этих показателей. «Хотя сравнение со среднеотраслевыми показателями не всегда вскрывает финансовую слабость или мощь компании, оно тем не менее может легко выявить «из ряда вон выходящие» фирмы, то есть имеющие значительные отклонения от средних показателей отрасли» [8, С. 142]. Данный показатель является комплексным и предполагает три разновидности: коэффициент текущей ликвидности, рентабельность продаж, коэффициент финансирования. Данные показатели не имеют количественных значений, только качественные характеристики: выше среднеотраслевых значений – финансовый потенциал высокий; среднеотраслевые значения – средний; ниже среднеотраслевых значений – низкий.

На основе частных определяются обобщающие показатели, а для измерения финансового потенциала рассчитывают его величину посредством интегрального показателя.

Список литературы:

1. Батрин, Ю.Д. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий / Ю.Д. Батрин, П.А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 276 с.
2. Волков, А.М. Перспективное планирование финансовых ресурсов / А.М. Волков. – М.: Финансы, 1976. – 174 с.
3. Дорошенко, В.А. Формирование и оценка экономического потенциала лесопромышленного комплекса региона: На примере Приморского края: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Дорошенко. – Владивосток, 2004. – 151 с.

4. Ключин, В.В. Управление инвестиционным потенциалом предприятий стройиндустрии: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.В. Ключин. – Пенза, 2004. – 24 с.
5. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с.
6. Станиславчик, Е.Н. Анализ финансового состояния платежеспособных предприятий / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2004. – 176 с.
7. Сувернева, Е.Б. Оценка экономического потенциала организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.Б. Сувернева. – М., 1999. – 180 с.
8. Хорн, Дж. К. Ван. Основы управления финансами: [пер. с англ.] / Дж. К. Ван Хорн; гл. ред. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
9. Экономический анализ: учебник д/вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ РЫНОЧНЫХ ИНДИКАТОРОВ НА БАЗЕ МОДЕЛИ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ

© Невейкин В.П.

Государственный университет – Высшая школа экономики,
г. Москва

Сферой научных интересов автора является фундаментальный анализ оценки истинной стоимости ценных бумаг, стоимости компаний и, как следствие, эффективности капиталовложений. Научному сообществу предлагается к рассмотрению статья о применении новой модели капитализации инвестиций, способной расширить качественные показатели компаний на фондовом рынке России. Новые биржевые индикаторы способны оценивать лояльность инвесторов к той или иной компании и по своим свойствам несут огромную информационную функцию для участников торгов.

Известно, что коэффициент цена/прибыль (P/E) принадлежит к числу повседневных терминов, которым пользуются инвесторы на фондовом рынке. Упоминание о нем можно найти в любой газете, где есть раздел, посвященный котировкам акций. Несмотря на его некоторые недостатки, он помогает инвесторам в оценке стоимости акций.

В свое время, исследователи Макконелл и Мускарелла изучили реакцию курсов акций на объявления планов капиталовложений [4]. Будь ин-

весторы заинтересованы только в краткосрочных прибылях, которые, как правило, снижаются при осуществлении крупных инвестиционных проектов, такие объявления должны были бы сбивать цены акций. Но исследователи обнаружили, что объявления о новых капиталовложениях сопровождались курсовым ростом акций, а вот объявления о сокращении инвестиций – курсовым падением. Аналогично, по наблюдениям Джарелла, Ленна и Марра, объявления об увеличении расходов на НИОКР вызывали рост курсов акций [5]. Все сводится к тому, что инвестиции имеют значение. Но просто объявление намерений о будущих капиталовложениях может ввести в заблуждение. По этому нужны качественные показатели оценки инвестиционной активности компаний, наподобие коэффициента Цена-Прибыль.

В обзорах по компаниям, котируемых на бирже, в специализированных журналах и т.д. ведущие аналитики делают свои заключения об истинной стоимости той или иной акции. Сравнив данные оценки с текущей рыночной ценой, мы можем принять решение о дальнейших перспективах роста или падения.

При этом учитывая эффект объявления будущих инвестиций, предлагается на базе модели капитализации инвестиций рассчитывать и отслеживать динамику изменений индикатора долгосрочной доли дивидендов в прибыли компании p .

Истинная стоимость компаний PV постоянно рассчитывается множеством аналитических агентств. Каждая компания постоянно декларирует о своих будущих инвестиционных проектах, а значит и будущих оттоках в пользу инвестиций I_i . Остается только рассчитывать интересующее неизвестное значение p согласно формуле модели капитализации инвестиций:

$$PV = \left(\frac{p}{1-p} \right) \times \sum_{t=1}^{\infty} \left[\frac{I_t}{(1+k)^t} \right], \quad (1)$$

или в результате несложных математических преобразований искомый показатель будет рассчитываться по формуле:

$$p = \frac{\sum_{t=1}^{\infty} \left[\frac{I_t}{(1+k)^t} \right]}{PV + \sum_{t=1}^{\infty} \left[\frac{I_t}{(1+k)^t} \right]}, \quad (2)$$

где видно, что показатель оптимальной доли отчислений в форме дивидендов равен отношению приведенной стоимости будущих инвести-

онных вложений компании за счет своей прибыли к сумме оценки приведенной стоимости компании и приведенной стоимости инвестиций.

Сам показатель оценки долгосрочной доли дивидендов в прибыли компании может варьироваться от 0 до 1, причем нужно сразу определиться, как трактовать значение данного показателя в этих крайних точках.

Показатель $p=1$ возможен только в случае, если $PV=0$, т. е. здесь мы понимаем, что в этом случае вся прибыль компании идет на выплату дивидендов акционерам, т. е. $E_t = D_t$ при $I_t = 0$. Продолжая логику данных рассуждений, мы легко можем увидеть, что если мы учтем в расчетах еще и нулевые инвестиции. При этом $PV \neq 0$, т. к. в этом случае вся прибыль будет направляться на инвестиции, и аналитиками будет обосновано использование модели Миллера-Модильяни, либо модели капитализации инвестиций без коэффициента дивидендного выхода.

Следовательно, ситуации, когда показатель долгосрочной доли дивидендов в прибыли компании будут стремиться к своим крайним значениям, можно спокойно трактовать следующим образом:

1. При $p=0$, оценка истинной приведенной стоимости компании PV однозначно получена аналитиками при условии, что компания не платит дивидендов и направляет всю прибыль на инвестиции. При этом сразу возникают вопросы: «Почему компания не проводит никакой дивидендной политики? Если компания ранее декларировала некую дивидендную политику, насколько обоснованно ее не исполнение? Есть ли у компании прибыль на самом деле?»

2. При $p=1$, конечно же приведенная стоимость компании $PV \neq 0$, но сама по себе эта оценка получена при проведении самой компанией агрессивной дивидендной политики, когда вся прибыль направляется только на выплату дивидендов. При этом сразу возникают вопросы: «Почему компания не осуществляет финансирование своих инвестиций за счет прибыли? Если у компании есть своя инвестиционная стратегия, то насколько оправдано ее осуществление только за счет заемных средств? Может быть, полученная прибыль компании настолько мала, что ее пришлось полностью потратить на выплату дивидендов?».

Как мы можем с Вами заметить, если данный показатель будет принимать такие крайние значения, то это будет по-настоящему сигнальным эффектом для всего рынка. Какие конкретно выводы будут из этого сделаны, зависит от ответов на обозначенные вопросы в каждом конкретном случае. Свою работу данный индикатор сделал тем, что дал основания для их возникновения.

По сути, модель капитализации инвестиций математически обосновывает тот факт, что если компания хочет повысить оценку аналитиками своих акций, ей нужно:

1. либо вкладывать в свой бизнес большие деньги (инвестиции),
2. либо обещать высокие дивидендные выплаты акционерам,
3. причем увеличение инвестиционной активности будет снижаться слабой дивидендной политикой, и наоборот,
4. при этом одновременно заявленные грандиозные инвестиционные планы с одновременно щедрой позицией по будущим дивидендам, приведут к критическим значениям индикатора p , что даст сигнал всему рынку в подобных заявлениях.

Ответить на вопрос: «Доверяют ли компании другие инвесторы?» может система, состоящая из модели Линтнера и Модели капитализации инвестиций, а именно:

$$\begin{cases} D_t = ap^{plan} \times E_t + (1-a)D_{t-1} \\ PV = \frac{p}{1-p} \sum_{t=1}^{\infty} \left[\frac{I_t}{(1+k)^t} \right] \end{cases} \quad (3)$$

Заменим в модели Линтнера некоторые значения на новые $\alpha = ap^{plan}$, $\beta = (1-a)$. Следовательно, получаем модель Линтнера в укрупненной форме записи $D_t = \alpha E_t + \beta D_{t-1}$.

Проанализируем следующие три ситуации:

1. в случае абсолютного недоверия инвесторов к компании, коэффициент скорости корректировки a стремиться к нулю, значит $\alpha \rightarrow 0$, а $\beta = 1$, т. к. именно в этом случае значимость заработной прибыли компании будет ничтожна. Следовательно, при оценке истинной стоимости компании будут приниматься во внимание только фактически выплаченные дивиденды. Тогда параметр p в модели капитализации инвестиций будет равен 0, т. к. никакие обещания компании о будущих отчислениях в пользу акционеров не будут восприняты положительно.

2. в случае абсолютного доверия инвесторов к компании, коэффициент скорости корректировки a стремиться к единице, значит $\alpha \rightarrow 1$, а $\beta = 0$, т.к. значимость выплаченных в прошлом дивидендов будет замещена актуализацией внимания только на прибыль компании. Следовательно, при оценке истинной стоимости компании будут приниматься во внимание произведение доли дивидендных выплат и прибыль компании. Тогда параметр p в модели капитализации инвестиций будет равен не нулю.

3. однако абсолютное доверие и абсолютное недоверие, скорее математическое предположение, нежели реальная действительность. Для биржевого сообщества важно все, а постоянное противодействие «быков и медведей» еще никто не отменял. Реальную равновесную ситуацию можно описать равенством $\alpha = \beta$, т. е. равнозначности всех параметров модели Линтнера, когда никто достоверно не знает что будет. Из этого равенства мы можем вычислить следующее балансовое соотношение, а именно:

$$a = \frac{1}{1+p}, \text{ при } p \in [0,1] \quad (4)$$

где a – является «коэффициентом скорости корректировки» из модели Линтнера или в рамках поставленной задачи его можно назвать «коэффициентом качества исполнения обязательств перед акционерами» или «коэффициентом доверия».

Коэффициент доверия a может автоматически рассчитываться после получения адекватных данных об индикаторе долгосрочной доли дивидендов в прибыли компании p . Графическая зависимость между двумя этими показателями изображена на рис. 1.

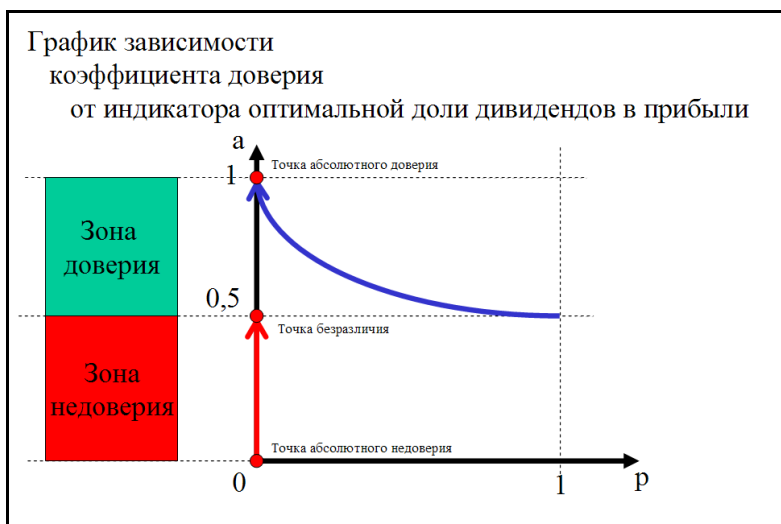


Рис. 1. График зависимости коэффициента доверия от индикатора оптимальной доли дивидендов в прибыли

Основным выводом является тот факт, что с ростом объявленной доли дивидендов в прибыли компании, доверие инвесторов будет падать, т. к. подобные нормативы на деле сложно выполнять. Подобная зависимость сопоставима с общепризнанной и понятной всем логикой «Доходность-Риск», где с рост риска компенсируется более высокой обещаемой доходностью.

Список литературы:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
2. Лобанов А.А., Чугунова А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бейли Д.В., Инвестиции. – М.: Инфра-М., 2003.
4. McConnell J., Muscarella C., Corporate Capital Expenditure Decisions and Market Value of the Firm, Journal of Financial Economics, 14 July 1985.
5. Jarell G., Lehn K., Marr W., Institutional Ownership, Tender Offers and Long-term Investment, Office of the Chiefs Economist, Securities and Exchange Commission, April 1985.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Овчинникова М.Н.

Томский государственный университет, г. Томск

В статье рассматривается проблема учета риска и неопределенности при принятии решения об инвестировании. При этом проводится анализ существующих методов оценки риска инвестиционных проектов, оценки эффективности инвестиций в условиях риска, а также рассматриваются возможные пути снижения инвестиционных рисков.

Как отмечалось ранее, осуществление инвестиционной деятельности связано с определенными рисками. Риск в рыночной экономике сопутствует любому управленческому решению. Особенно это относится к инвестиционным решениям, последствия, принятия которых сказываются на деятельности предприятия в течение длительного периода времени.

Выявление рисков и их учет составляют часть общей системы обеспечения экономической надежности хозяйствующего субъекта.

Риск – это следствие возможного наступления какого-либо неблагоприятного или благоприятного события, которые в свою очередь проявляются из-за неопределенности. Под неопределенностью здесь понимается неполнота или неточность информации об условиях, связанных с исполнением отдельных плановых решений» за которыми могут стоять определенные потери или в некоторых случаях дополнительные выгоды [1, С. 244].

Инвестиционный риск представляет собой обесценивание капитальных вложений в результате действия органов государственной власти и управления или предполагаемую вероятность того, что действительные доходы от проводимого инвестиционного мероприятия будут ниже планируемых.

При оценке финансовых и инвестиционных проектов наиболее существенными представляются следующие виды неопределенности и рисков [3]:

- риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условиями инвестирования и использованием прибыли;
- внешнеэкономический риск;
- неопределённость политической ситуации, риск неблагоприятных социально – экономических изменений в стране, регионе;
- неполнота или неточность информации о динамике технико - экономических показателей, параметрах новой техники и технологий;
- колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.;
- неопределённость природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций;
- неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий – участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

После количественной оценки рискованности необходим анализ эффективности проекта с учетом возможных рисков. Этот анализ осуществляется при помощи следующих методов [1, С. 259]:

- метод корректировки нормы дисконта;
- метод достоверных эквивалентов;
- анализ чувствительности критериев эффективности проекта;
- метод сценариев;
- анализ вероятностных распределений потоков платежей;
- «дерево решений»;
- метод Монте-Карло (имитационное моделирование) и др.

Следует отметить, что только понимание природы инвестиционного риска и его количественная оценка не позволяют менеджерам эффективно

управлять долгосрочными инвестициями. На первое место выдвигаются способы и методы непосредственного воздействия на уровень риска с целью его максимального снижения, повышения безопасности и финансовой устойчивости предприятия-проектоустроителя.

Отдел рискованных вложений капитала может осуществлять следующие функции:

- проведение венчурных и портфельных инвестиций, т.е. рискованных вложений капитала в соответствии с действующим законодательством и уставом хозяйствующего субъекта;
- разработка программы рискованной инвестиционной деятельности;
- сбор, обработка, анализ и хранение информации об окружающей обстановке;
- определение степени и стоимости рисков, стратегии и приемов управления риском;
- разработка программы рискованных решений и организация ее выполнения, включая контроль и анализ ее результатов [2, С. 246].

Средствами разрешения рисков являются их избежание, удержание, передача, снижение степени.

Избежание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избежание риска для инвестора часто означает отказ от прибыли.

Удержание риска – это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности. Например, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала.

Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за риск кому-то другому, например страховой компании. В этом случае передача риска осуществляется путем страхования риска.

Снижение степени риска – это сокращение вероятности и объема потерь. Для снижения степени риска применяются различные приемы [1, С. 274]:

- страхование;
- обеспечение в форме залога, гарантии поручительства;
- поэтапное разделение процесса утверждения ассигнований проекта;
- диверсификация инвестиций;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов;
- реструктурирование кредитов.

Наиболее распространенным приемом снижения степени риска является диверсификация.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Например, приобретение акций пяти различных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в пять раз и соответственно в пять раз снижает степень риска. Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно менее издержкоемким способом снижения степени финансового риска.

Возможным способом снижения риска является его страхование, которое, по существу, состоит в передаче определенных рисков страховой компании. При принятии решения о внешнем страховании рисков необходимо оценивать эффективность такого способа снижения риска с учетом следующих параметров:

- вероятность наступления страхового события по данному виду проектного риска;
- степень страховой защиты по риску, определяемая коэффициентом страхования (отношением страховой суммы к размеру страховой оценки имущества);
- размер страхового тарифа в сопоставлении со средним его размером на страховом рынке по данному виду страхования;
- размер страховой премии и порядок ее уплаты в течение страхового срока и др.

Зарубежная практика страхования использует полное страхование инвестиционных проектов. Условия российской действительности позволяют пока только частично страховать риски проекта: здания, оборудование, персонал, некоторые экстремальные ситуации.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов – один из наиболее распространенных способов снижения риска инвестиционного проекта. Оно предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками, изменяющими стоимость проекта, и размером расходов, связанных с преодолением нарушений в ходе его реализации [1, С. 275]. Зарубежный опыт допускает увеличение стоимости проекта от 7 до 12 % за счет резервирования на форс-мажор.

Лимитирование как способ снижения рисков заключается в установлении фирмой предельно допустимой суммы средств на выполнение определенных операций (или стадий проекта), в случае потери которых это существенно не отразится на финансовом состоянии предприятия [1, С. 276]. Лимитирование применяется банками при выдаче ссуд, промышленными предприятиями – при продаже товаров в кредит, определении сумм вложений капитала, определении величины заемных средств, а также в других ситуациях.

Важную роль в снижении рисков инвестиционного проекта играет приобретение дополнительной информации. Цель такого приобретения – уточнение некоторых параметров проекта, повышение уровня надежности и достоверности исходной информации, что позволит снизить вероятность принятия неэффективного решения. Способы получения дополнительной информации включают ее приобретение у других организаций (предприятий, научно-исследовательских и проектных организаций, консалтинговых фирм и т.д.), проведение дополнительного эксперимента и т.д. Полная и достоверная информация – товар особого рода, за который надо платить, но эти расходы окупаются в результате получения существенной выгоды от менее рискованного инвестирования.

В РФ защита инвестиций, осуществляемых в реальный сектор экономики, развивается, в основном, в русле мирового процесса, но пока все еще находится ниже необходимого уровня. РФ участвует в международных соглашениях по защите инвестиций, также имеются специальные организации, занимающиеся данными вопросами, например Государственная инвестиционная корпорация (ГИК), комиссия ГД по защите прав инвесторов, Российский банк развития, привлекаются для этих целей структуры ФСБ, правительством даются поручения банкам предоставлять от имени государства гарантии отдельным инвестиционным проектам.

Защита инвестиций должна осуществляться специализированными организациями путём предоставления платных услуг по страхованию и гарантированию инвестиций от рисков.

Инвестиционные гарантии принимают форму поручительства на ту часть инвестиций, которая осуществляется за счёт кредитов финансовых (негосударственных) компаний (фондов, банков), по некоммерческим (политическим) рискам, т.е. поручитель обязуется перед кредитором другого лица за исполнение последним его обязательства полностью или в части при наступлении гарантийного случая. Поручитель в течение оговоренного соглашением срока обязуется из своих средств возместить кредитору понесённые инвестором потери (убытки) [3].

В настоящий момент существуют различные специальные организации по защите инвестиций. Например, созданы и успешно функционируют такие структуры и организации как: комиссия ГД по защите прав инвесторов, Санкт-Петербургский фонд защиты инвестиций, основанный в 1995 году (некоммерческая общественная организация) [3]. Такие организации должны стать органичной частью инвестиционной инфраструктуры и способствовать привлечению как отечественных, так и иностранных инвестиций. Учитывая современное социально-экономическое и политическое положение РФ в настоящее время основным инструментом поддержки частных инвесторов должно стать государственное страхование и гарантирование инвестиций от рисков

Список литературы:

1. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; / Под ред. Г.Л. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. – М.: КНОРУС, 2005. – 432 с.
2. Основы антикризисного управления предприятиями: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н.Н.Кожевников, Е.И. Борисов, А.Г. Зубкова и др.; Под ред. Н.Н. Кожевникова. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 496 с.
3. Ерохин Е. А. Инвестиционные риски, виды потерь и защита инвестиций <http://ekportal.ru/page-id-58.html>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Серпуховитина И.В.

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Статья посвящена проблеме анализа современного состояния фондового рынка Российской Федерации и определения его роли в формировании финансового рынка страны.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся институциональной и организационно-функциональной спецификой.

Фондовый рынок представляет собой совокупность отношений всех его участников по выпуску и обращению финансовых активов.

По нашему мнению, фондовый рынок страны представляет собой сложную экономическую систему с высоким уровнем целостности и законченности технологических циклов, при этом ценные бумаги составляют основу функционирования рынка ценных бумаг. Возникновение фондового рынка в нашей стране связывают с 1769 годом, когда был размещен первый выпуск Российского государственного займа.

В экономике страны фондовый рынок выполняет важные функции, обеспечивая аккумуляцию временно свободных средств для инвестирования в перспективные отрасли экономики. Другими словами, рынок ценных бумаг выступает альтернативным источником финансирования экономики страны.

В России большая часть фондового рынка представлена биржами ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа), и РТС (Российская торговая система). На ММВБ операции с ценными бумагами осуществляются с 1992 года, а на РТС – с 1995 года.

Более крупной в данный момент является ММВБ: здесь осуществляет торговля ценными бумагами более чем 800 российских эмитентов. ММВБ имеет также региональные представительства. На долю Московской межбанковской валютной биржи приходится около 80 % всего биржевого объема операций с ценными бумагами.

Данные по объему и структуре торгов ценными бумагами на ММВБ показали, что с 2000 года и по настоящее время на рынке доминируют операции с акциями, их доля в объеме торгов всеми ценными бумагами колеблется в пределах 65,39 % – 74,86 %.

Вторыми по популярности ценными бумагами в последние годы являются корпоративные облигации. Эти ценные бумаги появились на фондовом рынке в 1996 году, с 1999 года доля торговли ими достигла достаточно высокого уровня и составила 5,95 %, практически ежегодно объем операций с корпоративными облигациями возрастает. В 2006 году на ММВБ сделок с этими ценными бумагами было произведено на сумму 2267,84 млрд. руб., то есть 15,07 % от всего объема торгов.

Таким образом, можно сделать вывод, что участники фондового рынка проявляют стабильный интерес к облигациям субъектов РФ, операции с ними в 2002–2006 гг. составляли достаточно большие объемы.

Для того, чтобы предпринимать осознанные действия на фондовом рынке, необходимо правильно оценивать его состояние и происходящие в нем процессы. Основными параметрами, характеризующими состояние фондового рынка, являются фондовые индексы.

Фондовый индекс является числом, выражающим среднее значение стоимости или капитализации ценных бумаг. При этом, для расчета фондового индекса используют определенный набор ценных бумаг, наиболее ликвидных и точно характеризующих рынок.

В зависимости от выбора ценных бумаг, информация о которых используется для вычисления индекса, он может характеризовать фондовый рынок в целом, рынок ценных бумаг какой-либо отрасли, рынок групп ценных бумаг.

Состояние и динамику российского фондового рынка наиболее точно характеризуют индексы РТС и ММВБ. Фондовый рынок в нашей стране после кризиса 1998 года сумел за довольно небольшой промежуток времени оправиться и заработать успешно. Об этом свидетельствует тот факт, что с 1998 по 2006 годы индексы РТС и ММВБ выросли более чем в тридцать раз. Можно сделать вывод о стабильном росте значений фондовых индексов, это является свидетельством подъема не только рынка ценных бумаг, но и экономики страны в целом.

Важное значение для характеристики фондового рынка страны играют его участники. Участниками рынка ценных бумаг могут быть физические

и юридические лица, участвующие в операциях с ценными бумагами, обслуживающие их оборот.

Участниками фондового рынка являются: эмитенты, инвесторы, посредники, организации, обеспечивающие заключение и исполнение сделок, органы регулирования и контроля.

По нашему мнению, эмитент – это лицо, нуждающееся в привлечении дополнительных средств. В рыночной экономике функционирующие организации и предприятия не могут существовать только за счет собственного капитала, им постоянно необходимы дополнительные средства на расширение, развитие производства и т.д. Ценные бумаги являются и основным инструментом мобилизации необходимых средств правительствами, государственными органами, муниципалитетами.

На наш взгляд, инвестор – это лицо, желающее воспользоваться возможностями, которые появляются при владении ценными бумагами: сохранение и приумножение капитала, участие в управлении компанией-эмитентом и т.д. Состав инвесторов на фондовом рынке шире, чем эмитентов, то есть приобретать ценные бумаги и производить с ними различные операции разрешается большому кругу лиц.

Посредники на фондовом рынке – это торговцы, обеспечивающие связь между эмитентами и инвесторами на рынке ценных бумаг [3].

Посредники фондового рынка занимаются брокерской деятельностью, дилерской деятельностью, или деятельностью по управлению ценными бумагами.

Брокеры – это организации, совершающие гражданско-правовые сделки с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера.

Дилеры – это организации, совершающие сделки купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем объявления цен покупки и продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и продажи этих ценных бумаг по объявленным ценам [1, 2].

Управляющие компании – это юридические лица или индивидуальные предприниматели, которые от своего имени и за вознаграждение в течение определенного срока управляет переданными ему во владение и принадлежащими другому лицу в интересах этого лица или указанных этим лицом третьих лиц ценными бумагами, денежными средствами, предназначенными для инвестирования в ценные бумаги, денежными средствами и ценными бумагами, получаемыми в процессе управления ценными бумагами [1, 3].

На российском фондовом рынке количество брокеров, дилеров и управляющих компаний имеют примерно равный удельный вес в общем числе посредников, что обусловлено характером их деятельности.

По нашему мнению, организации, обеспечивающие заключение сделок на фондовом рынке представляют собой места торговли ценными бума-

гами. Как уже отмечалось выше, к ним относятся фондовые биржи и внебиржевые торговые площадки. В совокупности они представляют собой организованный фондовый рынок.

Фондовая биржа является особым институционально организованным рынком, на котором обращаются ценные бумаги наиболее высокого качества и операции на котором совершают профессиональные участники фондового рынка.

Внебиржевые торговые площадки – это организованные места для торговли ценными бумагами, не являющиеся фондовыми биржами.

Организациями, обеспечивающими исполнение сделок на фондовом рынке, являются клиринговые организации, депозитарии и регистраторы.

Клиринг – целый комплекс процедур, которые включает в себя: анализ итоговых сверочных документов на их подлинность и правильность оформления; вычисление денежных сумм, которые подлежат переводу, и количество ценных бумаг, которые должны быть поставлены по итогам сделки [1].

Депозитарии – это организации, осуществляющие услуги по хранению сертификатов ценных бумаг, учету и переходу прав на ценные бумаги.

Регистраторы или реестродержатели – это организации осуществляющие деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг, а именно сбор, фиксацию, обработку, хранение и предоставление данных, составляющих систему ведения реестра владельцев ценных бумаг.

На российском фондовом рынке доля депозитариев, составляет 89,9 % всех организаций, обеспечивающих исполнение сделок, регистраторы занимают 8,9 % из них, а клиринговые организации – 1,2 %.

Важной характеристикой уровня развития и состояния фондового рынка страны является наличие, помимо государственных органов его регулирования, саморегулируемых организаций.

В настоящее время на российском фондовом рынке действует шесть саморегулируемых организаций. Первая саморегулируемая организация в нашей стране появилась еще в сентябре 1994 года. Членами саморегулируемых организаций являются более тысячи профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Саморегулируемая организация – это добровольное объединение профессиональных участников, которое учреждается для обеспечения деятельности участников рынка, соблюдения ими стандартной профессиональной этики, защиты интересов владельцев ценных бумаг и других клиентов [2].

Следовательно, фондовый рынок страны представляет собой совокупность экономических отношений его участников по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Состояние российского фондового рынка можно охарактеризовать как достаточно развитое, что способствует осуществ-

влению большого количества операций с ценными бумагами и в результате положительно влияет на финансовый рынок государства целом.

Список литературы:

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Павленко В.А. Рынок ценных бумаг: Инструменты и механизмы функционирования: Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2007.
2. Пайк Р., Нил Б. Корпоративные финансы и инвестирование: 4-е издание. – СПб.: Питер, 2005. – 572 с.
3. Политковская И.В. Оценка стоимости ценных бумаг: Учеб. пособие. – М.: Академия, 2006. – 256 с.

АКТУАЛЬНОСТЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

© Субботин А.С.

Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского Федерального Университета, г. Красноярск

В статье рассматриваются особенности основных периодов развития российского страхового рынка, а также ключевые тенденции современного этапа развития рынка страхования, такие как усиление государственного регулирования отрасли, повышение конкуренции на страховом рынке, в том числе, за счет выхода иностранных страховщиков и активизации процессов слияний и поглощений, а также необходимость существенных вложений средств в развитие бизнеса. При этом автором обосновывается актуальность оценки стоимости бизнеса страховых компаний для их собственников в целях определения вариантов развития компании.

В развитии страхового рынка в постсоветский период можно выделить три основных этапа:

С 1989 г. до 1998-1999 гг. – начало монополизации экономики, которое характеризуется появлением большого числа федеральных и региональных страховых компаний различных организационно-правовых форм, началом развития конкурентных страховых отношений и существенным расширением видов и объемов страховых операций. Вместе с этим, состояние экономики в данный период времени привело к широкому использованию «серых схем» в страховании.

С 1999 г. до 2004 г. – восстановление страховой отрасли после финансового кризиса, которое характеризуется уходом части компаний, не вы-

державших кризиса, началом повышения качества услуг и усиления конкурентной борьбы.

С 2004 г. по настоящее время – на данном этапе актуальными становятся вопросы повышения эффективности деятельности страховых компаний и качества предоставления страховых услуг.

Можно выделить следующие основные тенденции современного этапа развития страхового рынка.

1. Ужесточение государственного регулирования со стороны ФССН, которая ведет последовательную работу по следующим направлениям:

1.1. Устранение псевдостраховых схем. В первую очередь была организована работа по борьбе с «серыми схемами» в долгосрочном страховании жизни, которые нередко использовались для махинации с зарплатами сотрудников. В результате этого с 2003 г. сборы премии по данной линии бизнеса сократились более чем в 9 раз, с 149 млрд. руб. до 16 млрд. руб., а объем схем в сегменте по итогам 2006 г. по оценкам экспертов не превышал 6 млрд. руб. [1].

Следующим этапом работы стали тщательные проверки страховых компаний, работавших в сегменте страхования финансовых рисков и перестрахования, причем основным критерием отбора страховщиков для проверки стало не превышение коэффициента выплат (отношение размера оплаченных убытков к величине начисленной премии) уровня в 20 %. Результатом данной работы стал, в том числе, отзыв лицензий у ряда страховых и перестраховочных компании, таких как «Природа», «Авиа РЕ», «АПК РЕ», имевших большую известность в определенных кругах.

При этом борьба ФССН с использованием схем в перестраховании, страховании жизни и имущественном страховании будет носить долгосрочный характер, поскольку, не смотря на жесткие требования, то и дело появляются страховщики, создание и деятельность которых вызывают вопросы у регулирующих органов.

1.2. Повышение финансовой надежности страховщиков – увеличена сумма минимального размера уставного капитала страховых организаций в зависимости от видов страхования, принимаются меры по повышению требований к активам, принимаемым в покрытие капитала и резервов страховой компании, а также к раскрытию информации и качеству отчетности.

2. Существенное повышение конкуренции, которое заключается в следующем:

2.1. Экспансия федеральных страховых компаний на региональные рынки, которая особенно ярко проявляется после принятия закона об ОСАГО. Большинство крупнейших российских страховщиков в 2003-2004 годах озвучили и начали реализовывать планы по активному региональному развитию в связи с низким проникновением страховых услуг и

большим потенциалом региональных рынков, вследствие чего количество страховых компаний в большинстве регионов увеличилось, а конкуренция на региональных рынках выросла.

2.2. Консолидация российских страховых компаний и создание региональных страховых холдингов приводит к созданию более мощных и влиятельных игроков на российском рынке.

Наиболее заметные сделки среди российских страховщиков:

- приобретение группой компаний «Росгосстрах» страховой группы «КапиталЪ» для развития страхования в корпоративном сегменте;
- поглощение страховой компанией «Согаз» компании «Нефтеполис» – кэптивной компании «Роснефти»;
- выкуп ВТБ доли страховой компании «РОСНО» и консолидация контроля над компанией «ВТБ-РОСНО».

Среди создаваемых страховых групп и холдингов, объединяющих несколько страховых компаний, можно отметить:

- создание страхового холдинга «Столичная страховая группа», в который вошли «Московская страховая компания», «Стандарт Резерв» и «Солидарность для жизни»;
- проект группы компаний «Тройка Диалог» по созданию страховой группы «Региональный альянс», включающей около 20 региональных страховщиков, с созданием унифицированных бизнес-процессов и перестраховочных соглашений, единой IT-платформы и четким определением географических границ ведения бизнеса – во избежание потенциальной конкуренции. «Региональный альянс» уже стал акционером «АСК-Петербург», «АСК-Мед», «Коместра» (Кемерово), «Коместра-Томь» (Томск), «АСКО-Центр» (Курск), «Альтаир» (Сочи), «Белая Башня» (Екатеринбург) [3, 4, 8].

2.3. Выход на российский рынок иностранных страховых компаний путем приобретения долей в российских страховщиках и создания дочерних компаний, которые начинают внедрять свои стандарты предоставления страховых услуг, что в ближайшем будущем должно привести к повышению качества услуг, продолжению тенденции снижения страховых тарифов, а также повышению прозрачности деятельности страховщиков и страховой отрасли в целом.

Среди наиболее крупных и заметных сделок по приобретению иностранными страховыми компаниями российских страховщиков в 2007 году можно отметить:

- консолидацию страховой компанией Allianz AG 97 % акций страховой компании «РОСНО» (сумма сделки около 750 млн. долл. за 49,1% акций), а также приобретение 100 % страховой компании «Прогресс-гарант» (сумма сделки около 110-250 млн. долл.);

- приобретение ЕБРР 10 % акций страховой компании «РЕСО-Гарантия» (сумма сделки около 150 млн. долл.), а также приобретение крупнейшей французской страховой компанией AXA 36,7 % страховщика (сумма сделки около 1,15-1,2 млрд. долл.);
- покупка структурами PPF Beta LTD 38 % акций ОСАО «Ингосстрах» (сумма сделки около 600-850 млн. долл.);
- приобретение швейцарской группы Zurich 66 % страховой компании «НАСТА» (сумма сделки около 100-260 млн. долл.) [4, 5, 6, 7, 8].

Активизировался процесс создания российских дочерних компаний крупнейшими мировыми страховщиками:

- группа ACE создало дочернюю компанию ЗАО «Страховая компания «ЭЙС», а также получила лицензию на страховую компанию «ЭЙС Страхование жизни»;
- входящая в American International Group (AIG) французская компания AIG Europe учредила 100%-ное дочернее ЗАО «АИГ страховая и перестраховочная компания»;
- французский страховщик Sogecap (дочка Societe Generale) создала компанию для развития страхования жизни ООО «Сожекап Страхование Жизни» (СЖЖ);
- бельгийско-голландская группа Fortis создает в России компанию по страхованию жизни СК «Фортис жизнь страхование»;
- получила лицензию на страховую деятельность в России российская «ИФ страхование», являющаяся дочерней компанией If P&C Insurance Holding Ltd., входящей в финскую группу Sampo;
- немецкий страховщик Talanx Group создает «дочку» в России - CiV Life;
- «Инг Лайф», «дочка» голландской финансовой группы ING, обратилась в ФССН за лицензией [3, 4, 5, 8].

Таким образом, большинство мировых лидеров страхового рынка, так или иначе, уже присутствуют на российском страховом рынке.

3. Необходимость дальнейшего развития бизнеса. Для сохранения и повышения конкурентоспособности страховой компании необходимо успешно заниматься рыночными, в основном розничными, видами страхования. Для этого компании вынуждены инвестировать значительные средства в привлечение и обучение профессиональной команды, разработку и внедрение современных бизнес-процессов, создание сети офисов продаж и агентской сети, формирование узнаваемого брэнда и т.д.

Для осуществления столь масштабных инвестиций необходимы соответствующие ресурсы, которыми обладают крупные страховщики, а средние и мелкие страховые компании не всегда могут получить доступ к ре-

сурсам такого размера. В результате, по прогнозам экспертов, большинство средних и мелких страховых компаний либо уйдут с рынка, либо будут поглощены крупными страховщиками или страховыми группами и холдингами, при этом через 5-10 лет вместо более чем 800 страховых организаций на российском страховом рынке по разным оценкам останутся работать от 30-40 до 200 страховщиков.

Учитывая данные тенденции на страховом рынке собственникам большинства страховых компаний, особенно средних и мелких, придется в ближайшее время принимать стратегическое решение о направлении развития бизнеса, основные из которых:

- развивать страховую компанию самостоятельно либо с привлечением стратегического портфельного инвестора;
- продать контрольную долю бизнеса отечественному или зарубежному инвестору либо головной структуре регионального холдинга;
- ликвидировать бизнес.

Поскольку целью собственника страховой компании является максимизация собственного благосостояния, то основным критерием выбора стратегического пути развития страховщика при отсутствии каких либо внешних ограничений, например, обязательств социального характера, должна являться величина стоимости компании. В таком случае собственнику необходимо, по сути, сравнить и выбрать максимальную из трех альтернативных оценок стоимости страховой компании:

- инвестиционной стоимости бизнеса – при продолжении функционирования компании;
- рыночной стоимости бизнеса – при продаже компании;
- ликвидационной стоимости бизнеса – при реализации активов компании и ликвидации ее деятельности.

Как показывают события 2005-2007 годов акционеры российских страховых компаний, зачастую, соглашались с предложенными оценками их бизнеса сторонними инвесторами и продают контрольные пакеты акций. Вместе с этим у экспертов страхового рынка возникает очень много вопросов к механизмам проведения такой оценки и полученной в итоге величине стоимости страховой компании, поскольку в настоящее время отсутствует единое мнение о возможности применения к российским страховщикам тех или иных методов оценки и корректирующих коэффициентов.

Таким образом, вопросы оценки стоимости бизнеса на современном российском страховом рынке являются актуальными, причем их значимость, особенно для собственников средних и мелких компаний, в ближайшее время будет возрастать.

Список литературы:

1. Итоги развития страхового рынка России в 2006 году // www.allinsurance.ru.
2. Ярмиш В. Тенденции слияний и поглощений в страховой отрасли // Рынок ценных бумаг. – 2006. – №2. – С. 42-45.
3. www.b-online.ru – сайт газеты «Business&Financial Markets».
4. www.interfax.ru – сайт информационного агентства «Интерфакс».
5. www.kommersant.ru – сайт газеты «Коммерсант».
6. www.ma-journal.ru – журнал «Слияния и Поглощения».
7. www.mergers.ru – информационно-аналитический проект «Слияния и Поглощения в России».
8. www.vedomosti.ru – сайт газеты «Ведомости».

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Филатова В.А.

Тольяттинский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Рассмотрены определение, сущность платежеспособности, понятия «краткосрочная», «долгосрочная» и «реальная» платежеспособность. Приведена оценка платежеспособности с применением коэффициента текущей ликвидности.

В условиях экономической обособленности и самостоятельности, хозяйствующие субъекты обязаны в любое время иметь возможность погашать свои внешние обязательства, то есть быть платежеспособными, или краткосрочные обязательства, то есть быть ликвидными. Платежеспособность и наличие ресурсов для развития предприятия являются важнейшими признаками финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость и платежеспособность – понятия близкие, но не тождественны. Предприятие может быть финансово-устойчивым, но в определенный момент времени оказаться неплатежеспособным. Но возможна и другая ситуация: хозяйствующий субъект в результате тех или иных торговых или финансовых операций повышает свою платежеспособность, но снижает финансовую устойчивость.

Финансовая устойчивость характеризует структуру имущества (капитала) предприятия в целом, выражает комплексно и производственный, и финансовый потенциал данного субъекта экономики. Платежеспособность характеризует только способность предприятия погасить свои платежные обязательства своевременно и в денежной форме [1]. Показатели

финансовой устойчивости и платежеспособности связаны определенными алгоритмами. Но необходимо отметить, что платежеспособность основывается на финансовой устойчивости.

В литературных источниках и экономической практике обычно платежеспособность разделяют на долгосрочную и краткосрочную. Многие авторы, такие как А.Д. Шерemet [3], Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев и другие, финансовую устойчивость отождествляют с «долгосрочной платежеспособностью», это связано, по их мнению, со структурой баланса, которая позволяет установить возможность погашения долгосрочных обязательств за счет собственного капитала. В отечественной экономической литературе для характеристики финансовой устойчивости пользуются также понятием «краткосрочная платежеспособность», под которой понимают возможность предприятия своевременно расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам. По нашему мнению, при характеристике финансовой устойчивости необходимо применять такое понятие как «реальная платежеспособность», которая позволит определить достаточность денежных средств, получаемых хозяйствующим субъектом в результате текущей деятельности для погашения своих обязательств. Таким образом, «реальная платежеспособность» должна определяться в нормальных условиях функционирования предприятия на основе денежных потоков в конкретный временной период.

Платежеспособность определяет возможность предприятия своевременно расплачиваться по краткосрочным обязательствам с помощью ликвидных оборотных активов и одновременно продолжать бесперебойную деятельность. Это предполагает, что оборотные активы в форме дебиторской задолженности и части запасов могут быть превращены в денежные средства, достаточные для погашения краткосрочных долгов числящихся на балансе предприятия. Положительная разница между стоимостью ликвидных оборотных активов и величиной краткосрочной задолженности должна быть не менее стоимости запасов, необходимых для продолжения бесперебойной деятельности, т.е. для обеспечения одного цикла кругооборота средств. Формирование выручки от продаж в конце цикла сопровождается формированием новых оборотных активов в форме запасов дебиторской задолженности и денежных средств.

Следовательно, оценка платежеспособности на определенную дату – это сопоставление стоимости оборотных активов и краткосрочной задолженности. Одним из условий, позволяющих считать предприятие платежеспособным, является превышение стоимости оборотных активов над суммой краткосрочной задолженности.

Для оценки перспективной платежеспособности используются относительные финансовые показатели (коэффициенты). Наиболее обобщающим показателем, оценивающим уровень платежеспособности предприятия, –

коэффициент покрытия или коэффициент текущей ликвидности определяется как частное от деления стоимости оборотных активов на сумму краткосрочных долгов. Традиционный коэффициент текущей ликвидности рассчитывается, по данным баланса (см. формулу 1).

$$K_{т.л.} = OA / KO, \quad (1)$$

где OA – оборотные активы;

KO – краткосрочные обязательства.

Такой расчет коэффициента позволяет оценить платежеспособность лишь при условиях, что все оборотные активы, числящиеся на балансе, ликвидны. Это означает:

1. Балансовые запасы могут быть превращены в денежные средства, равные по сумме стоимости запасов.

2. Дебиторская задолженность полностью поступает в форме денежных средств в сроки, соответствующие срокам погашения краткосрочных долгов.

Если состояние оборотных активов числящихся на балансе, соответствует названным требованиям, то коэффициент текущей ликвидности, рассчитанный по балансовым данным, отражает реальный уровень платежеспособности предприятия и может служить базой оценки достаточности или недостаточности такого уровня. При условии, что состояние балансовых оборотных активов не отвечает названным требованиям, для расчета коэффициента текущей ликвидности необходима предварительная корректировка балансовой стоимости оборотных активов.

Запасы, отраженные по балансовой стоимости, необходимо оценить по возможной продажной стоимости. Тогда балансовая стоимость запасов может оказаться выше реальной за счет более низкой продажной стоимости, а также в результате того, что часть запасов вообще не может быть продана, т. к. на нее нет спроса. С другой стороны, если продажная стоимость запасов превышает их балансовую оценку, реальная стоимость запасов превысит балансовую. Все эти факторы могут действовать одновременно, если речь идет обо всей совокупности запасов. При расчете реального коэффициента текущей ликвидности принимается реальная стоимость запасов, т. е. действительная величина ликвидных запасов.

Ликвидность числящейся на балансе дебиторской задолженности оценивается с учетом следующих обстоятельств. Если у хозяйствующего субъекта имеется дебиторская задолженность со сроком погашения, превышающим 12 месяцев, она вообще не должна приниматься в расчет платежеспособности, т. к. по существу представляет внеоборотные активы и не может быть превращена в денежные средства в сроки, установленные для погашения краткосрочной задолженности. Кроме того, дебиторская

задолженность, поступление которой ожидается в течение 12 месяцев, может быть безнадежной. Таким образом, реальная, ликвидная дебиторская задолженность может оказаться ниже балансовой на величину долгосрочных долгов дебиторов и безнадежной дебиторской задолженности, имеющей краткосрочный характер.

Реальная стоимость запасов и дебиторской задолженности – составляющие реального коэффициента текущей ликвидности. Он рассчитывается как частное от деления суммарной величины реальной стоимости оборотных активов на балансовую краткосрочную задолженность предприятия.

$$K_{\text{лр}} = Z_{\text{л}} + D_{\text{л}} + D_{\text{с}}/D_{\text{к}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{лр}}$ – реальный коэффициент текущей ликвидности;

$Z_{\text{л}}$ – стоимость ликвидных запасов;

$D_{\text{л}}$ – ликвидная дебиторская задолженность;

$D_{\text{с}}$ – денежные средства;

$D_{\text{к}}$ – краткосрочная задолженность предприятия.

Полученное таким образом значение данного показателя позволяет ответить на вопрос о действительном соотношении потенциальных денежных средств предприятия с его краткосрочными долгами. Именно к этому показателю в качестве минимального значения предъявляется требование, чтобы он превышал 2. Превышение 2 еще не означает, что предприятие платежеспособно, но если реальный коэффициент текущей ликвидности ниже двух, это безоговорочно свидетельствует о неплатежеспособности и вероятности превращения его краткосрочной задолженности в просроченную.

Далее следует вопрос, в какой мере коэффициент должен быть больше двух. Необходимо напомнить, что превышение необходимо в качестве условия бесперебойной деятельности предприятия одновременно с погашением долгов. Иными словами, оставшиеся после погашения краткосрочной задолженности оборотные активы должны быть по стоимости не менее необходимых запасов, позволяющих осуществить цикл деятельности и получить выручку от продажи. Необходимые запасы, предполагают наличие в каждый момент времени сырья, материалов, незавершенного производства готовой продукции, достаточных для обеспечения непрерывности производства и сбыта. Их размер зависит от условий поставок и транспортировок материальных ресурсов, длительности цикла деятельности предприятия, стоимости материальных ресурсов. Расчет величины необходимых запасов индивидуален для каждого предприятия и каждого периода. Эта величина в конечном счете определяется как произведение однодневных материальных затрат на число дней, в течение которых за-

траты должны обеспечиваться собственными запасами до новых поступлений материальных ресурсов. Количество дней складывается из числа интервалов между поставками, длительности доставки транспортом, технологического цикла деятельности предприятия, а также страхового запаса, рассчитанного на возможные нарушения. Определив, таким образом, стоимость необходимых запасов, можно ответить на вопрос, какой суммой оборотных активов должно располагать предприятие, чтобы их было достаточно и для погашения долгов, и для продолжения работы. Частное от деления суммарной величины необходимых запасов и краткосрочную задолженность можно рассматривать как минимально необходимый для данного предприятия уровень коэффициента текущей ликвидности (формула 3).

$$K_{\text{лн}} = Z_{\text{н}} + D_{\text{к}}/D_{\text{к}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{лн}}$ – минимально необходимый коэффициент текущей ликвидности;

$Z_{\text{н}}$ – стоимость необходимых запасов.

Сравнение его с уровнем реального коэффициента позволяет ответить на вопрос, является ли предприятие платежеспособным: если реальный коэффициент выше или равен минимально необходимому значению, предприятие платежеспособно.

Предприятие платежеспособно, если выполняется следующее условие:

$$Z_{\text{л}} + D_{\text{л}} + D_{\text{с}} > Z_{\text{н}} + D_{\text{к}}.$$

При противоположном знаке неравенства предприятия неплатежеспособно.

В целом следует отметить, что предлагаемый коэффициент текущей ликвидности является лишь ориентировочным индикатором финансовой устойчивости и платежеспособности хозяйствующего субъекта. Отсюда видно, что данный показатель, независимо от того, больше он или меньше двух, достаточно слабо характеризует финансово-экономическое состояние предприятия вообще. Выводы на основе данного коэффициента касаются только отчетных дат, но не отчетного периода, а поэтому могут быть поспешными и даже ложными [2]. Кроме того, достижение максимального уровня платежеспособности за период в целом является проблематичным. Поэтому в данном случае можно говорить о механизме сохранения и укрепления финансовой устойчивости.

Таким образом, оценка платежеспособности на основе коэффициента текущей ликвидности, безусловно, не может в полной мере охарактеризовать финансовую устойчивость предприятия. Так как данный показатель

рассчитывается по балансу на определенную дату (начало или конец периода), а потому может претерпевать значительные изменения в течение этого периода.

Список литературы:

1. Абрютин М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний. // Финансовый менеджмент. – 2006. – № . – С. 28-34
2. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 6; 2003. – № 1.
3. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.

ПОНЯТИЕ «БЮДЖЕТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ» И ЕГО МЕСТО В ФИНАНСОВОЙ НАУКЕ

© Шавалеева Ч.М.

Казанский государственный финансово-экономический институт,
г. Казань

В условиях реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в целях создания объективного механизма бюджетного регулирования особую актуальность приобретает оценка финансового положения и степени бюджетной устойчивости регионов России.

Несмотря на актуальность, в настоящее время вопросы анализа состояния бюджета с позиций его устойчивости практически не затрагиваются в научных исследованиях. В связи с этим возникает необходимость в определении сущности понятия «бюджетная устойчивость» и установлении его места в финансовой науке.

В последние годы бюджетной устойчивости территориальных образований уделяется достаточно много внимания. Тем не менее, в настоящее время в экономической литературе не существует единого подхода к толкованию сущности данного понятия.

Обобщая имеющиеся в экономической литературе подходы к толкованию бюджетной устойчивости, можно сделать вывод, что под бюджетной устойчивостью понимается такое состояние бюджета, которое в условиях вероятностных изменений внешней среды обеспечивает органам власти возможность независимой, своевременной, полной, реализации возложенных полномочий, покрытия взятых на себя долговых обязательств и финансирования экономического и социального развития территории.

Мы согласны с тем, что бюджетная устойчивость – это показатель, характеризующий способность органов власти своевременно, в полном объеме, независимо от других уровней бюджетной системы выполнять свои расходные обязательства, осуществлять финансирование мероприятий, способствующих экономическому и социальному развитию территориального образования. Однако, в силу того, что бюджет является основным инструментом реализации экономической и социальной политики государства на его состояние прямо или косвенно влияют принимаемые органами власти решения.

Так, проводимая в рамках экономической бюджетно-налоговая политика может воздействовать на устойчивость бюджетов как прямо – рост (падение) поступлений в бюджет в результате увеличения (снижения) размеров налоговых ставок, предоставления налоговых льгот, изменение нормативов отчислений налогов в бюджеты разных уровней бюджетной системы, так и косвенно – рост инвестиций за счет высвобождения средств, рост потребления населения в результате снижения размеров налоговых ставок, что в перспективе может увеличить доходы бюджета от налога на имущество за счет роста его базы (строительства новых зданий, приобретения нового оборудования и т.д.), сбора косвенных налогов за счет увеличения объема производства предприятиями роста потребления населения.

Социальная политика, проводимая органами власти, также влияет на уровень бюджетной устойчивости административно-территориального образования. Реализация социальных программ оправдана только в случае предварительного определения источников финансирования социальных мероприятий. В противном случае увеличение расходов бюджета, связанное с обеспечением социальной политики органов власти, отрицательно скажется на финансовом положении административно-территориального образования и снизит его бюджетную устойчивость.

Таким образом, устойчивость бюджета достигается не только за счет высокого уровня собственных доходов бюджета и превышения доходов над расходами, но и за счет эффективной экономической и социальной политики, проводимой органами власти. В связи с тем, что формирование доходных источников бюджета и использование бюджетных средств также зависят от решений, принимаемых органами власти, можно сказать, что бюджетная устойчивость является результатом экономической и социальной политики, проводимой на соответствующей территории. При этом если устойчивость федерального бюджета зависит от эффективности политики, проводимой органами государственной власти на федеральном уровне, то бюджетная устойчивость субъектов Российской Федерации – это результат политики, проводимой органами государственной власти, как на федеральном, так и региональном уровне; устойчивость местных

бюджетов зависит от решений, принимаемых федеральными, региональными и местными органами власти.

Исходя из вышесказанного, мы считаем, что бюджетная устойчивость территориального образования – это результат экономической и социальной политики, характеризующий способность органов власти самостоятельно, своевременно, в полном объеме рассчитываться по своим расходным обязательствам за счет поступивших в бюджет средств, осуществлять финансирование мероприятий, способствующих экономическому и социальному развитию территориального образования.

Часто в экономической литературе понятие устойчивость бюджета отождествляют с платежеспособностью органов власти, бюджетной обеспеченностью, сбалансированностью, самостоятельностью бюджета. Мы не совсем согласны с такой точкой зрения и считаем, что это взаимосвязанные, но не идентичные понятия. Для обоснования своего подхода определим сущность каждого из приведенных категорий.

Платежеспособность в литературе рассматривается как финансовое положение предприятия или лица, позволяющее ему своевременно выполнять свои денежные обязательства [2, С. 19]. Проецируя данное определение на бюджетные отношения, можно предположить, что под платежеспособностью органов власти следует понимать такое состояние бюджета территориального образования, которое позволяет органам власти своевременно и в полном объеме выполнять свои расходные обязательства, а это, как отмечалось ранее, является лишь одним из признаков бюджетной устойчивости.

Говоря о бюджетной обеспеченности, в российском законодательстве говорят о минимальной бюджетной обеспеченности, под которой понимается минимально допустимая стоимость государственных или муниципальных услуг в денежном выражении, предоставляемых органами государственной или муниципальной власти в расчете на душу населения за счет средств соответствующих бюджетов [1]. Следовательно, бюджетная обеспеченность территориального образования характеризует способность органов власти за счет собственных средств бюджета предоставлять населению определенный объем услуг. Мы согласны с тем, что бюджетная обеспеченность может отражать степень бюджетной устойчивости административно-территориального образования – чем выше объем предоставляемых за счет бюджета услуг, тем более устойчив бюджет – но это лишь один из показателей степени устойчивости бюджета территории.

Сбалансированность бюджета, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, предполагает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита [1]. Следовательно, сбалансированность бюджета характеризует способность органов власти по-

крывать возложенные обязательства, а это, аналогично платежеспособности и бюджетной обеспеченности, является одним из признаков бюджетной устойчивости.

Сущность понятия «самостоятельность бюджета» в настоящее время не раскрывается в бюджетном законодательстве Российской Федерации. Однако статья 31 Бюджетного кодекса РФ, регламентирующая принцип самостоятельности бюджетов, выделяет необходимые для обеспечения самостоятельности бюджета условия, в соответствии с которыми под самостоятельностью бюджета следует понимать способность органов власти независимо от кого-либо определять порядок составления, утверждения, исполнения бюджета и за счет средств своего бюджета обеспечивать его сбалансированность. Однако, на наш взгляд, в данном определении не стоит ограничиваться обеспечением сбалансированности бюджета и необходимо расширить ряд задач, возложенных на органы власти, выполнением всех принятых обязательств. Или иными словами, самостоятельность бюджета следует рассматривать как способность органов власти независимо от кого – либо определять порядок составления, утверждения, исполнения бюджета и за счет средств своего бюджета обеспечивать выполнение расходных обязательств.

Следовательно, понятие «самостоятельность бюджета» является более широким понятием, нежели «устойчивость бюджета», включающим, помимо способности органов власти обеспечивать выполнение расходных обязательств и развитие территории, ряд иных прав и обязанностей органов власти. Однако, поскольку порядок составления и исполнения бюджета напрямую зависят от способности органов власти самостоятельно рассчитываться по своим расходным обязательствам и обеспечивать экономическое и социальное развитие территории, можно сказать, что устойчивость бюджета территориального образования является фактором, обеспечивающим его самостоятельность.

Итак, на основе вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что бюджетная обеспеченность и платежеспособность органов власти, сбалансированность бюджета являются признаками устойчивости бюджета территориального образования, которая, в свою очередь, служит фактором, обеспечивающим его самостоятельность. Иными словами, приведенные понятия тесно взаимосвязаны – характеризуют определенное состояние бюджета, но не тождественны.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 17 июля 1998г., №145-ФЗ. – М.: Омега-Л, 2004.
2. Борисенко Н. О понятии финансовой устойчивости Пенсионного Фонда России / Н. Борисенко // Вопросы экономики. – 2004. – №7. – С. 16-21.

Секция 14

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

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА ПО ИМИТАЦИОННОМУ И СИСТЕМНОМУ АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

© Даулетбаков Б.Д.

Алматинский технологический университет,
г. Алматы, Республика Казахстан

В настоящей работе нами предложена процедура приближенного вычисления множества всех эффективных точек в пространстве двух критериев. Результатом машинного счета является нахождение множества планов-прогнозов оптимальных в отдельности по каждому критерию, а также все множество эффективных планов-прогнозов, в смысле Парето, которые облегчает процедуру выбора решения.

Предлагаемая нами методика ориентирована на использование разработанных в нашей стране, а также за рубежом специальных программных средств обработки информации, а так же программ статистического и эконометрического анализа, разработанных нами.

В качестве объекта исследования выбрано растениеводческое хозяйство первичных подразделений. Выбор низшего звена системы АПК обусловлен тем, что на таком уровне наиболее остро проявляются результаты предпринимаемых мер.

Рассмотрим структуру и содержание такого программного комплекса (ПК). Это человеко-машинная система, которая позволяет в диалоговом режиме получить адекватный отклик на задаваемые величины управляющих параметров. Решение принимается в несколько итераций. Последовательность расчетов фиксируется. На каждом шаге используется решение, принятое на предыдущих шагах, и формируются предпосылки для следующих. В пределах одного шага определяется совокупность показателей развития отдельного этапа производства. Для решения отдельных задач (в частности, для определения структуры производства) используется оптимизационная модель.

В [1, 2] представлен ряд разработанных автором математических моделей для имитационного и системного анализа и оценки рисков на предприятиях АПК. Модели отличаются сложностью проведения расчетов вручную. Поэтому была поставлена задача проектирования и разработки программного комплекса для автоматизации процесса моделирования и проведения экспериментов на моделях.

Сам процесс разработки ПК логически делится на 6 этапов:

На первом этапе производится оценка плодородия почв и выбор специализации культур. Качество земли рекомендуется оценивать исходя из показателей естественного плодородия почвы. На основании агрономических требований к культурам, климатических условий и севооборота, определяется будущая специализация хозяйства.

На втором этапе производится прогноз урожайности. Далее мы воспользовались программой имитационная модель системного анализа (IMSAN) и ее подпрограммой PROG, которая разработана нами. Этот пакет подготовлен с использованием алгоритмического языка GWBASIC в режиме диалога человека-ЭВМ. Подпрограмма PROG предназначена для решения экономико-математической задачи с использованием метода наименьших квадратов. Выбор функциональной зависимости осуществляется по 5 видам алгебраических уравнений. Имеется возможность увеличения способности данной программы путем включения в нее дополнительных видов алгебраических уравнений, характеризующих функциональную зависимость между переменными. В данном случае используем уравнения:

1. Линейная:	$Y = a + bx$
2. Полулогарифмическая:	$Y = a + b \ln x$
3. Логарифмическая:	$Y = e^{(a + b \ln x)}$
4. Степенная:	$Y = ax^b$
5. Экспоненциальная:	$Y = ae^{bx}$

Теснота корреляционной зависимости каждого вида уравнения определяется на основе коэффициента корреляции (r_{yx}). Для описания точности подбора функциональной зависимости используется коэффициент автокорреляции остатков Дарбина-Уотсона ($D.W.$). Для оценки статистической значимости коэффициента регрессии (b) и свободного члена уравнения (a) под соответствующими их значениями приводится величина t -критерия Стьюдента.

Рассмотрим работу с программой IMSAN.

После загрузки главного сегмента программы в ОЗУ машины программа считывает с жесткого диска в оперативную память и начинает работать в диалоговом режиме. На экране появляется указатель: «Введите название файла данных». Вводим название файла урожайности сельскохозяйственных культур с учетом риска. После нажатия клавиши <Enter> на экране монитора появится Главное меню. Это перечень названий подпрограмм, которые пользователь может выбрать для своей работы.

Выполняемые функции:

N – Создать новый файл данных.

U – Внести урожайность в файл данных.

W – Выдать на дисплей конкретную урожайность.

S – Выдать на дисплей сводку урожайности.

K – Запись на диск.

PROG – Прогноз урожайности с учетом риска.

NPK – Расчет норм удобрений.

INV – Расчет норм потребности в инвестициях.

MAX – Максимум целевой функции.

MIN – Минимум целевой функции.

O – Окончание работы.

ЗАПРОС.

Пользователь выбирает необходимую программу, набирая соответствующее имя на клавиатуре. Для прогноза урожайности сельскохозяйственных культур набрать имя *PROG*, после нажатия клавиши <Enter> на экране появляется вопрос: «Число уровней ряда (лет) =?» нажав цифру на клавиатуре, увидим на экране дисплея вопрос: «Будете определять тренд (Y/N)?» и подсказка для ответа: «Y/N». Если на клавиатуре набирается буква N (нет), после чего на экране дисплея появится вопрос: $Y(I), X(I)=?$ и мы должны ввести значение данных. Если на клавиатуре набирается буква Y(да), то вводится значение $Y(I)$.

После ввода исходной информации в оперативную память ПЭВМ производится расчет и на экране дисплея появятся статистические характеристики: коэффициенты регрессии A, B, K, критерий Дарбина-Уортсона (D.W.). После этого нужно принять решение о том: будут определяться прогнозные значения урожайности сельскохозяйственных культур на перспективу с учетом риска.

На третьем этапе производится расчет удобрений под запланированный урожай, вычисленное на предыдущие шаги. Для расчета норм удобрений (NPK) под запланированный урожай, можно воспользоваться программой IMSAN и ее подпрограммой NPK. Как мы уже знаем, для этого необходимо, аналогично изложенному выше, последовательно отвечая на вопросы, которые выдал ПЭВМ, выполнить следующие операции.

1. Вызвать программу IMSAN.
2. Указать имя массива (файла), в котором хранятся данные.
3. Выбрать из Главного меню подпрограмму для проведения расчетов (NPK) и согласно ей сообщить ПЭВМ на запланированный урожай, величины выноса питательных веществ на NPK, агротехнические показатели почв, коэффициентов, усвояемости NPK данной почвы и содержание действующих веществ во вносимых туках.

В программе предусмотрены два варианта расчета:

1. Расчет норм внесения потребных NPK.
2. Расчет с учетом внесения навоза и минеральных удобрений.

На четвертом этапе принятия решения распределение валовой продукции растениеводства в принципе будет выполняться по общеизвестной методике с той лишь особенностью, обусловленной экономико-математической постановки задачи, что расчет будет выполняться на 1 га почва культуры или угодий.

Типовые технологические карты позволяют определять нормативы затрат труда и денежно материальных средств в расчете на 1 га посева культуры или гектар кормового угодий по вариантам их возделывания и использования их продукции, которые затем при незначительной корректировке с учетом местных условий могут использоваться в качестве коэффициентов затрат в экономико-математической модели.

Выделение четвертого этапа в качестве отдельного этапа связано с важностью его расчета исходной информации для модели, а также и ролью в формировании основного рыночного показателя-прибыли.

На пятом этапе производится расчет потребности инвестиций для реализации намеченной производственной программы оптимизационного блока.

Расчеты проведем с помощью *IMSAN*. Для этого необходимо аналогично изложенному выше, последовательно отвечая на вопросы, которые задает ПЭВМ, выполнить следующие операции.

1. Вызвать программу *IMSAN*.
2. Указать имя файла, в котором хранятся исходные данные.
3. Выбрать из Главного меню подпрограмму *INV*.
4. Указать количество группы основных средств *N*.
5. Указать элементы основных средств.
6. Далее ей сообщить: Нормативная потребность в основных производственных фондах сельскохозяйственного назначения на конец прогнозного периода; ожидаемые основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения на конец базисного периода; среднегодовой коэффициент выбытия основных фондов.

На шестом этапе осуществляется выбор структуры производства. Для этого используется оптимизационная модель.

Здесь используются методы линейного программирования - симплекс-метод. Пояснения к программам линейного программирования содержатся в самих текстах программ *MAX*, *MIN* в системе *IMSAN*. Программы *MAX*, *MIN* тоже предусматривают работу пользователя в диалоговом режиме с ПЭВМ.

Для работы с программами, *MAX* и *MIN* пользователь выбирает в Главном меню, необходимую программу, набирая соответствующее имя на клавиатуре (*MAX* или *MIN*).

Нажмите клавишу выбранного режима -

Нажав цифру 3 на клавиатуре, переходим к следующей диалоговой ситуации. ПЭВМ укажет: «Введите число неизвестных». Набираем на клавиатуре число неизвестных и нажимаем <Enter>. Далее ПЭВМ укажет: «Введите число ограничений», «Введите номер строки», «Строка», «Введите коэффициенты при неизвестных», «Строка», «Неравенство», «Введите знак неравенства», «Строка», «Правая часть», «Введите правую часть ограничения», «В целевой функции», «Введите коэффициенты целевой функции», и «Производятся вычисления».

Программа MAX, MIN интересны тем, что они позволяют задать машине в привычной для пользователя форме алгоритм расчета.

Таким образом, программа IMSAN может стать инструментом позволяющим проигрывать различные ситуации близкие к реальным хозяйственным ситуациям выбрать варианты использования земельных и трудовых ресурсов, сложившихся технологий и агроклиматических условий для рационального производства с максимальным выходом продукции и получением наибольших для хозяйства прибылей в условиях рынка.

Для решения задачи большой размерности применяются пакет оптимизации PLP88, связанный с программой IMSAN.

Диаграмма возможных состояний, возникающих при обработке на IMSAN, построена по иерархическому принципу.

Описанные диалоговые процедуры с соответствующие программы обеспечения апробированы и использованы в реальных расчетах для хозяйств Талгарского и Енбекшиказахского районов Алматинской области.

Список литературы:

1. Даулетбаков Б.Д. Моделирование управленческих решений в агропромышленном производстве. – Алматы: Сөзстан, 1997. – 192 с.
2. Даулетбаков Б.Д. Принятие управленческих решений в агропромышленном производстве (теория, методология, модели): Монография. – Алматы, 2005. – 425 с.

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

© Ермолаева Ю.А.

Саратовский государственный аграрный университет
им. Н.И. Вавилова, г. Саратов

В данной статье рассмотрены проблемы проектирования организационной структуры предприятия, с учетом сложности возникающих

управленческих задач и необходимости формирования эффективной модели управления, отвечающей условиям и требованиям ведения бизнеса.

Уровень развития экономики России в настоящее время характеризуется многогранностью, сложностью возникающих управленческих задач. Это диктует необходимость разработки адекватных управленческих структур, учитывающих задачу реформирования всего хозяйственного механизма в связи с его переориентацией на рыночный тип хозяйствования.

Стремление экономического субъекта стабильно и успешно развиваться сталкивается с только формирующимся и зачастую нефункционирующим аппаратом управления деятельностью субъекта, что особенно ярко проявляется в условиях частых изменений, происходящих в политической и социально-экономической сферах жизни общества. Поэтому значительно возрастает роль хорошо организованных систем управления организациями, которые призваны определять тактику их развития, формировать их стратегию (процесс выбора целей и определения путей их достижения), создавать условия, позволяющие организациям своевременно и адекватно реагировать на динамику процессов, влияющих на социальную и экономическую ситуацию в стране.

Традиционно построение организационной структуры начинают с обследования существующей (или аналогичных) системы управления. При этом обычно используются архивный (на основе анализа документов по существующей системе управления) или опросный (путем анкетирования или интервьюирования работников аппарата управления) подходы к обследованию. В обоих случаях, а также при их сочетании представления, получаемые о системе управления, отражают мнения (зафиксированные в документах или высказанные в устной форме) работников аппарата управления, заинтересованных в сохранении существующей структуры, что делает этот метод недостаточно эффективным.

Разработка оргструктуры предприятия является сложным и длительным процессом и должна проходить ряд этапов (рис. 1).

В ряде методик в качестве первого этапа рассматриваются концепции развития объекта управления и его системы управления. В процессе разработки такой концепции решаются вопросы о роли оргструктуры, значимости той или иной функции в основной деятельности предприятия.

Современным инструментом поддержки на различных этапах организационного анализа и проектирования являются методики и программные средства оргware.

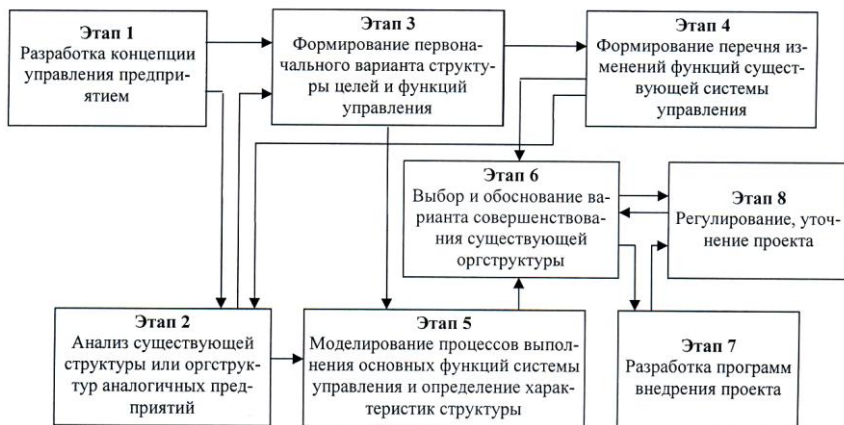


Рис. 1. Этапы разработки организационной структуры предприятия

Благодаря использованию типовых форматов описания и моделирования организационных структур, а также поддержки этих форматов современными программными средствами процесс организационного проектирования превращается в технологию, допускающую массовое воспроизведение и применение. Это позволит говорить о наступлении «эпохи инжиниринговых методов» в организационном анализе и проектировании.

В последнее время, проектирование организационной структуры предприятия осуществляется при значительном участии специалистов по управлению, так как они – дополнительный управленческий потенциал бизнеса, привлекаемый к процессу реформирования.

Исключительная роль специалистов по управлению заключается:

- в постоянном мониторинге процесса реформирования и своевременном предоставлении владельцам и руководителю реальной информации о ситуации на предприятии;
- сохранение стратегического курса реформирования в условиях ускоренного изменения ситуации и внесении корректив в планы действий;
- помощь в выработке и реализации конкретных управленческих решений и направлении деятельности менеджмента предприятия на достижение конкретных результатов, а не на «процессную деятельность»;
- отслеживание и предупреждение сбоев и конфликтных ситуаций.

Привлеченные специалисты по управлению сохраняют разработанный курс организационного проектирования в условиях ускоренного изменения ситуации на предприятии, постоянно вносят коррективы в планы дей-

ствий и добиваются необходимых результатов. Опыт передовых компаний показывает, что реформирование бизнесов собственными силами организации по Программам или бизнес-планам, разработанным специалистами управления, в течение нескольких месяцев «затухает», не достигнув поставленных целей. Руководители организаций, как правило, не видят общей картины изменений и темпа изменений по разным подразделениям и сбиваются на решении срочных текущих вопросов, распыляя людские, финансовые и другие ресурсы, забывая о важных стратегических задачах, часто компрометируя идею и цели организационного проектирования.

Специалисты должны оказывать реальную помощь уже на стадии первых переговоров, выявляя причины сложившейся ситуации и обсуждая возможные варианты действий.

Исследование, адаптация и внедрение механизмов и инструментов современного оргпроектирования с учетом специфических условий функционирования предприятий – перспективное направление экономической науки. Хорошо спроектированные системы управления организациями позволяют обеспечить своевременное и комплексное принятие конкретных управленческих решений, повысить эффективность управления информационными ресурсами и ответственность подразделений и каждого работника за достижение конечного результата.

Список литературы:

1. Амбросьева, С. Совершенствование системы управления агропромышленным комплексом региона / С. Амбросьева // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 11.
2. Бородин, А.Н. и другие. Практика реформирования бизнеса. Реформирование деятельности подразделений / А.Н. Бородин и др. // Справочник экономиста. – 2007. – № 11.
3. Горемыкин, В.А. Методика составления разделов бизнес-плана /В.А. Горемыкин// Справочник экономиста. – 2007. – № 11.
4. Кондратьев, В.В. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя: 7-е изд. перераб. и доп. /А. Бочкарев, В. Кондратьев, В. Краснова, А. Матвеев, А. Привалов, Н. Хорошавина // М.: Эксмо. – 2008. – 976 с.
5. Угольницкий, Г. и другие. Структурные особенности систем управления и методы управления / Г. Угольницкий и др.// Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 2.

АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РФ

© Звездова А.Б., Туровская М.С.

Санкт-Петербургский институт дополнительного
профессионального образования службы занятости,
г. Санкт-Петербург

Проблематика развития партнерства частного бизнеса и государства актуальна сегодня для России, как терминологически, так и в стратегическом аспекте. Во всем мире партнерство частного бизнеса и государства называют частно-государственным партнерством (Private & Public Partnership), а в нашей стране – государственно-частным партнерством, ставя на первое место интересы государства. Термин «государственно-частное партнерство» законодательно нигде не закреплён, хотя и широко используется. Стратегия государственно-частного партнерства применяется обычно в тех сферах деятельности, в которых частный бизнес не намерен принимать участие ввиду экономической непривлекательности. Государство само участвует в этой деятельности, предоставляя частному бизнесу для снижения риска какие-либо субсидии или гарантии. Мировой опыт показывает, что государство играет роль гаранта экономической эффективности реализации проекта.

Стратегия государственно-частного партнерства обеспечивает возможность осуществления общественно-значимых проектов в наиболее короткие сроки. Механизм государственно-частного партнерства позволяет сконцентрировать внимание государственных органов на наиболее свойственных им административных функциях. Государственные риски сокращаются за счет распределения их между частным партнером и властью.

ГЧП (государственно-частное партнерство) в России осуществляется в следующих формах:

1. Заключение договоров о реализации проектов, в которых в качестве равноправных партнеров, каждый со своим вкладом в проект, участвуют: с одной стороны – структуры государственной (или муниципальной) власти, с другой – частные компании. Такие проекты могут реализовываться на основании концессионных соглашений, соглашений о разделе продукции, арендных, инвестиционных и иных форм договоров, в которые включаются особые условия об участии государственной (муниципальной) стороны со своим объемом обязательств и прав в рамках проекта и о

распределении прав на создаваемые в ходе проекта объекты, продукцию и услуги.

2. Использование средств Инвестиционного фонда РФ (согласно Постановлению Правительства РФ от 23.11.05 № 694, в ред. от 25.04.06, с изм. от 24.08.06) и других источников государственного финансирования для поддержки реализуемых частным бизнесом крупных проектов в стратегических направлениях.

3. Создание особых экономических зон (ОЭЗ): опытно-внедренческих, производственных, туристско-рекреационных, портовых, стимулирующих за счет мер государственной поддержки развитие бизнес-проектов.

4. Создание корпораций со смешанным государственным и частным капиталом для развития приоритетных отраслей экономики. Так, Объединенная авиастроительная корпорация создана Указом Президента РФ от 20.02.06 № 140.

5. Взаимодействие государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники, адаптации научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики.

6. Сотрудничество государства и бизнеса в развитии социальной сферы, при котором согласованно с государственной политикой бизнес самостоятельно и за свой счет реализует проекты в областях, приоритетных для государства и общества.

Одной из наиболее развитых форм партнерства государства и частного сектора являются концессии. В РФ был принят закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.05 № 115-ФЗ. В соответствии с законом «О концессионных соглашениях» по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Для стимулирования развития проектов законом № 115-ФЗ предусматривается, что концедент вправе принимать на себя часть расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения и предоставлять гарантии концессионеру в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами РФ, законами субъекта РФ, нормативными правовыми актами органа местного самоуправления. Размер принимаемых концедентом на себя расходов должен быть указан в

условиях конкурса на право заключения концессионного соглашения или в решении о заключении концессионного соглашения без проведения конкурса, а также в концессионном соглашении.

Срок действия концессионного соглашения законом не ограничивается. Концессионным соглашением предусматривается плата, вносимая концессионером концеденту в период использования (эксплуатации) объекта концессионного соглашения (концессионная плата). Внесение концессионной платы может предусматриваться как в течение всего срока использования (эксплуатации) объекта концессионного соглашения, так и в течение отдельных периодов такого использования (эксплуатации). Концессионная плата может быть установлена как в виде определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно в бюджет соответствующего уровня, так и установленной доли продукции или доходов, полученных концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, также возможно и сочетание различных форм.

Закон о концессионных соглашениях прямо запрещает залог объекта концессионного соглашения, а также прав концессионера по концессионному соглашению, тем самым в существенной степени ограничивая возможности частного инвестора по финансированию концессионных проектов.

В практике зарубежных стран для реализации проектов ГЧП чаще используется правовая форма концессионного соглашения, поскольку благодаря таким отношениям устанавливается непосредственная связь между частным партнером ГЧП и конечным потребителем. Однако следует иметь в виду, что правовое содержание институтов ГЧП и концессии в разных правовых системах различается. Понятия концессионного соглашения и государственно-частного партнерства соотносятся как частное и общее. Концессионное соглашение – это лишь одна из правовых форм государственно-частного партнерства, хотя и наиболее распространенная.

Российский законодатель исходит из гражданско-правовой природы концессионного соглашения. Концессионное соглашение характеризуется пределами свободы договора, которые определяются законом и существом соглашения.

В настоящее время наиболее благоприятное для инвесторов инвестиционное законодательство сложилось в Санкт-Петербурге. В нормативно-правовую базу входят следующие документы:

Федеральное законодательство:

1. Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (с изменениями на 10.01.2003) от 26.06.1991.
2. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями на 03.06.2006) от 09.07.1999 № 160 ФЗ.

3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями на 02.02.2006) от 25.02.1999 № 39 ФЗ.

Законодательство Санкт-Петербурга:

1. Закон Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции с изменениями на 11.05.2006» от 17 июня 2004 года № 282-43.

2. Закон Санкт-Петербурга «О государственной поддержке Санкт-Петербургом инвестиций в жилищное строительство» от 16 июля 2001 года № 568-71.

3. Закон Санкт-Петербурга «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга» (с изменениями на 8 мая 2001 года) от 30 июля 1998 года № 185-36.

4. Закон Санкт-Петербурга «О налоговых льготах» (с изменениями на 02.05.2006) от 14 июля 1995 года № 81-11.

5. Закон Санкт-Петербурга «О внесении дополнения в Закон Санкт-Петербурга «О налоговых льготах» от 09.10.2006 года № 432-66 (вступил в силу 01.01.2007 года).

6. Закон Санкт-Петербурга «Об инвестиционном налоговом кредите» (с изменениями на 20.07.2006) от 12 июля 2002 года № 316-28.

7. Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О предоставлении государственных гарантий Санкт-Петербурга» от 17 августа 2004 года № 1385.

8. Закон Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга для строительства и реконструкции» от 17.06.2004 № 282-43.

9. Закон Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 20 декабря 2006 года.

Закон Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» крайне важен, поскольку он пытается решить те основные проблемы, которые не были решены Федеральным законом «О концессионных соглашениях». Этот закон создает правовую базу для реализации проектов ГЧП в различных правовых формах, не ограничиваясь концессионными соглашениями. Закон предусматривает адекватные компенсационные меры в случае досрочного расторжения договора государственно-частного партнерства, в нем присутствуют положения, исключающие возможность освобождения города от исполнения своих обязательств по причине недостаточности бюджетных средств. Важным является положение об обеспечении частному инвестору минимального дохода, поскольку именно из-за отсутствия различных гарантий сегодня частные инвесторы отказываются приходить в ЖКХ.

Инструменты, позволяющие реализовывать проекты ГЧП в России, находятся на стадии развития. Принятие Федерального закона «О концессионных соглашениях» и закона Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» дает уверенность, что правовая база будет создана и позволит успешно модернизировать как объекты ЖКХ, так другие объекты социально-экономической направленности.

В перспективе использование механизмов ГЧП предусматривается во многих направлениях инвестиционной деятельности. Например, в сфере развития транспортной инфраструктуры по схеме государственно-частного партнерства можно рекомендовать реализацию следующих проектов:

- строительство платных автомобильных дорог и транспортных сооружений;
- развитие городского пассажирского транспорта, включая сооружение линии надземного экспресса в южной планировочной зоне города;
- строительство портовых терминальных комплексов в п. Бронка, Кронштадте и п. Горская;
- строительство паромно-пассажирского комплекса на Васильевском острове;
- создание терминально-логистических комплексов на въездах в Санкт-Петербург;
- реконструкция аэропортов и др.

К числу приоритетных направлений привлечения частных инвестиций в развитие транспортного комплекса Санкт-Петербурга также относится заключение концессионных соглашений на поставку, техническое обслуживание и ремонт дорогостоящего подвижного состава для различных видов транспорта. Предлагаемые мероприятия позволят реализовать ряд важных для развития Санкт-Петербурга инвестиционных проектов.

Список литературы:

1. Закон РФ «О концессионных соглашениях» от 21.07.05 № 115-ФЗ.
2. Закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» от 20.12. 2006 года № 627-100.
3. Воронцова С.Д. Инвестиционные проекты развития транспортной инфраструктуры, реализуемые на основе механизмов государственно-частного партнерства в Санкт- Петербурге. // Дорожная держава. – 2006. – № 1.
4. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России./ А.И. Каширин, А.С. Семенов . – Москва: ООО «Вершина», 2007. – 320 с.

5. Николаев А.И., Бочков С.О. Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение. // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2007. – №1-2 (30-31).

6. Евтушенков В.П. Государственно- частное партнерство- вызов правительству. – Коммерсантъ, приложение к газете «Коммерсантъ». – 2006. – №164 (3495).

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

© Лубошникова Е.А., Косинова Н.Н.

Волгоградский Государственный Университет, г. Волгоград

В статье рассмотрены основные отраслевые особенности машиностроительных предприятий, влияющие на информационное обеспечение управления. Определены задачи, которые должны быть решены на основе данных, подготавливаемых в системе информационного обеспечения управления.

Структура отечественной экономики сложилась таким образом, что предприятия машиностроения являются технологическим ядром промышленности и определяют состояние обороноспособности государства. Развитие отечественных машиностроительных предприятий является важным фактором обеспечения экономической независимости страны и поэтому основная цель их развития – удовлетворение внутреннего платежеспособного спроса на машиностроительную продукцию.

Современное положение исследуемых объектов неоднозначно: с одной стороны, идет подъем производства, с другой – продукция многих предприятий является неконкурентоспособной по сравнению с более качественной и/или дешевой продукцией зарубежных предприятий. Поэтому для управления растущим предприятием, успешного производства и реализации конкурентоспособной продукции необходимо, кроме совершенствования собственно производственных технологий, повышать эффективность управления. В связи с этим возникает необходимость создания такой системы информационного обеспечения управления на исследуемых объектах, в которой будут формироваться данные, позволяющие принимать обоснованные оперативные и стратегические управленческие решения.

На организацию информационного обеспечения управления оказывают влияние различные отраслевые особенности предприятий машиностроения.

Так, жизненный цикл машиностроительного изделия состоит из ряда последовательных стадий (изучение рынка, научно – исследовательские работы и проектирование, техническая подготовка производства, производство изделия, эксплуатация и утилизация изделий), что вызывает необходимость формирования качественной информации на каждой из этих стадий, пригодной для своевременного контроля за затратами на производство.

По организационной структуре предприятия машиностроения являются многоцеховыми. В их состав входят многочисленные цехи основного производства, разнообразные цехи вспомогательных производств, функциональные отделы заводоуправлений, информационно-вычислительные центры, научно-исследовательские лаборатории и др. Такая сложность организационной структуры требует необходимости формирования информации о затратах не только по видам продукции и заказам, центрам ответственности, но и по цехам, что позволит повысить эффективность управления затратами.

Крупнейшие машиностроительные предприятия активно ищут сегодня такую организационную структуру производства, которая бы воплощала гармоничное сочетание динамизма в научно-технической сфере с эффективностью в области финансов и коммерции. Решение этой проблемы происходит на основе создания гибких производственных технологических структур. Непрерывно снижается потребность в специалистах, обладающих традиционным технологическим мастерством, и все более ощущается нужда в специалистах, которые способны работать с автоматизированным оборудованием, снабженным электронными устройствами. Это означает, что в системе информационного обеспечения управления должны подготавливаться данные, которые будут способствовать реализации таких функций управления как обучение работников и их мотивация, а также помогать контролировать выполнение этих функций.

Предприятия машиностроения имеют разветвленную систему управления, включающую ряд подсистем: управление заказами, финансами, отношениями с клиентами, персоналом, управление основными фондами, логистикой, качеством, инновациями [2, С. 80]. В связи с этим возникает потребность в информации, использование которой поможет менеджерам решать стратегические и тактические задачи, касающиеся управления каждой вышеперечисленной подсистемы.

Одной из основных задач, стоящих перед машиностроительными предприятиями, является эффективная организация процесса управления заказами. Опыт практической работы и изучение специальной литературы

по управлению машиностроительными предприятиями позволили предложить следующую схему управления заказами, отраженную на рис. 1.

При согласовании договорных условий определяются основные требования к заказам. На данном этапе важно участие не только руководителей высшего звена, но и руководителей нижестоящего уровня, которые подготавливают детализированную информацию, отражающую имеющиеся возможности у предприятия для выполнения заказов.

После того как заключены договора и сформирован портфель заказов, осуществляется планирование (в т.ч. нормирование) и подготовка технической документации по выполнению заказов.

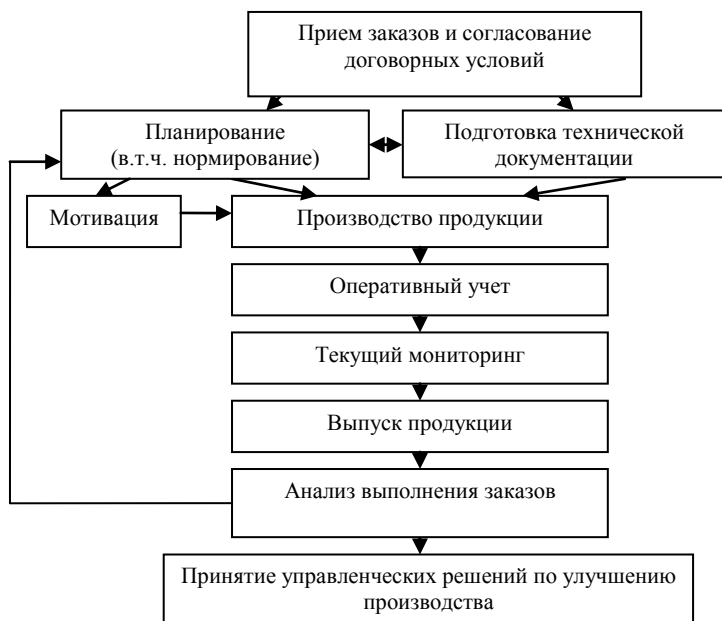


Рис. 1. Этапы управления заказами

Планирование выполнения заказов начинается с построения системы желаемых показателей и установления между ними взаимосвязи. Плановые показатели служат ориентиром для работников предприятия в процессе выполнения заказов, и их исполнение должно гарантировать выполнение заказов в точности с требованиями заказчика.

Нормативная информация формируется на основе разнообразной технической документации, тарифных сеток и других данных. Нормы выступают базой данных для расчета плановых показателей.

Плановая, нормативная и техническая (конструкторская и технологическая) документация передаются в производственные цехи и служат основой при производстве машиностроительной продукции.

Одним из этапов управления заказами является мотивация работников машиностроительного предприятия на достижение запланированных стратегических и тактических задач. Система мотивации связана с плановыми показателями, которые устанавливаются на этапе планирования для каждого центра финансовой ответственности.

На предприятиях машиностроения достаточно актуальной является проблема информированности персонала. Менеджмент компаний все чаще придерживается закрытой информационной политики: не дается информация ни о стратегических планах, ни о текущей деятельности предприятия. Оправдывается это обычно необходимостью сохранения коммерческой тайны. Вполне очевидно, что неинформированный работник не может полностью включиться в дела своей организации, в результате чего оказывается неиспользованным потенциал социальной активности сотрудника. Это относится и к мотивам, связанным с возможностью участвовать в управлении компанией [1].

На этапе оперативного учета формируются данные, которые необходимы для осуществления текущего мониторинга. Информация оперативного учета подготавливается и обрабатывается на рабочих местах и включает в себя данные: о ходе выполнения заказа; событиях процесса производства; показателях работы станков и др.

Текущий мониторинг предполагает предварительный (измерение оценочных показателей процесса) анализ выполнения заказов. Здесь, прежде всего, используется информация об издержках производства, нормах расхода и плановых показателях. Для осуществления текущего мониторинга, наряду с экономической информацией широко используется и техническая, характеризующая состояние основных средств, технологию изготовления продукции, технические параметры инструментов и приспособлений.

После выпуска продукции формируются данные о фактически достигнутых результатах, пригодные для принятия управленческих решений. Проводится анализ выполнения заказов, который представляет собой определение отклонений от установленных параметров и выявление причин и виновников их возникновения.

Принятие управленческих решений по улучшению производства, то есть устранение негативных моментов, влияющих на качество выпускаемой машиностроительной продукции, происходит после проведения анализа выполнения заказов.

Учитывая то, что процесс управления заказами состоит из ряда последовательных этапов, возникает потребность подготовки соответствующей

информации на каждом этапе управления, которая позволит повысить качество выполнения заказов.

Еще одной особенностью машиностроительных предприятий является то, что их продукция отличается сложностью и наукоемкостью. Создание такой продукции требует участия нескольких, часто хозяйственно самостоятельных субъектов, осуществляющих отдельные этапы цикла создания и использования продукции. Информационное обеспечение управления должно помочь оценить структуру расходов каждого субъекта, участвующего в производстве машиностроительной продукции, а также оценить структуру расходов организаций – конкурентов; сопоставить структуры расходов с ценами и получить конкурентные преимущества за счет проведения эффективной ценовой политики.

Машиностроительные предприятия в сложившихся условиях в своей хозяйственной деятельности обязаны ориентироваться на платёжеспособный спрос. Такая ориентация выдвигает множество проблем, с которыми сталкиваются руководители отечественных предприятий: устаревший ассортимент выпуска продукции, отсутствие информации о новых рынках сбыта, отсутствие стратегических концепций предприятия, неэффективность организационной структуры. Принимаемые в области обновления производства управленческие решения научно не обоснованы. Вследствие несоответствия действующих на предприятии управленческих технологий задачам предприятия даже при наличии средств эффективность их вложения в обновление производства не оправдывает ожидания предприятий. Одна из причин – распыление средств по большому количеству инновационных проектов в результате отсутствия чётких критериев их выбора и слабого учёта внешних и внутренних факторов при принятии решения. Поэтому, важнейшей задачей предприятий машиностроения является усиление инновационных процессов, а также оценка своей инновационной привлекательности.

Учитывая вышеперечисленные особенности исследуемых объектов, а также их проблемы в управлении, можно сделать вывод, что система информационного обеспечения управления должна играть определяющую роль в повышении эффективности функционирования предприятий машиностроения.

Данные, подготавливаемые в системе информационного обеспечения управления должны помочь менеджерам решить стратегические и тактические задачи, касающиеся:

- качественного управления заказами;
- усиления инновационных процессов, оценки инновационной привлекательности предприятий исследуемой отрасли;
- разработки инвестиционных проектов, повышения эффективности уже существующих инвестиционных процессов;

- эффективного управления затратами на каждой стадии жизненного цикла машиностроительной продукции;
- мотивации и обучения работников машиностроительного предприятия;
- принятия решений в области ценообразования.

Список литературы:

1. Кучина Е.В. Проблемы мотивации труда работников промышленных компаний // Управление персоналом. – 2007. – №24.
2. Якименко А. Основные технико-экономические показатели для управления заказами // Вестник машиностроения. – 2005. – № 7. – С.76-82.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ НА СИСТЕМУ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© Мелихов В.Ю.

Курский институт социального образования (филиал)
Российского государственного социального университета, г. Курск

В работе рассматривается экономическая роль высшей школы в современном мире, влияние трансформации экономических отношений на отечественную высшую школу. Предлагаются пути адаптации российской системы высшего профессионального образования к изменившимся экономическим реалиям.

Современный этап общественного развития характеризуется одной из самых глубочайших трансформаций – возникновением новой постиндустриальной или информационной цивилизации, приходящей на смену индустриальному обществу.

Сложность протекающих преобразований не позволяет на сегодняшний день дать целостную характеристику информационного общества, выявить определяющие факторы его развития. Тем не менее, сам термин «информационное общество» уже занял прочное место в лексиконе ведущих экономистов и политических деятелей разного уровня. Именно с ним связывают будущее своих стран многие руководители. Наиболее отчетливо это проявилось в деятельности администрации Президента США (национальная информационная инфраструктура), Совета Европы (информационное общество), Канады, Великобритании (информационная магистраль). Не отстают в разработке соответствующих программ и концепций

развития информационных и телекоммуникационных технологий (ИТТ) государства Европейского сообщества, ряд азиатских стран. Самостоятельное место в этом процессе занимает Россия.

Информационное общество отличается от общества, в котором доминируют традиционная промышленность и сфера услуг, тем, что информация, знания, информационные услуги и все отрасли, связанные с их производством, растут более быстрыми темпами, являются источником новых рабочих мест, становятся доминирующими в экономическом развитии. Эти изменения напрямую затрагивают первичное звено экономики – фирму. Знания в фирме превращаются в ключевой ресурс для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ. Это меняет, с одной стороны, отношение фирмы, в лице ее руководителей, к формированию своего квалификационного потенциала. Акценты смещаются от предметного или технологического знания работника, используемого при решении оперативных задач, в сторону концептуального знания, обеспечивающего стратегическое развитие и инновации в организации. Уже сейчас крупные корпорации General Motors, Hewlett-Packard, Rank Xerox, Philip Morris и другие включили знания в сферу стратегического менеджмента. Некоторые компании в менеджмент знаний направляют от 3,5 до 10 % своих доходов [1, С. 78.].

С другой стороны, меняются требования, предъявляемые к профессиональному образованию, в рамках которого формируются оба вида знаний. Возникает необходимость в изменении как самого содержания образовательного процесса, так и технологий передачи знаний,

В силу вышесказанного подход к формированию знания в различных образовательных системах, на наш взгляд, должен строиться с учетом четырех основных критериев, по которым оцениваются знания в организации. Последние должны: формировать ценности в системе клиента; быть оригинальными по сравнению с конкурентами, трудно имитируемыми и трудно заменяемыми. В этом сочетании знания становятся базовой составляющей в обеспечении фирме конкурентных преимуществ.

Суммируя совокупность тенденций мирового развития на рубеже XX-XXI веков можно констатировать следующее положение – усиливается степень дифференциации стран: передовые уходят вперед, отстающие все больше отстают. По некоторым оценкам в начале XIX в. средний разрыв между уровнем жизни богатых и бедных стран составлял 5-6 раз, сейчас же этот разрыв увеличился до 18 раз [2, С. 200].

Сегодня лидером в развитии высшего профессионального образования, ориентированного на формирование ключевых компетенций, являются США. Люди с университетским образованием составляют в США 24 % дееспособного взрослого населения, что в 2-2,5 раза превышает аналогичные показатели в Германии, Франции, Великобритании [3, С. 332-

333]. Именно выпускники университетов являются главной созидающей силой постиндустриального общества.

Российская система профессионального образования в настоящее время находится в стадии трансформации. Значительный рост спроса на ее услуги, изменения экономических отношений в нашей стране несут в себе вызовы российской высшей школе. Несмотря на целый спектр весьма серьезных проблем, мы можем утверждать что отечественная высшая школа сохранила значительную часть своих достижений. Если взять индекс человеческого развития, складывающийся из уровня образования, уровня доходов и уровня здравоохранения, рассчитываемый раз в три года ЮНЕСКО, то можно видеть его неуклонное падение в России, и только уровень образования позволяет стране удерживаться на 60-70-м месте в мире.

Система образования – это социально-генетический механизм постоянной передачи культуры последующим поколениям, механизм, обеспечивающий и предопределяющий становление личности. Эта система существует столь долго, сколь долго существует человек и общество, ибо вне передачи развивающейся культуры, вне образования общество жить не может. Иными словами, образование – функционально обязательный социальный институт высшего уровня значимости. Пока в обществе сильна тяга к образованию и господствует дух образования, общество существует и развивается [4].

Таким образом, первоочередной задачей научного сообщества страны является теоретическое осмысление и разработка мер модернизации отечественной высшей школы, ее адаптации к изменившимся экономическим отношениям. Наиболее явственными произошедшие изменения в системе финансирования российской высшей школы. Источники финансового обеспечения российских вузов и формирования их имущества делятся на две основные группы: первая включает бюджетные средства, а также материальные и денежные взносы учредителя высшего учебного заведения. Во вторую группу входят все остальные источники финансирования, которые обеспечиваются составляющими основной (осуществляемой сверх установленных заданий), дополнительной и вспомогательной видов деятельности. Объем средств второй группы источников финансирования во многом определяется эффективностью проводимой руководством вуза политики по самостоятельному поиску путей развития и жизнеобеспечения образовательного учреждения.

Анализ финансирования российских вузов различного профиля за последние годы говорит о нарастающей устойчивой тенденции поиска ими новых источников финансовых ресурсов, возрастании деловой активности их коллективов, расширении возможностей самообеспечения. При этом основной вывод, который следует из имеющихся данных, состоит в том,

что развитие внебюджетной деятельности в вузах связано в первую очередь с расширением сферы платных образовательных услуг.

Качественное изменение экономических, правовых и административных отношений в сфере высшего образования вынуждает руководство вузов пересматривать стратегию своей работы, долгосрочные цели и схемы экономического поведения. Поскольку все формы функционирования вуза взаимосвязаны, целесообразно сформулировать общие принципы, которым подчинены все стороны его жизнедеятельности. Указанные принципы вытекают из статуса ВУЗа и его основных задач, а также из тех экономических и правовых преобразований последнего времени в России, которые в полной мере затронули высшую школу.

Любой вуз при формировании стратегии своего поведения должен опираться, по нашему мнению, на следующие пять главнейших принципов:

1. Безусловное подчинение приоритетам и задачам отечественного высшего образования.

2. Приверженность экономическому методу руководства.

3. Соответствие деятельности вуза нормам действующего законодательства.

4. Всемерное содействие финансово-экономическому развитию вуза.

5. Автономность управления вузом.

Важнейший из них – принцип приверженности экономическому методу руководства. Это – составная часть концепции деятельности конкретного вуза, которая, как правило, определяется в значительной мере экономической системой страны. В условиях рынка такой концепцией, как уже отмечалось, становится концепция активного поиска потребителя образовательных услуг. Принцип приверженности экономическому методу руководства базируется на двух исходных положениях: на непрерывном финансово-экономическом анализе функционирования всех подразделений и вуза в целом и на использовании экономических критериев принятия и оценки управленческих решений. Указанные положения, по существу, задают тип экономического поведения и определяют общее содержание рассматриваемого принципа.

Одним из обязательных условий жизнедеятельности вуза является гибкость и оперативность всех его элементов управления. «Период запаздывания» соответствующей реакции на изменяющиеся обстоятельства должен быть сведен к минимуму. Это значит, что администрация вуза должна устранить факторы, обуславливающие инерционность управленческих структур, или, по крайней мере, снизить их негативное влияние. К таким факторам можно отнести, например, однообразие или небольшое число предоставляемых образовательных услуг, отсутствие свободы выбора у студента профиля своей будущей специальности, низкую степень

свободы и оперативности принятия решений на различных уровнях управления и т.д.

Из всего вышесказанного ясно, что круг задач, раскрывающих содержание экономического метода руководства вузом, весьма широк. В сочетании с необходимыми условиями их решения все эти проблемы требуют от администрации высших учебных заведений знаний, энергии, инициативы и др.

Другим важным принципом, которому, на наш взгляд, должны подчиняться все виды экономической деятельности вуза, является принцип его всемерного содействия финансово-экономическому развитию. Существо этого положения состоит в том, что любые значимые действия и решения администрации должны укреплять финансовое состояние, престиж и экономическое положение вуза.

Третьим принципом, которому подчиняется и на котором основана финансово-хозяйственная деятельность вузов, является автономность управления. Это исключительно важное положение для высшей школы приобрело силу только в последние годы, поскольку самостоятельность вузов при административно-командной системе была ничтожной.

В силу своей новизны утверждение этого принципа в практической работе большинства ректоратов требует времени. Существо автономности управления состоит в том, что вся внутривузовская деятельность организуется администрацией, самостоятельно формирующей конкретные правила функционирования подразделений, устанавливающей приоритеты при выборе вариантов распределения ресурсов, планирующей объем и структуру управления и контроля, определяющей порядок использования бюджетных и внебюджетных средств, включая выделение их доли, направляемой на оплату труда и материальное стимулирование сотрудников.

Эффективная реализация перечисленных принципов невозможна без определенной совокупности необходимых условий, своеобразного здорового фона для жизнедеятельности высшего учебного заведения. Такие условия включают упорядоченное должностное распределение прав и ответственности в соответствии с уровнем управленческой структуры, планирование и контроль финансовых потоков в рамках разработанной и утвержденной учетной политики, полную и общедоступную систему информирования о финансовом состоянии вуза и итогах его деятельности.

В заключение необходимо подчеркнуть, что модернизация отечественной системы высшего профессионального образования возможна только на основании теоретического осмысления изменений, происходящих в российской высшей школе, тех вызовов, которые несут ей изменяющиеся экономические отношения в стране, общие тренды мирового развития.

Список литературы:

1. Фон Круг Г., Венцин М. Роль менеджмента знаний в достижении устойчивых конкурентных преимуществ // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 4.
2. Сактоев В. Е. Специфика экономического роста и перспективы развития российской макроэкономической модели. – СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 1999.
3. Statistical Abstract of the United States 1996. – Washington, 1996.
4. Гершунский Б. С. Менталитет и образование. – М.: Дело сервис, 1996.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ

© Невейкин В.П.

Государственный университет – Высшая школа экономики,
г. Москва

Сферой научных интересов автора является фундаментальный анализ оценки истинной стоимости ценных бумаг, стоимости компаний и, как следствие, эффективности капиталовложений. Научному сообществу предлагается к рассмотрению статья о применении новой модели капитализации инвестиций, способной расширить, например, методику Break-Even Time, разработанной в компании Hewlett Packard. Модель капитализации инвестиций демонстрирует новые возможности в переговорах при утверждении инвестиционных проектов.

Для лучшего понимания параметров модели капитализации инвестиций необходимо рассмотреть ее практическую значимость на примере решения вопроса участия в инвестиционном проекте (либо вопроса покупки целой компании).

В свое время инженеры компании Hewlett-Packard разработали показатель для оценки эффективности цикла разработки нового продукта, который включает три больших этапа: время на исследования, время на разработку, классический анализ на безубыточность, который в рамках их системы назывался просто «Производство и продажа».

Данная система была названа ими Break-Even Time или ВЕТ-анализ, и графически представлена на рис. 1 «Break-Even-Time анализ в компании Hewlett-Packard».

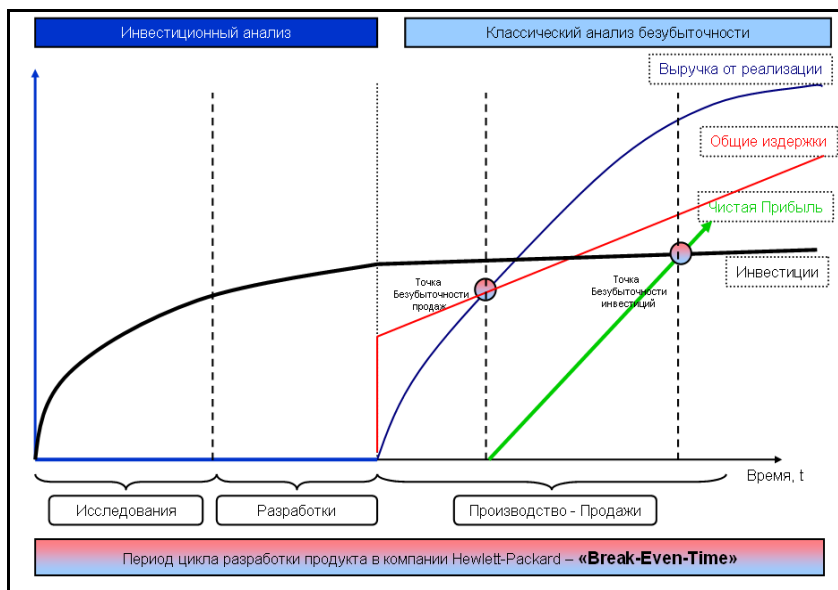


Рис. 1. Break-Even-Time анализ в компании Hewlett-Packard

Изначально целевым показателем для разработчиков является время от момента исследования до некоторого момента на этапе производства и продаж, где генерируемая прибыль будет равняться вложенным инвестициям. На рис. 1 это Точка безубыточности инвестиций, которая находится правее по шкале времени от классической Точки безубыточности продаж. В данной схеме постулируется жизненная практика, что безубыточность продаж это еще пока не окупившиеся инвестиционные вложения. Таким образом, именно время или ВЕТ является нормативом в данной схеме для компании НР, а ограничительным фактором для определения данного норматива являются именно инвестиции.

Предположим нам необходимо принять решение об участии в инвестиционном проекте в некой компании «Комические танки». Рассмотрим гипотетическую ситуацию, когда нам понадобится методология Модели капитализации инвестиций:

Пусть в ходе предварительных исследований, стало известно:

1. ставка дисконтирования для оценки будущих денежных потоков определена на уровне $k = 20\%$,

2. декларируемая позиция по отчислениям в пользу собственников (акционеров) определена на уровне $p = 40\%$,

3. рыночная стоимость проекта (объем необходимых вложений) на текущий момент равна $P = 300$ млн. руб.

4. по оценкам трех независимых аналитиков, каждый из которых пользуется разными методами капитализации, у нас есть прогнозные значения денежных потоков, представленных в табл. 1 «Прогнозы денежных потоков CF для проекта, представленных тремя независимыми аналитиками».

Таблица 1

Прогнозы денежных потоков CF для проекта,
представленных тремя независимыми аналитиками

№	Используемая методика	Общая формула модели	Периоды прогноза,			
			1	2	3	4
1.	Модель Миллера-Модильяни	$PV = \sum_{t=1}^n \frac{(E_t - I_t)}{(1+k)^t} \quad (1)$	282	273	336	341
2.	Модель дисконтирования дивидендов	$PV = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+k)^t} \quad (2)$	110	115	122	129
3.	Модель капитализации инвестиций	$PV = \left(\frac{p}{1-p} \right) \times \sum_{t=1}^{\infty} \left[\frac{I_t}{(1+k)^t} \right] \quad (3)$	80	294	217	390

В табл. 1 сознательно не соблюдается балансового равенства Прибыль = Дивиденды + Инвестиции, т.к. предполагается, что данные параметры спрогнозированы тремя аналитиками независимо. Если данное равенство будет соблюдаться, то это будет характерно только для одного аналитика, который прогнозирует все параметры сразу и в этом случае не будет необходимой совокупности разных мнений для принятия решения.

Произведем расчет приведенной стоимости с помощью трех подходов:

1. Аналитик №1, Модель Миллера-Модильяни,

$$PV = \frac{0,5 \cdot 282}{(1+0,2)^1} + \frac{0,5 \cdot 273}{(1+0,2)^2} + \frac{0,5 \cdot 336}{(1+0,2)^3} + \frac{0,5 \cdot 341}{(1+0,2)^4} \approx 373,5$$

2. Аналитик №2, Модель дисконтирования дивидендов,

$$PV = \frac{110}{(1+0,2)^1} + \frac{115}{(1+0,2)^2} + \frac{122}{(1+0,2)^3} + \frac{129}{(1+0,2)^4} \approx 304,33$$

3. Аналитик №3, Модель капитализации инвестиций,

$$PV = \left(\frac{0,4}{1-0,4} \right) \times \left[\frac{80}{(1+0,2)^1} + \frac{294}{(1+0,2)^2} + \frac{217}{(1+0,2)^3} + \frac{390}{(1+0,2)^4} \right] \approx \\ \approx 0,66 \times 584,46 \approx 389,64$$

Все три подхода дали разные результаты, что является вполне нормальным, т. к. каждый из искомых показателей дивидендов, прибыли и инвестиций прогнозировался отдельно друг от друга. Возникает вопрос: «Какой оценке истинной стоимости проекта стоит верить?».

Если пойти по принципу «Надеемся на лучшее, готовимся к худшему», то следует выбрать оценку аналитика №1, согласно которой истинная стоимость проекта «Космические танки» будет равна примерно 304.33 млн. руб. В этом случае чистая приведенная стоимость проекта составит всего $NPV = 304,33 - 300 = + 4,33$ млн. руб.

Однако при этом мы понимаем, что оценка аналитика №2, который использовал популярную методологию Миллера-Модильяни, более привлекательна и составляет уже $NPV = 373,5 - 300 = + 73,5$ млн. руб., что почти 18 раз больше, чем по оценкам Аналитика №1. Проблема выбора очевидна!

Решать ее в каждом конкретном случае будут по-разному. Однако основания для этого будут глубоко субъективными: волевое решение менеджмента и т. п. Основной задачей модели капитализации инвестиций в сложившейся ситуации является дополнительное обоснование «волевого решения менеджмента» объективными параметрами оценки. При этом необходимо отметить, что прогнозы потока (оттока, вложения) инвестиций носит более обоснованный характер, т.к. данные цифры фиксируются и обосновываются в бизнес-планах компании, а не берутся из некоторых предположений только о будущих продажах и т.п. В том, что дивиденды будут выплачиваться, а прибыль будет получена компанией можно сомневаться, но сколько будет потрачено (вложено) в компанию сомнения минимальны, т.к. это носит регламентированный (договорной, бюджетный) характер. В данном случае, прогноз потока будущих инвестиций более объективный относительно прогноза будущего потока дивидендов или прибыли.

При анализе результатов расчета методом капитализации инвестиций нужно учитывать:

1. во-первых, безотносительно дивидендного выхода, приведенная стоимость инвестиционных потоков будет больше, т.к. формально это отток денежных средств, с наибольшим периодом окупаемости,

2. во-вторых, связующим звеном, позволяющий сравнивать оценки истинной стоимости с методами дисконтирования доходов, является дивидендный выход.

Предлагается определить наиболее вероятную чистую приведенную стоимость данного проекта, используя логику гар-анализа на основе данных модели капитализации инвестиций. Обратим внимание на разницу в оценках между моделью Миллера-Модильяни и Моделью капитализации инвестиций, а именно $gap = 373,5 - 389,64 \approx -14,14$.

Может быть, две причины данного разрыва:

1. Через 4 периода, приведенная прибыль компании не покрывает инвестиционные вложения, из-за того, что расчеты сроков окупаемости проекта могут быть неправильными.

2. Объективной причиной недостаточности периода расчетов будущих потоков прибыли для покрытия инвестиционных вложений является параметр p , т.е. договоренности о выплатах каждый год определенной доли чистой прибыли в пользу инвесторов.

Подобная постановка вопроса при анализе оценок аналитиков будет являться очень полезной в переговорах при принятии решения об утверждении или отклонении проекта.

Во-первых, уже можно обоснованно предположить, что для окупаемости инвестиций потребуется больше времени при текущих параметрах p , чем прогнозировалось.

Во-вторых, если увеличение срока окупаемости инвестиций является неприемлемым условием, остается возможность скорректировать показатель отчислений в пользу собственников, который сейчас пока равен $p = 40\%$.

Все это является мощным переговорным ресурсом. В частности, если стороны пойдут по второму пути, и инвесторы откажутся в данном случае всего от всего 1% декларируемых долгосрочных отчислений в свою пользу до уровня $p^* = 39\%$, то приведенные оценки проектов по моделям Миллера-Модильяни и капитализации инвестиций сравняются, а именно:

1. Модель Миллера-Модильяни:

$$PV = \frac{0,5 \cdot 282}{(1+0,2)^1} + \frac{0,5 \cdot 273}{(1+0,2)^2} + \frac{0,5 \cdot 336}{(1+0,2)^3} + \frac{0,5 \cdot 341}{(1+0,2)^4} \approx 373,5$$

2. Модель капитализации инвестиций:

$$PV = \left(\frac{0,39}{1-0,39} \right) \times \left[\frac{80}{(1+0,2)^1} + \frac{294}{(1+0,2)^2} + \frac{217}{(1+0,2)^3} + \frac{390}{(1+0,2)^4} \right] \approx 373,5$$

В итоге, проект «Космические танки» окажется взаимовыгодным без изменения прогнозов будущих потоков, но за счет корректировки условий сотрудничества.

Список литературы:

1. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. – М.: Инфра-М, 1996.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2004.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
4. Кидуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги. – СПб.: Питер, 2000.
5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М.: Олимп-Бизнес, 2005.
6. Коуплент Т., Колер Т., Муррин Д. Стоимость компаний. – М.: Олимп-Бизнес, 2005.
7. Лобанов А.А., Чугунова А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бейли Д.В. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2003.
9. Четыркин Е.М. Финансовая математика. – М.: Дело, 2001.

ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Нечаева С.Н.

Воронежский филиал Российского государственного торгово-экономического университета, г. Воронеж

В статье рассматривается процедура стратегического анализа предприятия в условиях диверсификации.

Общепризнанно, что стратегический анализ предприятия состоит из двух самостоятельных этапов: анализа внешней деловой окружающей среды и анализа ресурсного потенциала фирмы. Естественно, что эти два этапа взаимосвязаны между собой, поскольку результатом стратегического анализа может быть только синтез выводов, полученных на каждом из рассматриваемых этапов.

Внешнюю деловую окружающую среду обычно подразделяют на общую окружающую среду и специфическую.

Общая окружающая среда анализируется при помощи целой системы прогнозов. Объектами прогноза состояния внешней среды могут стать экономические, социально-культурные, технологические, политико - правовые и экономические сферы внешней среды или их специфические сегменты в соответствующих регионах.

Стандартным методом анализа перспектив будущего роста является использование прогнозов по предстоящим сделкам. Составление таких прогнозов включает одновременное изучение следующих факторов:

- общие экономические тенденции;
- политические и международные тенденции;
- тенденции, специфические для промышленности

Анализ специфической окружающей среды обычно проводится как анализ рыночного окружения, поэтому центр тяжести данных исследований падает на отделения, работающих в конкретном сегменте рынка.

Анализ начинается с выделения стратегических групп. Суть анализа стратегических групп заключается в группировке предприятий таким образом, чтобы они находились в одной области исходя из одинаковости своих стратегических характеристик. При этом процесс рассматривается в динамике, когда и ресурсно-товарная база, и стратегические характеристики могут меняться. Это означает, что предприятие может переходить из одной стратегической группы в другую и менять, таким образом, свое конкурентное окружение.

Для выделения стратегических групп обычно используется два или три фактора, причем к ним предъявляется жесткое требование отсутствия корректируемости. Очевидно, что для каждой отрасли эти характеристики могут существенно меняться. Можно выделить следующие факторы, которые чаще всего используются при анализе стратегических групп [1]:

- уровень географического охвата;
- число выделенных рыночных сегментов;
- используемые каналы распределения;
- число торговых марок;
- усилия в области маркетинга;
- уровень интеграции;
- качество товаров и услуг;
- возможности в области НИОКР;
- позиции в области издержек;
- использование производственных мощностей;
- политика в области ценообразования;
- структура собственности;

– размер предприятия.

Анализ структуры рынка связан с таким понятием как доля на рынке. Доля на рынке есть процент продаж товаров данного предприятия к общему объему продаж этого товара на данном рынке (мировом, национальном, региональном) за определенный промежуток времени. При этом предприятие должно следить за величиной и качеством доли на рынке. По западным оценкам существует прямая зависимость между долей на рынке и прибыльностью. В среднем увеличение доли на рынке на 10 % приводит к увеличению прибыли на инвестируемый капитал на 5 % [5]. Однако, доля на рынке конкретного предприятия имеет свой верхний предел, который фиксируется антимонопольным законодательством конкретной страны. Качество доли на рынке важно для предприятия, производящее уникальную продукцию. Для диверсифицированных предприятий чаще всего характерна ситуация, когда по одной группе товаров важна величина доли на рынке, а по другой – ее качество.

Структурный анализ отрасли предполагает проведение ряда прогнозных расчетов по предприятиям, входящим в данную стратегическую группу.

Производственный прогноз должен содержать информацию в перспективах размерах роста (падения) производства отдельных видов продукции, производимых предприятием, а также о таких характеристиках, как прибыльность капиталовложения, динамика основных производственных фондов и т.д.

Структурные сдвиги прогнозируются для уменьшения неопределенности при принятии стратегических решений: возможные изменения сырья, квалификационного состава сотрудников, оборудования. Кроме того, большое внимание должно быть уделено возможному изменению структуры и характера потребления выпускаемой продукции.

Большое значение при структурном анализе имеет изучение отраслевых циклов и наступления так называемых «точек перегиба» [2].

На корпоративном уровне специфическая внешняя окружающая среда исследуется при помощи так называемого портфельного анализа.

Портфельный анализ обычно строится на предпосылке, что распределение ресурсов должно осуществляться в соответствии с наиболее эффективной структурой направления деятельности, связанного с получением высокой и устойчивой прибыли на длительном промежутке времени.

Под структурой корпоративного портфеля понимается множество сфер бизнеса, классифицируемых по следующим характеристикам [4]:

- рыночная доля сферы бизнеса;
- доля сферы бизнеса в портфеле;
- существующий уровень конкурентоспособности и конкурентного потенциала бизнеса;

- стадия жизненного цикла отрасли сферы бизнеса;
- долгосрочная привлекательность отрасли.

Анализ ресурсного потенциала (внутренних возможностей) диверсифицированного предприятия может проводиться исходя из нескольких методических подходов.

Раскладывая операции, производимые диверсифицированным предприятием, на стратегически связанные действия и направления деятельности, можно лучше понять структуру затрат фирмы и определить их основные элементы. Каждый вид деятельности в этой цепочке связан с затратами и связывает, в свою очередь, активы предприятия.

Список литературы:

1. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2003.
2. Пярните Ю.Э., Савенкова Г.И. Стратегия и тактика гибкого управления. – М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Стратегическое планирование и управление / под ред. проф. А.Н. Петрова. Ч. 1: Изд. 2-е, доп.: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2000.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. – М.: «Банки и биржи», Издательское объединение ЮНИТИ, 2001.
5. Экономическая стратегия фирмы. Уч. пособие / Под ред. проф. А.П. Градова. – СПб.: Изд-во «Специальная литература», 2005.

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

© Никитина О.В.

Самарский государственный технический университет, г. Самара

В статье раскрываются последствия нынешнего курса реформирования электроэнергетики России. Оценивается влияние рыночных преобразований на дальнейшее развитие отрасли, динамику цен на электроэнергию, конкурентоспособность национальной экономики.

1 июля 2008 года произойдет окончательная реорганизация РАО «ЕЭС России», которая знаменует завершение реформирования электроэнергетики. Электростанции, находящиеся сейчас в руках государства, скоро перейдут в частные руки. В стране насчитывается 44 электростанции. Они

были возведены в предыдущие десятилетия за счет государства. Строительство одной обходится от нескольких сотен миллионов до нескольких десятков миллиардов долларов.

Уже несколько лет в нашей стране продолжается реформа электроэнергетики, основная на либералистском подходе. Основной идеей проводимой реформы является демонополизация отрасли. Проведение реформы связано, во-первых, с приватизацией собственности в потенциально конкурентных сферах (генерация и сбыт электроэнергии), и, во-вторых, с их дерегулированием.

Основные цели реформирования электроэнергетики России, как их нам преподносят, – повышение эффективности предприятий отрасли и создание условий для ее развития на основе привлечения инвестиций. Предполагается, что конкурентные условия будут способствовать снижению цен на электроэнергию за счет сокращения издержек производства.

Еще в 1980-х годах в электроэнергетике страны стали проявляться признаки стагнации: производственные мощности обновлялись заметно медленнее, чем росло потребление электроэнергии. В 1990-х годах, в период общеэкономического кризиса в России, объем потребления электроэнергии существенно уменьшился, в то же время процесс обновления мощностей практически остановился.

Общая ситуация в отрасли была таковой:

- по технологическим показателям российские энергокомпании отставали от своих аналогов в развитых странах;
- отсутствовали стимулы к повышению эффективности, рациональному планированию режимов производства и потребления электроэнергии, энергосбережению;
- в отдельных регионах происходили перебои энергоснабжения, наблюдался энергетический кризис, существовала высокая вероятность крупных аварий;
- доступ на рынок был закрыт для новых, независимых игроков.

Это вызвало необходимость преобразований в электроэнергетике, которые создали бы стимулы для повышения эффективности энергокомпаний и позволили существенно увеличить объем инвестиций в отрасли. Иначе при дальнейшей интеграции России в мировое хозяйство российские предприятия стали бы неконкурентоспособны не только на зарубежных рынках, но и на внутреннем рынке страны.

Как известно, на заседании Правительства России 19 мая 2001 г. был рассмотрен и одобрен проект Минэкономразвития по реформированию электроэнергетики России. Этот противоречивый, не подкрепленный какими-либо обосновывающими аналитическими расчетами проект был одобрен, невзирая на то, что он не был поддержан Минэнерго России. Следует заметить, в Минэкономразвития был ликвидирован Департамент

электроэнергетики. Разработка реформы была монополизирована высшим менеджментом самих реформируемых структур.

Самоустранение государства от разработки реформы привело к тому, что отсутствует конкретное описание того, как будут распределяться между этими компаниями финансовые потоки, и как прибыль будет направляться на нужды остальных субъектов энергетического комплекса. Именно игнорирование этих проблем при разукрупнении крупных российских предприятий привело в 1992 – 1994 годах к уничтожению многих из них.

В условиях развития рыночных отношений в отрасли ОАО РАО «ЕЭС России» прекращает свою деятельность в качестве «государственной монополии» и будет преобразовано в ряд государственных и частных компаний. В результате реформирования генерирующие компании оптового рынка электроэнергии (ОГК) станут крупнейшими участниками оптового рынка. К настоящему времени созданы все семь ОГК, предусмотренные планами реформы. Из них шесть включают крупнейшие тепловые электростанции, а одна – гидроэлектростанции.

Насколько оправдан курс рыночных преобразований электроэнергетики и каково будет его влияние на развитие отрасли? Каковы будут социальные последствия либерализации электроэнергетики?

Начнем с того, что ходе реформы вместо прежних вертикально – интегрированных компаний создаются структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности. Вместе с тем практика зарубежных стран демонстрирует наибольшую эффективность вертикально – интегрированных электроэнергетических компаний. Это объясняется тем, что они функционируют в условиях высоких барьеров для входа и реализуют «эффект экономии от масштаба». Их разделение ведет к потере надежности энергосистем. Ведь производство, передача, распределение и потребление электроэнергии – процесс физически единый, неделимый. Примерами могут послужить энергетический кризис в Бразилии в 2002 г., резкое повышение цен на электроэнергию в Норвегии в этом же году, коллапс энергетического рынка в американском штате Калифорния в 1999-2001 гг.

Далее, эффективное действие рыночных механизмов в электроэнергетике принципиально не реализуется в силу специфики этой отрасли. Электроэнергия в силу своей физической сущности не может быть запасена впрок. Поэтому при отсутствии избыточных производственных мощностей быстрое насыщение рынка невозможно. Частные генерирующие компании не заинтересованы в дорогостоящем содержании избыточных производственных мощностей.

Насколько нам известно, от новых владельцев компаний, производящих энергию, требуется построить дополнительные энергоблоки объемом всего лишь в 20 % от уже имеющихся на сегодняшний момент. После 2010 г. обязательства их владельцев по возведению новых объектов за-

кончатся, и вся прибыль от продажи электроэнергии будет идти в карман хозяев. При этом следует учитывать, что уже сегодня российская электроэнергетика характеризуется критическим износом основных фондов и низким технико-экономическим уровнем систем электро- и теплоснабжения. По разным оценкам, изношены 50-60 % производственных мощностей [4]. В связи с этим возникает вопрос: не потому ли высшее руководство РАО хочет реструктурировать его, что пытается снять с себя ответственность за производство энергии?

Ясно, что от смены собственника новые мощности не появятся. Более того, у частного инвестора энергооборудование скорее всего будет работать на полный износ, как это произошло с «Алматаэнерго» после приобретения ее бельгийской компанией «Трактель» в 1996 г.

Существуют прогнозы специалистов относительно возникновения в ближайшее время острого дефицита генерирующих мощностей. С учетом прогнозируемого роста потребности в ней с 908 млрд. кВтч в 2007 г. до 1230 млрд. в 2015 г. ситуация выглядит очень непростой [6].

Магистральные и распределительные сети, а также крупные подстанции останутся в руках государства – под контролем Федеральной сетевой компании. От надежности (а где-то и от наличия) этих сетей зависит, будут ли, к примеру, сельские жители иметь в доме свет и доступ к телевизионным новостям. На обновление подстанций пойдет лишь часть средств, вырученная от продажи компаний – производителей. Затем деньги на поддержание и ремонт сетей будут идти из тарифов. По прогнозам, с 2008 г. по 2010 г. тарифы на электроэнергию увеличатся на 50 % [5].

Оптовый рынок сейчас контролируется государством, в июле контроль перейдет в частные руки. На нем будут действовать посредники – сбытовые компании, находящиеся в частной собственности. Именно от них будет зависеть, по какой цене потребитель получит электроэнергию.

Сейчас по рыночным ценам продается 20% электроэнергии, которую покупают предприятия. В 2012 г. вся электроэнергия будет продаваться по рыночным ценам. Это значит, что не будет фиксированных тарифов и для простых граждан [5].

Может, владельцы генерирующих компаний вспомнят о том, что надо конкурировать между собой, бороться за потребителя, и начнут снижать цены на свои услуги? Пока этим и не пахнет. Для появления рыночной конкуренции нужно порядка 30-40 тыс. МВт избыточных мощностей, которые в ближайшее время точно не появятся.

Кроме того, неэластичность спроса на электроэнергию по цене (спрос на 97-98 % определяется ростом ВВП и на 2-3 % – изменением тарифов) сделает свободные цены инструментом обеспечения диктата производителей электроэнергии [3]. Образование свободного рынка электроэнергии создает законодательную базу для расширения практики «энерготеррора».

Как это имело место в Великобритании на раннем этапе реформы, когда произошел ценовой сговор между участниками рынка электроэнергетики. Американский опыт реформирования электроэнергетики показал те же результаты. По оценкам институтов РАН, тарифы при реализации данного проекта вырастут в 2-3 раза, что приведет к неконкурентоспособности российской экономики и падению ВВП [6].

В наибольшей степени пострадают наиболее энергоемкие отрасли – металлургическая и химическая промышленность. Удорожание продукции названных отраслей в свою очередь усугубит тяжелое положение в металлообработке и машиностроении. Повышение энерготарифов для промышленных потребителей косвенно будет переложено на население.

Уже сейчас темпы роста тарифов для населения нередко превышают общую динамику потребительских цен (табл.). И это при том, что они существенно занижены по сравнению с необходимым для нормального воспроизводства уровнем.

Таблица 1

Динамика тарифов на электроэнергию для населения

Годы	1999	2000	2001	2002	2003	2007	2008
Средний тариф коп./кВтч	28	41	45	90	135	146	169

Составлено по: Тарифы/ www.promved.ru/julay-2001-04.

Электроэнергетику России ждет два качественных перелома, а не один: сначала в ходе ее собственного реформирования, затем – в ходе реформирования «Газпрома». Одним из основных факторов предстоящего повышения тарифов на электроэнергию является рост цен на газ. В условиях присоединения России к ВТО федеральное правительство приняло программу мер по повышению регулируемых тарифов с конечной целью уравнивания доходности внутреннего и внешнего рынков газа [6].

Учитывая высокую социальную значимость электроэнергетики в России, необходимо приступить к действительно реальному улучшению положения дел в отрасли. Не следует забывать положительный мировой опыт государственного регулирования энергокомпаний. Он подтверждает теоретическое положение о невозможности исключения государственного регулирования естественных монополий. Во всяком случае, представляется необходимым прямое бюджетное финансирование инвестиций в сектор генерации или распространение на него инвестиционных гарантий.

Список литературы:

1. Антонова Е.А. Мифы рыночных преобразований российской электроэнергетики // ЭКО. – 2006. – № 10.

2. Глазьев С. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Российский экономический журнал. – 2007. – № 1-2.
3. Делягин М. Реформа электроэнергетики, начало конца /www.metal-profi.ru/library/economy/reforma-ielektroienergetiki. Htm.
4. Дерябина М. Реформирование естественных монополий: теория и практика // Вопросы экономики. – 2006. – № 1.
5. Забота о россиянах приведет к удорожанию электричества // Аргументы и факты. – 2008. – №8.
6. Кононков П. Реформирование электроэнергетики: к оценке курса ускоренной либерализации // Российский экономический журнал. – 2007. – № 3.
7. Кузовкин А. Проект развала электроэнергетики страны Промышленные ведомости – электронная газета/ www.promved.ru/july-2001-04
8. Сайт РАО «ЕЭС России»/ www.rao-ees.ru.
9. Тарифы/ www.promved.ru/julay-2001-04.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Осипова О.Н.

Ивановский государственный химико-технологический университет, г. Иваново

**Издание выполнено при финансовой поддержке РГНФ
в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ
«Формирование эффективной модели управления
производственным потенциалом субъектов регионального бизнеса
в рыночных условиях», № 08-02-54603а/Ц**

В данной статье проведена оценка основных методических подходов к определению производственного потенциала промышленного предприятия, выделено основное направление его развития, уточнено и обосновано понятие производственного потенциала промышленного предприятия с учетом инновационного и инвестиционного факторов.

Объективная оценка реальных возможностей предприятия, как свидетельствует передовая отечественная и зарубежная практика хозяйствования, в рыночных условиях функционирования экономики России, а также – усиление процессов интеграции и глобализации мировой экономики,

имеет решающее значение, как для текущей деятельности предприятия, так и перспектив его развития. В этой связи, возрастает необходимость использования экономической категории *«производственный потенциал предприятия»* в качестве объекта управления, оценки его величины, диагностики состояния, видовых и структурных характеристик, оценки эффективности функционирования и выбора направления развития.

Проблематика *использования и развития производственного потенциала*, управления им, включает целый ряд системнообусловленных позиций, среди которых основными, по нашему мнению, являются: уточнение сущности этой категории и моделирование ее состава, обоснование проблем управления потенциалом для наилучшего, эффективного его использования и адаптации его состава и структуры к изменениям во внешней среде, а также формирование стратегий развития промышленного потенциала и соответствующих методов.

Предприятия должны ориентироваться на выработку стратегий и фактических решений, которые позволяли бы успевать за изменениями, происходящими в их окружении, в какой-то степени предвосхищая изменения, противостоя им, адаптируясь к ним с целью возможно более целесообразного и эффективного использования имеющихся ресурсов для производства и реализации продукции.

Рыночная стратегия управления производственным потенциалом предприятий должна представлять собой норму поведения предприятия, заключающуюся в возможности последнего быстро и продуктивно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, максимально подстраиваться под спрос рынка за счет использования широкого набора современного оборудования и технологических цепочек.

В российских и зарубежных публикациях по управлению освещен достаточно широкий круг результатов исследований по вопросам повышения эффективности *«промышленного потенциала»* предприятий. Авторы [1-4] по-разному определяют границы понятия *«производственный потенциал предприятия»*, а, также его структуру, и основные направления развития.

Вместе с тем, в экономической литературе понятие *«производственный потенциал»* предприятия традиционно характеризуется как сложная система ресурсов производства, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости между собой. Авторы, сторонники ресурсного подхода, по-разному определяют границы понятия *«потенциал»* предприятия. Большинство из них едины во мнении, что под *«промышленным потенциалом»* понимается имеющаяся в наличии вся совокупность или отдельный ключевой ресурс, которые могут быть использованы для достижения определенных целей предприятия.

На наш взгляд, производственный потенциал промышленного предприятия необходимо рассматривать как *сложную системную категорию*, обладающую управляемой динамикой.

Ряд авторов, используя термин «производственный потенциал», также понимают под этим совокупность природных ресурсов и основных фондов, другие – помимо основных фондов, включают в его состав персонал, технологии, энергию, информацию, кооперационные связи, инновационную и интеллектуальную собственность, менеджмент.

Так, в соответствии с подходом, предложенным, Г.С. Мерзликиной и Л.С. Шаховской, производственный потенциал характеризуется через потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров [2]

В дополнение к понятию производственного потенциала, предложенному Г.С. Мерзликиной и Л.С. Шаховской можно привести более развернутое определение Л.Д. Ревуцкого, который под «производственным потенциалом» понимает объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двух – трехсменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства. [4] По его мнению, именно данное понятие лежит в основе расчета системы экономических оценок производственного потенциала предприятия, которых всего шесть:

1. потенциальная годовая производственная мощность в расчетных единицах, развернутая по видам основной и побочной продукции;
2. потенциальный годовой валовой объем выпускаемой продукции, работ, услуг (выручка), в рублях;
3. потенциальная величина добавленной стоимости, условно-чистой или конечной продукции, в рублях;
4. потенциальный чистый годовой доход/объем произведенной чистой продукции;
5. потенциальная годовая балансовая прибыль от произведенной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия, в рублях;
6. потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов, в рублях.

Предложенные понятия содержат некоторые *недостатки*:

- первый подход определяет три составляющих производственного потенциала: производственную (объем производства продукции, основные средства), материальную (использование сырья и материалов), кадровую (профессиональные кадры), однако не указывает их взаимосвязь и взаимозависимость, что ставит под сомнение дос-

таточность этих составляющих и не дает возможности для разработки механизма оценки и управления;

- второй подход описывает связь двух составляющих: производственной и кадровой, но предлагает оценку только для производственной (шесть экономических оценок, из которых как минимум две последних служат для оценки финансового потенциала). Кроме того, в определение производственного потенциала включаются лишь показатели в стоимостном выражении, а в действительности это должно быть дополнено количественными показателями, коэффициентами, соотношениями, экспертными оценками и т.д.

Таким образом, по нашему мнению, *под производственным потенциалом предприятия* следует понимать отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала предприятия для поиска передовых форм организации производства; имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий; материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости, а также привлечения инновационных и инвестиционных ресурсов для развития потенциала промышленного предприятия.

На вопрос об основных направлениях развития производственного потенциала нельзя ответить однозначно. Ранее считалось, что развитие производственного потенциала возможно только в рамках уже существующих производственных и кадровых ресурсов. Однако, по нашему мнению, эта позиция неактуальна. Основным фактором, который, по мнению автора, должен определять вектор развития производственного потенциала, выступает динамика реальных инвестиций в промышленное производство.

Частично это связано с крайне обострившейся проблемой сбыта продукции, что ограничивает стимулы к переналадке мощностей под воздействием спроса. Однако более глубокая причина заключается в длительном недоинвестировании производства.

Определенные резервы адаптации производственного потенциала промышленного предприятия к изменяющемуся спросу, не требующей крупных капиталовложений, были реализованы в конце 80-х годов 20 века, когда был достигнут максимум обновления мощностей за счет ассортиментного фактора. В дальнейшем, по мере общего старения производственного аппарата, такие возможности утрачивались, и теперь уже смена ассортимента требует достаточно глубоких технологических преобразований на основе инвестиций.

Регулярное отслеживание показателей использования производственного потенциала в промышленности позволяет с высокой степенью дос-

товерности оценить глубину характер экономических мер, необходимых для реструктуризации промышленного производства.

Подведем некоторые итоги. В России ныне действующий производственный аппарат уже не позволяет вернуться к прежнему объему производства, кроме того, он будет неизбежно продолжать выбывать и терять свою производственную мощность. Поэтому перед российской экономикой стоит непомерно более сложная задача – ввод в значительных масштабах новых мощностей и привлечение реальных инвестиций как необходимое условие формирования и развития нового производственного потенциала.

Список литературы:

1. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2.
2. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / ВолгГТУ, Волгоград, 1998. – С. 63.
3. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6.
4. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – С. 7.

АНАЛИЗ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТЕЙНЕРНОГО ТЕРМИНАЛА ДЛЯ ОАО «МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»

© Рахмангулов А.Н., Сиразетдинова А.Д.

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

Обоснование эффективности перевозки грузов ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» в контейнерах и анализ возможных вариантов организации контейнерного терминала.

Градообразующим предприятием в г. Магнитогорске является ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ОАО «ММК») и его дочерние предприятия. Основным продуктом производства является металлопрокат. Одним из высокодоходных направлений производства в г. Магнитогорске является металлопродукция, предназначенная для экспорта. К

данному металлопрокату предъявляются повышенные требования, как по качеству самой стали, так и по способу перевозки. В связи с нареканиями грузополучателей на наиболее дорогие продукты производства рассматривается возможность отправления металлопродукции контейнерами. Повреждения грузов происходят в процессе доставки в результате вредного воздействия атмосферных осадков, кроме того, часть груза получает повреждения в процессе перегрузочных работ в порту. Преимуществом контейнерных перевозок, несомненно, является повышенная сохранность груза при перевозке, коммерческая сохранность, простота организации интермодальных перевозок.

Ограничивающим фактором контейнерных перевозок является необходимость организации погрузочных площадок внутри цехов-отправителей, большая продолжительность погрузки и выгрузки, как следствие сложной схемы крепления металлопродукции в контейнере, ограничение нагрузки на пол контейнера.

В настоящее время на ОАО «ММК» используется доставка металлопродукции на специализированных штыверных платформах и в полувагонах с применением многооборотной возвратной тарой – металлических рам. Такой способ крепления груза значительно сокращает погрузо-разгрузочные операции. Недостатком данной схемы является увеличение объемов маневровой работы с вагонами в пункте погрузки, поскольку снижается универсальность полувагонов после оборудования рамами – определенный тип рам предназначен под определенный вид металлопроката.

В условиях повышения требований к сохранности металлопродукции возникает задача эффективности перехода с открытого подвижного состава на контейнерные перевозки.

В настоящее время основным направлением контейнерных перевозок на ОАО «ММК» является экспортная метизная продукция и перевозки на дальние расстояния, где нецелесообразно применение автотранспорта.

Для таких условий перевозки грузы перевозятся обычными универсальными 20-и футовыми контейнерами. Недостатком такого метода являются длительное время погрузки (до 3,5 часов). Альтернативой могут служить контейнера с открытым верхом (тентованным или с открывающимся металлическим верхом), погрузка которых осуществляется с применением кранового оборудования. Погрузка может производиться при нахождении контейнеров непосредственно на подвижном составе. Главным недостатком данных средств транспорта являются частые коммерческие неисправности тентованного верха, у контейнеров с открывающимся металлическим верхом увеличенная тара контейнера и, как следствие, уменьшение полезной нагрузки контейнера. При рассмотрении сферы применения контейнеров для перевозки всех грузов ОАО «ММК», пред-

лагается использовать универсальные контейнера с применением устройства «JOLODA», предназначенного для загрузки различных видов грузов в крупнотоннажные контейнера без применения погрузчиков с использованием 1-2 рабочих. Устройство состоит из специальных направляющих и шарнирно-сочлененных гидравлических подъемников, работающих от ручного привода. До загрузки в контейнер груз может заранее комплектоваться и крепиться на специальных поддонах, после чего он загружается в контейнер. Особенности устройства заключаются в необходимости ровной установки направляющих и контейнера с наклоном 1,5-2,00 к горизонту, в зависимости от рода груза, его упаковки, распределения нагрузки и т.п. Продолжительность загрузки составляет 30 минут. Грузоподъемность 27 тонн.

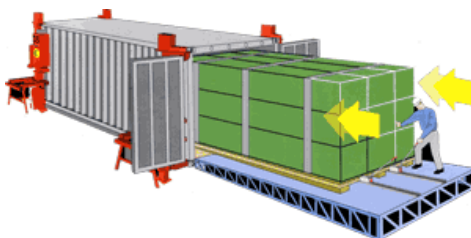


Рис. 1. Устройство «JOLODA»

Вторым немаловажным фактором является конструкция подвижного состава. 90 % фитинговых платформ всех российских перевозчиков имеют грузоподъемность 60 тонн и вмещают три 20-и футовых контейнера или один 20-и футовый и один контейнер размером 40 футов. Остальные трехместные платформы имеют грузоподъемность 65 и 68 тонн. Большинство двухместных платформ имеет грузоподъемность 70 тонн. Вследствие этого при погрузке металлопродукции возникает задача выбора степени использования грузоподъемности вагона, его вместимости, вместимости контейнера, вместимости грузовых фронтов.

При отправлении экспортных грузов возникает время ожидания перевозочных документов в связи с таможенным оформлением и хранение контейнеров в этот период времени.

При создании терминала на территории ОАО «ММК» для погрузки контейнеров завоз металлопродукции может производиться, как автомобильным транспортом, так и вагонами местного парка. В данном случае большим преимуществом будет ускорение времени отгрузки в цехах-отправителях, возможность присоединения вагонов с контейнерами к формируемым на территории ОАО «ММК» группам назначением на припортовые станции, возможность разгрузки складов готовой продукции

цехов-отправителей, увеличение пропускной способности внутризаводских станций, снижения платы за хранение контейнеров.

При организации терминала на станциях, находящихся по пути следования основных вагонопотоков изменений в движении вагонопотоков на территории пути необщего пользования ОАО «ММК» не произойдет, появится возможность принятия к перевозке грузов сторонних организаций, что приведет к дополнительным доходам, но с другой стороны это не повлияет на сложившуюся ситуацию загруженности станций пути необщего пользования и на сложности отправки грузов через АКП на станции Магнитогорск – грузовой.

Расчеты показали, что для ОАО «ММК» оптимальным решением будет создание контейнерной площадки на своей территории. При возрастании объемов производства до 15 млн. тонн проката в год резко увеличится грузонапряженность пути необщего пользования. Организация контейнерной площадки позволит сократить простой вагонов, имеющих право выхода на пути общего пользования за счет перевозки грузов в контейнерах и образования единого терминала для всей продукции в одном месте. Это особенно актуально в связи с прекращением эксплуатации среднетоннажных контейнеров к 2010 году и формированием сборных отправок. На предлагаемом терминале возможно формирование в адрес одного грузополучателя различной продукции, что приведет лучшему обеспечению грузополучателей, особенно формирующих небольшие заказы.

Помимо ускорения отгрузки продукции терминал позволит производить обработку порожних контейнеров после выгрузки. На ОАО «ММК» растет поток контейнерных перевозок из Китая, Польши и поток ценных грузов, которые целесообразно перевозить в контейнерах в целях лучшей сохранности (например, ферросплавы). При терминальной обработке прибывающих грузов снизятся затраты на хранение груза в контейнерах и порожние пробеги автотранспорта.

Таким образом, в условиях роста потребностей сохраненных перевозок, увеличения объемов перевозок, снижения затрат и времени на формирование судовой партии в портах, облегчения организации интермодальных перевозок целесообразно увеличивать долю контейнерных перевозок на ОАО «ММК». Высокая эффективность создания терминала на территории ОАО «ММК» будет обусловлена: повышением сохранности перевозок; снижением маневровой работы внутризаводских станций; облегчением формирования сборных отправок; возможностью присоединять вагоны с контейнерами к формируемым на путях ОАО «ММК» составов назначением на портовые станции; облегчением формирования судовой партии; облегчением организации интермодальных перевозок.

ПРОЦЕСС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

© Романова А.С., Климчук А.В.

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

В настоящее время написано множество книг, учебников и статей по стратегическому управлению. Хотя общая упрощенная схема стратегического управления понимается различными авторами в целом одинаково, понятие «стратегическое управление» трактуется по-разному. В данной статье приведена точка зрения по выстраиванию последовательности этапов управления, включения в них тех или иных элементов.

Любой процесс управления подразумевает проведение планирования того или иного вида деятельности; выполнение комплекса мероприятий по реализации плановых заданий; непрерывный анализ (контроль) степени выполнения плановых показателей и эффективности выработанных на этапе планирования организационных мер и материально-технических средств их достижения, данные которого используются для текущей корректировки результатов первоначального планирования.

Приведенная модель в полной мере применима и к описанию процесса стратегического управления предприятием.

В рамках данной статьи будет предложена структурно-логическая схема процесса стратегического управления и описание основных его этапов.

Рассмотрим прежде различные точки зрения относительно понятия «*стратегическое управление*».

Стратегическое управление – представляет собой процесс, определяющий последовательность действий организации по разработке и реализации будущих возможностей организации. Он включает постановку целей, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют организации добиваться поставленных задач [1, С. 11].

Стратегическое управление – стратегическое планирование с обратной связью. Образно выражаясь, стратегическое управление – это деятельность, направленная на достижение важной цели, которая представлена в виде трех вещей:

- карты местности (стратегия);
- маршрута, который указывает направление движения (стратегический план);

– инструкции для ключевых фигур, объясняющей, как себя вести в условиях неопределенности [2].

Стратегическое управление – это такое управление, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей [4].

Стратегическое управление заключается в формировании долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных установок, концентрации усилий, направленных на их достижение, и обеспечении контроля и обратной связи [3].

Проанализировав данные понятия, можно прийти к выводу, что стратегическое управление, служащее для постановки стратегических целей, строится на основе стратегических прогнозов. Процесс стратегического управления, приведенный в структурно-логической схеме (рис. 1), включает в себя следующие этапы.



Рис.1. Стратегическое управление

Следует отметить специфику третьего этапа стратегического управления, что является принципиальным отличием стратегического управления от оперативного. При стратегическом управлении основное внимание фокусируется на выяснении того, приводит ли реализация стратегии к достижению поставленных стратегических целей, а не на оценке правильности осуществления стратегии, как при оперативном управлении.

Глобально, цель *стратегического планирования* – разработка всеобъемлющей программы ориентации бизнеса на долгосрочный успех. На этапе стратегического планирования разрабатываются цели, миссия организации и стратегия с учетом прогнозируемых вариантов развития внешней и внутренней среды предприятия, что представлено в следующей структурно-логической схеме (рис.2).

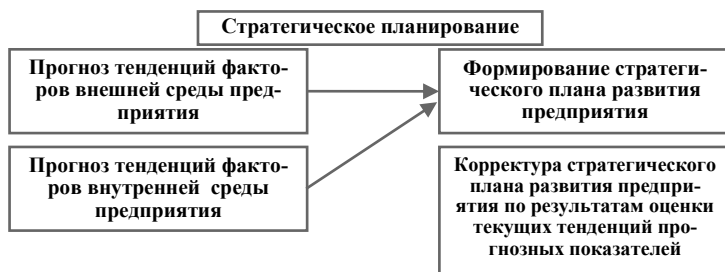


Рис. 2. Стратегическое планирование

При выработке эффективной стратегии нужно учесть как тенденции факторов внешней среды предприятия (прогноз тенденций политических факторов, оценка внешних экономических, технологических и социальных факторов, прогноз отношений с поставщиками и клиентами, анализ тенденций конкурентной среды), так и тенденции факторов внутренней среды предприятия (прогноз тенденций внутренних экономических, технологических и социальных факторов, состояние и перспективы решения вопросов комплектования персоналом, факторов «культуры организации» и факторов, влияющих на организационную среду).

В свете нынешних тенденций развития теории стратегического управления следует обязательно уделить внимание факторам конкурентных преимуществ организации.

Следует также обратить внимание, что большинство авторов предлагают использовать при анализе внешней и внутренней среды такой аналитический инструмент, как SWOT-анализ (предлагаются также и другие – SNW-анализ, STEP-анализ, матрица возможностей, матрица угроз, профиль среды и т.д.). Однако SWOT-анализ, разработанный еще К. Эндрюсом среди недостатков метода наиболее серьезными имеет нереалистичную посылку о возможности руководителей организации всецело познать ее сильные и слабые стороны и недостаточную разработанность методики оценки выявленных внутренних и внешних факторов стратегии. В частности, почти неразрешимыми в ходе SWOT-анализа могут стать трудности разграничения сильных и слабых сторон организации и рыночных возможностей и угроз [5, С. 14].

Заключительными этапами стратегического планирования является формирование стратегического плана развития предприятия и его корректура, состоящие из формирования стратегических целей и миссии организации (и их корректура); обоснования количества, временных характеристик и целевых показателей этапов достижения стратегических целей (и

их корректура) и разработки (корректиры) механизма персональной ответственности и отчетности по этапам достижения стратегических целей.

По второму этапу стратегического управления – этапу *реализации стратегического плана развития предприятия* – можно отметить следующее: для эффективной реализации стратегии следует довести цели, стратегии и планы до каждого работника в целях выработки у работника ясности, заинтересованности и ответственности за выполняемую работу. На данном этапе первоначально устанавливается план реализации стратегии с целевыми показателями. Для выполнения стратегий на корпоративном и бизнес-уровне план составляется на долгосрочный период, план реализации стратегии на функциональном уровне может быть разработан на краткосрочный период. На этапе реализации стратегии должен осуществляться постоянный анализ достижения целевых показателей плана реализации стратегии (оперативный контроль).

На третьем этапе стратегического управления должна быть проведена оценка текущих тенденций прогнозных показателей стратегического планирования (рис. 3).

Оценка текущих тенденций прогнозных показателей стратегического планирования

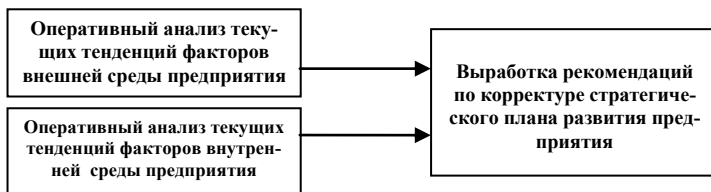


Рис. 3. Оценка текущих тенденций прогнозных показателей стратегического планирования

Для этого проводится оперативный анализ каждой тенденции факторов внешней и внутренней среды. Данный этап является обязательной частью стратегического управления, так как на основе результатов анализа тенденций факторов внешней и внутренней среды вырабатываются рекомендации и вносятся коррективы в стратегический план организации.

Список литературы:

1. Иванова Т.Ю. Управление организацией в высокотехнологичных отраслях // Учебно-практическое пособие. – Ульяновск: УлГУ, 2006 г. –73 с.

2. Долгоруков А.М. Стратегическое искусство: целеполагание в бизнесе, разработка стратегем, воплощение. – М.: ООО «ИС-Паблишинг», 2004. – 367 с.
3. Коробков А. Balanced Scorecard – показатели эффективности вместо финансовых коэффициентов, 02.12.2007 – <http://www.balancedscorecard.ru>.
4. Стратегическое управление. Основные понятия и определения. Сайт по вопросам стратегического управления и планирования, 03.03.2008 – <http://www.stplan.ru/practice.php>.
5. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 7-30.

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПЛАНИРОВАНИЕМ: СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

© Рябова Е.В.

Тольяттинский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Раскрывается концептуальный взгляд на сущность процесса управления планированием, рассматриваются этапы, обеспечивающие компоненты процесса, а также особенности осуществления управления планированием на предприятиях сферы туризма.

Управление планированием представляется как охватывающий все уровни организационной иерархии процесс. В процессе управления планированием необходим комплексный, системный подход к решению возникающих на туристическом предприятии финансово-экономических и иных проблем. В связи с этим понимание управления планированием как процесса подразумевает, что ни одна предпринимательская проблема не должна рассматриваться изолировано друг от друга и каждая из них формулируется с учетом ее принадлежности к системе или множеству взаимосвязанных задач или целей туристического предприятия.

По нашему мнению, управление планированием следует рассматривать как процесс, а не одномоментный акт, так как ему характерны следующие важные особенности:

а) сложность процесса для одновременного рассмотрения объясняется тем, что управление планированием происходит на нескольких этапах, которые осуществляются либо последовательно одной планирующей структурой, либо параллельно разными структурными подразделениями;

б) необходимость обязательного составления плана до начала конкретных действий, так как стратегические инициативы и решения принятые в процессе управления необходимо учитывать и при разработке последующих стратегических инициатив.

Составной частью управления планированием является осуществление поддержки процессов планирования. По нашему мнению специфика данной деятельности отражается в следующих особенностях:

а) исследование процессно-структурного аспекта плановой деятельности предприятия;

б) планомерное сочетание основных элементов системы планирования;

в) определение и подготовка всех необходимых действий для дальнейшего определения целей деятельности предприятия, путей их реализации и ресурсного обеспечения.

Как целостобразная деятельность процесс управления планированием имеет свою технологию, представляющую последовательность работ, выполняемых при составлении плана.

Процесс управления планированием предполагает: обоснованный выбор целей; определение политики; разработку мер и мероприятий (образа действий); методы достижения целей; обеспечение основы для принятия последующих долгосрочных решений. Следовательно, можно выделить следующие этапы процесса управления планированием:

1. обоснование целей деятельности;
2. сбор информации;
3. проведение экономического анализа компонентов, обеспечивающих процесс управления планированием;
4. составление прогнозов;
5. составление планов;
6. утверждение и доведение планов до исполнителей;
7. контроль выполнения плана исполнителями.

На первом этапе определяются цели управления планированием. Цели являются решающим фактором при выборе форм и методов управления планированием. Они обуславливают также критерии при принятии плановых решений и контроле за ходом их реализации. Цели управления планированием на туристическом предприятии зависят от выбранных критериев принятия финансовых решений, к которым относятся:

- максимизация продаж;
- максимизация прибыли;
- максимизация собственности владельцев предприятия.

Цель, которая упорядочивает соотношение первых двух целей и гарантирует обеспечение туристического предприятия капиталом в длительной

перспективе, — это максимизация будущей выгоды владельцев предприятия.

В процессе управления планированием выбор основных целей и возможных средств или способов их выполнения тесно связаны между собой. Выдвигаемые планово-экономические цели во многом влияют при имеющихся ограничениях и на выбор средств для их предстоящего осуществления. Вместе с тем, не менее очевиден и тот факт, что имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы и финансовые возможности оказывают воздействие также и на определение стратегических или тактических целей его развития.

Основные экономические функции и формируемые цели туристического предприятия должны в процессе управления планированием его развития достаточно полно отражаться как в краткосрочных, так и в долгосрочных планах.

На втором этапе формируется и анализируется информационная база о состоянии и перспективах развития туристического предприятия, анализируются проблемы, определяется исходная ситуация на момент составления плана и формируется конечная ситуация.

Следующим этапом является изучение и выявление положительного и отрицательного воздействия обеспечивающих компонентов процесса управления планирования, а также поиск альтернатив, где среди возможных путей разрешения проблемной ситуации определяются оптимальные действия.

На этапе прогнозирования формируется представление о развитии планируемой ситуации. Затем проводятся оптимизирующие расчеты для выбора наилучшей альтернативы.

Последним этапом является принятие планового решения, где выбирается и оформляется единственное плановое решение.

Вспомогательные средства, обеспечивающие процесс управления планированием позволяют оптимизировать технологический процесс разработки плана предприятия: от сбора информации до принятия и реализации плановых решений. Сюда входит техническое, информационное, программное, организационное и ресурсное обеспечение.

Процесс управления планированием, то есть процесс анализа финансовой и инвестиционной политики, прогнозирование их результатов и воздействия на экономическое окружение туристического предприятия, принятие решений о допустимом уровне риска. Результатом процесса управления планированием является выбор окончательных вариантов финансовых планов и определение экономических показателей на плановый период.

Деятельность по осуществлению плановых решений. Результатами этой деятельности являются реальные показатели деятельности туристического предприятия.

Мониторинг результатов. На этом этапе происходит сравнение реальных результатов с плановыми показателями, а также создание предпосылок для корректировки действий предприятия в нужном направлении.

Конечным результатом процесса управления планированием является перспективный экономический план (составляется на три года и более), который определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы развития деятельности, он связан с постановкой целей и задач туристического предприятия, а также с поддержанием взаимоотношений с внешним окружением. Процесс разработки перспективного экономического плана является для каждого туристического предприятия весьма сложным и трудоемким предметом деятельности и поэтому должен осуществляться в соответствии с принятой технологией планирования. Она регламентирует общепризнанный порядок, установленные сроки, необходимое содержание, требуемую последовательность процедур составления различных разделов плана и обоснования его показателей, а также регулирует механизм взаимодействия отделов и плановых служб в совместной экономической деятельности.

Таким образом, управление планированием как процесс представляет собой непрерывную деятельность по формированию важнейших экономических целей перспективного развития туристического предприятия, выбору наилучших технических средств и организационных способов решения выдвинутых перспективных целей и задач. Управление планированием позволяет каждому туристическому предприятию планировать и соизмерять свои затраты и результаты, нормы расходуемых ограниченных ресурсов и получаемых совокупных доходов на всех стадиях и уровнях управления.

Список литературы:

1. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: Учебное пособие. – Издание 2-е, переработанное. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2006.
2. Планирование на предприятии туризма / Под ред. Е.И. Богданова, О.Н. Кострюковой, В.П. Орловской. – М.: «Бизнес-Пресса», 2005.
3. Романова Г.М. Формирование системы планирования развития туризма в регионе: Учебное пособие. – М.: «Инфра», 2006.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ: ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ВРАЧЕЙ ОБЩЕЙ ПРАКТИКИ

© Семенова З.А.

Санкт-Петербургского государственного университета сервиса
и экономики, г. Санкт-Петербург

Структурная перестройка является одним из главных стратегических направлений реформы здравоохранения. Разработка механизмов эффективного расходования ресурсов становится приоритетной задачей, базирующейся на оптимальной структуре сети учреждений здравоохранения и внедрении новых медицинских и управленческих технологий.

Попытки введения института общей врачебной практики (семейных врачей) с целью более эффективного оказания первичной медицинской помощи предпринимались на медико-нормативном и практическом уровнях как в Российской Федерации в целом, так и в ее отдельных регионах еще с конца 1980-х годов [1].

Для развития внебольничной помощи как основного элемента в структуре первичной медико-санитарной помощи необходимы внедрение медицинских технологий, позволяющих в амбулаторных условиях достигать качественно иного клинического эффекта, привлечение квалифицированных кадров, имеющих опыт работы в стационаре, оснащение рабочего места врача первого контакта современным оборудованием. Улучшение оснащения поликлиник, развертывание современных диагностических центров позволят значительному числу пациентов получить адекватное лечение на этапе внебольничной помощи. Это обеспечит приоритетное развитие амбулаторно-поликлинической медицинской помощи как более доступной, массовой и менее затратной [3].

В значительной мере доступность и качество медицинской помощи населению Российской Федерации определяется кадровым потенциалом отрасли.

Особая роль при развитии первичной медико-санитарной помощи (ПМСП) отводится развитию института врача общей (семейной) практики (ВОП). Всемирная организация здравоохранения, регулярно публикующая рейтинги систем здравоохранения стран мира, считает главным не их научную и материально-техническую базу, а доступность медицинского обслуживания для населения, которая во многом определяется состоянием ПМСП. Необходим врач, способный взять на себя все первые контакты

с населением, своевременно обратиться за советом к более квалифицированным специалистам второго уровня, а при необходимости направить пациента в стационар.

Приказом МЗ РФ №237 от 26.08.92 г. «О поэтапном переходе к организации первичной помощи по принципу врача общей практики» были определены основные направления реформ в первичном звене здравоохранения. В частности, был определен поэтапный переход к организации медико-санитарной помощи по принципу ВПО. В соответствии с данным документом специальность «Общая врачебная практика (семейная медицина)» внесена в номенклатуру врачебных специальностей, а соответствующая должность – в номенклатуру врачебных должностей в учреждениях здравоохранения. В положении о враче общей практики, дано следующее определение его профессиональной компетентности: «Врач общей практики – специалист с высшим медицинским образованием, имеющий юридическое право оказывать многопрофильную первичную медицинскую помощь населению». До сих пор, однако, подготовка таких врачей идет недостаточно интенсивно, не определен полностью статус семейного врача [5].

Развитие общих врачебных практик (ОВП) активизировалось после принятия Министерством здравоохранения РФ приказа «О совершенствовании амбулаторно-поликлинической помощи населению Российской Федерации» (приказ от 20.11.2002 № 350). В этом документе подчеркивалось, что сложившаяся в стране система оказания первичной медицинской помощи за счет участковой и специализированной служб показала себя неэффективной. Поэтому стационарное звено и объемы стационарной медицинской помощи продолжают оставаться на высоком уровне. В целях совершенствования оказания амбулаторно-поликлинической помощи приказ Минздрава утверждал следующие положения для поэтапного введения института ВОП (семейной медицины):

- Положение об организации деятельности врача общей практики (семейном враче) (Заменено приказом Минздравсоцразвития РФ от 17.01.2005 № 84 на Порядок осуществления деятельности врача общей практики (семейного врача)).
- Положение об организации деятельности медицинской сестры врача общей практики.
- Положение об организации деятельности Центра общей врачебной (семейной) практики.
- Положение об организации деятельности отделения общей врачебной (семейной) практики в составе лечебно-профилактического учреждения.
- Примерный табель оснащения Центра (отделения) общей врачебной (семейной) практики.

- Примерный перечень оснащения укладки врача общей практики (семейного врача).

Приказ обязывал обеспечить послевузовскую подготовку врачей по специальности «Общая врачебная практика (семейная медицина)» [1].

Подготовка выпускников медицинских вузов по программе общей врачебной практики проводится в двухгодичной ординатуре с отработкой практических навыков в отделениях ОВП, по программе семейной практики подготовка в ординатуре длится три года [5].

Виды деятельности врачей общей практики были систематизированы и уточнены в разработанном в 2005 году «Порядке осуществления деятельности врача общей практики (семейного врача)» (Приказ Минздравсоцразвития РФ от 17 января 2005 г. № 84).

Согласно данному документу, основные обязанности врача общей практики заключается в следующем:

- осуществление санитарно-гигиенического образования; консультирование членов семьи по вопросам здорового образа жизни;
- осуществление профилактической работы, направленной на выявление ранних и скрытых форм заболеваний, социально значимых болезней и факторов риска путем диспансеризации прикрепившегося контингента, в том числе детей, инвалидов, лиц старших возрастных групп;
- направление больных на консультации к специалистам для стационарного и восстановительного лечения по медицинским показаниям;
- организация и проведение лечения пациентов в амбулаторных условиях, дневном стационаре и стационаре на дому;
- осуществление патронажа беременных женщин и детей раннего возраста, в том числе новорожденных, в установленном порядке;
- организация и проведение противоэпидемических мероприятий и иммунопрофилактики;
- выдача заключений о необходимости направления пациентов по медицинским показаниям на санаторно-курортное лечение;
- взаимодействие с медицинским организациям государственной, муниципальной и частной систем здравоохранения, страховыми медицинскими компаниями, иными организациями;
- осуществление наблюдения за пациентом на всех этапах оказания медицинской помощи;
- организация совместно с органами социальной защиты медико-социальной помощи семье для социально незащищенных групп населения: одинокие, престарелые, инвалиды, хронические больные, нуждающиеся в уходе.

Как следует из приведенного выше документа, основной упор в работе ВОП делается на профилактику заболеваний. Однако профилактика представляет собой сферу деятельности, плохо поддающуюся статистическому учету. Поэтому учитывать объемы трудовых затрат ВОП и контролировать усилия врачей, направленные на профилактику и другие мероприятия в области медицинского просвещения, становится непросто.

В различных регионах России сложились разные модели оплаты труда ВОП. Это и обычная оплата по единой тарифной сетке, и оплата по контракту, и гонорарная оплата. Некоторые контракты, заключаемые с ВОП, предполагают надбавки за интенсивность, сложность, работу в ночное время [4].

С другой стороны, революционным моментом при организации ОВП стало наделение этих медицинских работников полномочиями по наблюдению пациентов на всех этапах получения ими медицинской помощи. Если бы такие полномочия повсеместно были подкреплены финансовыми инструментами по контролированию расходов на каждого больного, то институт ОВП мог бы в полной мере стать институтом регулирования экономической эффективности в здравоохранении [1].

Недостатки в работе первичного звена здравоохранения, связанные в первую очередь с низким уровнем финансирования и неуккомплектованностью кадрами, были признаны на государственном уровне, а меры по их преодолению нашли отражение в Приоритетном Национальном проекте «Здоровье». Одним из основных направлений которого, является укрепление первичной медицинской помощи, включающее: переоснащение существующих и введение в строй новых лечебно-профилактических учреждений, стимулирование медицинских работников к профессиональному совершенствованию, укрепление материальной базы поликлинического звена здравоохранения, данные мероприятия, несомненно, будут способствовать более быстрому развитию ОВП в Российской Федерации.

Внедрение института ОВП как одного из направлений реформ внебольничной помощи в нашей стране может быть многовариантным как по организационным формам, так и по формам собственности, а его развитие – органически вытекать из потребностей населения и условий его проживания, требующих максимального приближения сектора амбулаторной помощи к людям [3].

Анализ реализации отраслевой программы «Общая врачебная (семейная) практика» показал необходимость использования системного подхода при совершенствовании нормативно-правовых, социально - экономических, финансовых, материально – технических, организационно - методических и управленческих механизмов, обуславливающих особенности организации и функционирования службы ОВП в структуре первичной медико-санитарной помощи.

ОВП изначально ориентирована на сдерживание затрат на оказание медицинской помощи населению. Это достигается, прежде всего, благодаря более производительному труду. Кроме того, значительное влияние на экономический эффект оказывает координирующая роль ВОП: врач определяет наиболее эффективные маршруты движения своих пациентов, участвует в планировании оказания медицинской помощи на других этапах, обеспечивает преемственность лечения и реабилитации больных. Умение экономично использовать ресурсы здравоохранения и своевременно использовать научно-обоснованные методы обследования, лечения и профилактики может обеспечивать сокращение расходов системы здравоохранения в целом [2].

К сожалению, реформирование первичного звена здравоохранения по типу ОВП не завершилось полным изменением системы оказания первичной помощи. Требуется дальнейшие усилия, направленные на развитие ОВП и подготовку специалистов в этой области. Структурная перестройка сектора внебольничной медицинской помощи должна внести свою лепту в повышение эффективности здравоохранения, более полное удовлетворение потребностей населения в медицинской помощи.

Список литературы:

1. Бессмертная Г.Е. Экономический анализ системы здравоохранения России. – М., 2007.
2. Иванов В.В., Богаченко П.В. Медицинский менеджмент. – М.: ИНФРА, 2007.
3. Найговзина Н.Б., Ковалевский М.А. Система здравоохранения в Российской Федерации: организационно- правовые аспекты. – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2004.
4. Орлова Г.Г., Новикова А.Ф. Концептуальные подходы по оказанию первичной медицинской помощи на основе альтернативных общеврачебных практик. / Проблемы территориального здравоохранения. (Сб. науч. трудов, Вып. 3). – М., 2002.
5. Организация и оценка качества лечебно-профилактической помощи населению / Под ред. В.З. Кучеренко. – М.: ГЭОТАР Медиа, 2008.

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© Сотникова О.А.

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Предоставление корпоративного социального отчета является эффективным механизмом информирования заинтересованных сторон о

социально-ответственной деятельности компании. Социальная отчетность позволяет продемонстрировать и закрепить за компанией право на ведение бизнеса, приносит выгоду обществу от общей доступности информации, а также становится шагом на пути к эффективному диалогу компании с обществом и государством.

Понятие корпоративной социальной отчетности в обществе появилось на рубеже XX и XXI веков. В его основе лежит концепция социальной ответственности. Многие мультинациональные компании осознали, что успешно вести бизнес, функционируя в изолированном пространстве и заботясь исключительно о сверхприбылях, они просто не могут.

Согласно классическому определению New Economics Foundation, «социальная отчетность – всеобъемлющий процесс консультаций с ключевыми партнерами, подготовка общественных счетов, ревизия данных счетов, отчет по результатам» [1]. Впервые социальная отчетность компаний была внедрена в начале 90-х годов рядом таких организаций, как The Body Shop, Ben & Jerry's и Van City. Методология разработана в Великобритании, и сегодня этот процесс используют все больше и больше международных компаний – от британской Camelot (распространитель национальной лотереи) до транснационального нефтяного концерна Shell. Социальные отчеты публикует British Petroleum, British Telecom, GlaxoSmithKline, Unilever. Часто социальная отчетность рассматривается оппонентами как одна из составляющих конкурентных преимуществ, которые компании используют в борьбе за клиента. В целях привлечения внимания потенциальных заказчиков одни делают упор на узкую специализацию и экономию средств, другие – на этику и новые методы работы со стейкхолдерами. Во многих компаниях прослеживается положительная корреляция между известностью компании и проводимой ею социальной политикой. В настоящее время социальная отчетность является эффективным механизмом, позволяющий всем сферам бизнеса чутко прислушиваться к нуждам общества.

Социальный отчет не просто отражает внутренние и внешние социальные программы бизнеса, но и служит более устойчивому существованию компании в долгосрочной перспективе. Если подготовка отчета ведется в соответствии с международными рекомендациями, она должна быть основана на диалоге со стейкхолдерами. Компания стремится выявить ожидания заинтересованных сторон и действовать в соответствии с ними. В результате такие отчеты становятся для компании инструментом корпоративного управления, улучшения менеджмента и репутации, минимизации бизнес-рисков, предвидения новых тенденций и, в конечном итоге, способствуют повышению эффективности бизнеса в целом.

Корпоративный социальный отчет может быть представлен в различных формах [1]:

1. В виде соответствующего тематического раздела годового корпоративного отчета;
2. В виде отдельного документа, описывающего деятельность компании в социальной и экологических сферах (отчет об устойчивом развитии).

Отлаженный процесс составления социального отчета способствует формированию единого представления о деятельности компании, ее роли в общественном развитии (как внутри компании, так и за ее пределами). Как следствие, социальный отчет становится полезным инвесторам при оценке деятельности компании, проведении сравнительного анализа и, в конечном итоге, для принятия правильных инвестиционных решений.

Наконец, регулярная подготовка и публикация социальной отчетности повышает оценку компании в глазах акционеров, которые будут лучше представлять направление расходов и видеть более эффективное использование ресурсов. Таким образом, корпоративные социальные отчеты помогают укреплять доверие акционеров и инвесторов к деятельности компании.

Можно проследить следующие этапы при переходе компании к социальной отчетности. На первом социальная отчетность – это своеобразная реклама в освещении основной деятельности. Обычные годовые отчеты дополняются врезками или специальными буклетами о благотворительной деятельности фирмы. Именно этой тактики придерживаются сегодня многие российские компании. Информационные буклеты о поддержке социальных и культурных инициатив производят яркое впечатление, но имеют два существенных недостатка. Во-первых, они отражают слишком узкое представление о социальной ответственности. Во-вторых, в массе своей не пользуются доверием населения.

Следующий этап – переход к комплексному освещению корпоративной социальной ответственности перед обществом. Постепенно корпорации начинают оценивать свои программы по работе с персоналом или ресурсосбережению как социально ответственные действия и соответственно их позиционировать. Так действует большинство крупных зарубежных компаний. В нашей стране одним из первых проявлений подобного подхода является Социальный кодекс группы ЛУКОЙЛ.

Наконец, социальная ответственность интегрируется в основную деятельность компании на всех стадиях – от выстраивания взаимоотношений с поставщиками комплектующих деталей до обеспечения качества продукции. Социальный отчет становится результатом длительного диалога с различными группами заинтересованных сторон, в нем не только обо-

щаются различные мнения, но и фиксируются определенные обязательства компании и их выполнение.

В соответствии с тремя вышеописанными этапами различают следующие основные формы подготовки и оформления отчетности:

- отчет в свободной форме;
- комплексный отчет по методу тройного итога, методу Лондонской группы сравнительного анализа, методу группы корпоративного гражданства или другому подобному методу;
- стандартизированный отчет (AA1000, GRI, SA 8000 и другие).

В последнее время все большее распространение получают стандартизированные формы отчетности.

Преимущества отчета в стандартизированной форме заключаются в следующем:

- возможность сравнения с другими отчетами, подготовленными по подобной технологии;
- признание в международном деловом сообществе;
- учет при присвоении социального рейтинга.

Большинство крупных компаний уже перешло на ежегодный режим подготовки отчетов в соответствии с тем или иным признанным международным стандартом. Примерами наиболее популярных международных стандартов отчетности являются AA1000, GRI, SA 8000.

Для российского бизнес сообщества социальная отчетность постепенно становится инструментом управления репутацией. Однако российский бизнес понимает социальную отчетность, в отличие от европейских и международных организаций, занимающихся этим вопросом, как разовые PR-мероприятия, «показательные» медиа-проекты для собственной «раскрутки». Разница в понимании социальной ответственности бизнеса российскими деловыми кругами и западными негосударственными структурами заключается в том, что первые выносят на первый план в социальной ответственности и социальной отчетности разовые проекты (как инструмент управления репутацией), вторые – рассматривают социальную ответственность и отчетность как длительный и непрерывный процесс конструктивного, взаимовыгодного и устойчиво развивающегося взаимодействия работодателя со всеми стейкхолдерами: наемными работниками, клиентами, общественными организациями и органами власти некоего данного региона. Если социальную ответственность бизнеса понимать как разовые мероприятия компании, то это предполагает отсутствие системы и корпоративных механизмов реализации устойчивой социальной политики (социальными «проектами» в крупных российских корпорациях подчас занимаются департаменты по взаимодействию со СМИ и PR-структуры). И наоборот, социальная ответственность как организованный, осознанный руководством компании процесс означает вовлечение в раз-

работку и реализацию социальной политики как топ-менеджмента, так и наемного труда с созданием механизма реализации социальной политики.

Тем не менее, создание института социальной отчетности в нашей стране дает шанс для позитивных изменений в отношениях между населением, бизнесом и государством. Однако опыта составления социальной отчетности на данном этапе у российского бизнеса недостаточно, поэтому, с одной стороны, возникает проблема донесения информации до заинтересованных сторон, с другой – ее адекватного восприятия.

Таким образом, социальный отчет, подготовленный в соответствии с международными стандартами, устанавливает границы социально значимых, ожидаемых и одобряемых действий по отношению ко всем категориям стейкхолдеров, а также выступает ориентиром формирования одинаковых для всего корпоративного бизнеса норм, правил регулирующих деятельность корпораций в процессе реализации КСО.

Список литературы:

1. <http://www.amr.ru>
2. Гуняева Н. Международные стандарты в области социальной ответственности / Н. Гуняева // Стандарты и качество. – 2004. – № 10. – С. 60-65.
3. Карагод В.С. Основные способы стандартизации корпоративной социальной отчетности / В.С. Карагод // Финансы и кредит. – 2006. – № 14 (218). – С. 34-38.
4. Николаева Д. Нефинансовая отчетность становится все больше / Д. Николаева // Коммерсант. – 2006. – 20 июля.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В БАНКАХ С МАТРИЧНОЙ СТРУКТУРОЙ УПРАВЛЕНИЯ

© Шевчук Е.В.

Ивановский государственный энергетический университет,
г. Иваново

Бюджетирование в последнее время стало актуальной задачей в организации работы банка. Руководство многих банков прилагает усилия по совершенствованию системы бюджетирования своих организаций. При этом практика применения бюджетирования намного богаче сухой теории. Специалисты, занимающиеся бюджетированием, нередко обменива-

ются своим опытом, обеспечивая, таким образом, взаимопроникновение технологий в различных банках [1].

Этот материал не претендует на результат глубокого исследования в области практических технологий бюджетирования. Технологии бюджетирования в нашей стране, по мнению автора, до сих пор еще не сформировались в виде устойчивых и широко распространенных методологий. Также в статье не раскрываются особенности технологий учета и управления, а только обозначаются темы и понятия из практики бюджетирования.

В банке, как впрочем, и в любой другой коммерческой организации, встает вопрос о совершенствовании системы бюджетирования в тех случаях, когда:

Приобретаемые материальные средства периодически скапливаются на складе в силу своей невостребованности. В то же время руководители подразделений постоянно сетуют на то, что их сотрудники не обеспечены необходимой для работы техникой, расходными материалами, офисным оборудованием, мебелью и т.д.

Оплата коммунальных услуг, аренды, средств связи, рекламы, командировок, представительских расходов выполняется не самым экономным образом и постоянно имеет тенденцию к повышению.

Возникают ситуации, в которых руководство банка ставится перед фактом проведения срочных внеплановых платежей по какой-либо статье. Причем подобные ситуации могут возникать регулярно, несмотря на то, что эти же затраты можно было бы запланировать и утвердить у руководства вовремя и не заниматься в спешке поиском необходимых ресурсов [2].

Попытки директивного сокращения тех или иных видов затрат не приводят к ожидаемому эффекту экономии средств, поскольку вырастают затраты по другим статьям, причем с убедительнейшей мотивировкой сотрудников банка в необходимости выполнения этих расходов.

Уменьшение расходов по другим статьям неожиданно приводит к обратному эффекту – полученная экономия средств оказывается в несколько раз ниже от косвенных потерь в других областях бизнес-деятельности банка.

При управлении подразделениями порой имеет место неадекватная оценка их деятельности. В результате происходит «наказание невиновных» и «поощрение непричастных». В отсутствие четких ориентиров и прозрачных методов оценки деятельности провоцируется конкуренция подразделений вместо их консолидации в интересах бизнеса всего банка. Обеспеченность подразделений и филиалов материальными ресурсами, компенсационными фондами, фондами оплаты труда и льготами осуще-

ствляется не из интересов бизнес-деятельности банка, а под воздействием конъюнктурных и местнических соображений.

Менеджеры банка сталкиваются с проблемой оценки перспективности тех или иных направлений бизнеса. Действительно, каждый руководитель знает, какой бизнес прибыльный, а какой не очень. Но понять, сколько стоит еще терпеть «пригревшиеся» к основному бизнесу вялотекущие проекты зачастую бывает непросто. Они – «вещь не очень полезная, но которую выбросить жалко», поскольку не совсем понятно будущее этих направлений бизнеса и возможные последствия в результате их прекращения или реорганизации. Как следствие – задерживается принятие важных управленческих решений.

В результате выполнения большого объема текущей работы руководителям практически не имеют времени для перспективного стратегического планирования и прогнозирования. Без ответов остаются вопросы первостепенной важности: «На какую прибыль можно рассчитывать? Как ей распорядиться? Не пора ли запланировать подготовку ответственных решений?».

В теории все просто и понятно. Бюджетирование – это часть управленческого учета, а также ряд организационных работ по управлению предприятием. Начинается бюджетирование с построения финансовой структуры, выделения Центров затрат, Центров прибыли, Центров финансовой ответственности и т.д. Затем определяется состав прямых и косвенных затрат, доходов от основной бизнес-деятельности и в результате деятельности Центров финансирования. При необходимости вводится система внутреннего ценообразования. Разрабатывается бюджетный план, утверждаются алгоритмы разnosки косвенных затрат и отнесения доходов по подразделениям и бизнесам. При этом в теории упор делается только на финансовое выражение бизнеса. Практика же применения бюджетирования вносит свои коррективы в эту классическую схему.

Во-первых, существует широкая трактовка самого понятия бюджетирования у разных руководителей и специалистов. Бюджет, в понимании разных руководителей, это:

Смета хозяйственных затрат. Это самая распространенная задача бюджетирования, поскольку все банки или предприятия выполняют расходы по обеспечению своей деятельности. Бюджетирование же хозяйственных затрат позволяет находить резервы для экономии этих средств.

Бюджет бизнес-деятельности. Вторая по распространенности задача. В действительности это так, несмотря на то, что с точки зрения ведения бизнеса она является более важной, чем бюджетирование хозяйственных расходов. Ведь для ее внедрения необходимо решить целый комплекс вопросов о методах планирования и учета доходов и расходов бизнес-деятельности в разрезе подразделений и бизнесов банка.

Бюджет проекта. Как правило, бюджет проекта ведется по отдельной технологии, отличной от технологии бюджетирования всего банка.

Корпоративный бюджет многофилиального банка. Он нередко рассматривается как отдельная задача, в которой на первое место по прилагаемым организационным усилиям выходит обеспечение согласованной работы большой группы менеджеров банка.

Планирование ликвидности и управление финансовыми ресурсами. В банках эта задача не относится к бюджетированию, поскольку поглощается задачами основной бизнес-деятельности. Однако, на предприятиях, в силу ограниченности применения ими финансовых инструментов, эта задача традиционно входит в бюджетирование. Это первое важное расхождение в подходах к бюджетному планированию в банке и на предприятии.

Следующим результатом практического применения бюджетирования является наличие разнообразных технологий планирования бюджета. Они появились в результате различий банков по размеру, видам бизнеса и профессиональному уровню персонала.

Еще одним результатом практического применения бюджетирования является локализация технологических и методологических задач. Она позволяет сосредоточить внимание специалистов на какой-либо узкой области бюджетирования, не подвергая при этом опасности оставить без контроля другие задачи.

Самое большое разнообразие наблюдается в подходах к контролю и анализу бюджетов. Материальным выражением этих подходов является широкий перечень отчетов, справок и аналитических интерфейсов. При этом цель исследования определяет форму (способ) анализа. Так, если анализ проводится с целью минимизации затрат, то традиционно используются следующие подходы:

Анализируются доли расходов различного вида в общих расходах филиалов и подразделений. Пример запроса: 10 наибольших статей расходов филиала, подразделения, всего банка.

Анализируется иерархическая структура расходов. Пример запроса: Доли расходов на сотовые телефоны в расходах на связь.

Исследуется динамика суммарных расходов, расходов по заданной статье или группе статей. При этом изменения анализируемого показателя отображаются в виде кривой по шкале времени (за год по месяцам, за год по кварталам и т.д.).

Анализируются тенденции изменения расходов. В основе такого анализа – изучение поведения скорости изменения расходов (первой производной). Например: Расходы растут, но с убыванием скорости роста, что указывает на падение темпов роста расходов.

Выявляются долгосрочные тенденции изменения расходов. Такая информация появляется по итогам исследования ускорения изменения расходов (второй производной). Например: Расходы растут, но с убыванием скорости роста, темпы роста расходов падают, но скорость падения темпов роста уменьшается.

Бюджетное управление подразделениями банка или бизнесами диктует иные задачи и формы анализа:

Выполняется анализ структуры расходов за период. Для получения результата анализируются доли филиалов и подразделений в заданной статье доходов и расходов.

Сравниваются суммарные расходы филиалов. Создаются списки филиалов в порядке возрастания или убывания доходов или расходов.

Сравниваются однотипные расходы филиалов. Пример: Ранжирование филиалов по расходам на заработную плату, ранжирование филиалов по удельным расходам на вычислительную технику на одного сотрудника и т.д.

Проводится анализ типа «20/80». Основная цель такого исследования - выявление 20% статей бюджета, составляющих 80 % расходов филиала, подразделения, банка. Например: Формирование трех групп статей расходов: крупные, средние и мелкие.

Как показывает этот краткий перечень вопросов, относящихся к задаче бюджетирования, основная сложность внедрения бюджетного планирования и анализа лежит в области технологии и методологии, а вовсе не в средствах автоматизации этого процесса. Другое дело, что автоматизированные системы должны быть потенциально готовы воспринять все многообразие применяемых технологий.

Список литературы:

1. Еольцова Л. Управление активами и пассивами в банках. / Пособие пользователя. Материалы семинара. – М.: НКЦ Перспектива, 2007.
2. Чаусов В., Некрасов В. Практика внедрения модулей бюджетирования в банках // Банки и технологии. – 2006. – № 3.
3. Султанкулов Е., Зданович Л., Ашкинадзе А. Внедрение системы «Контур Корпорация. Бюджет» // Аналитический банковский журнал. – 2008. – № 2.

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
I Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»**

Подписано в печать 12.05.2008. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 25,5 Печ. л. 26,4 Заказ 051208

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!