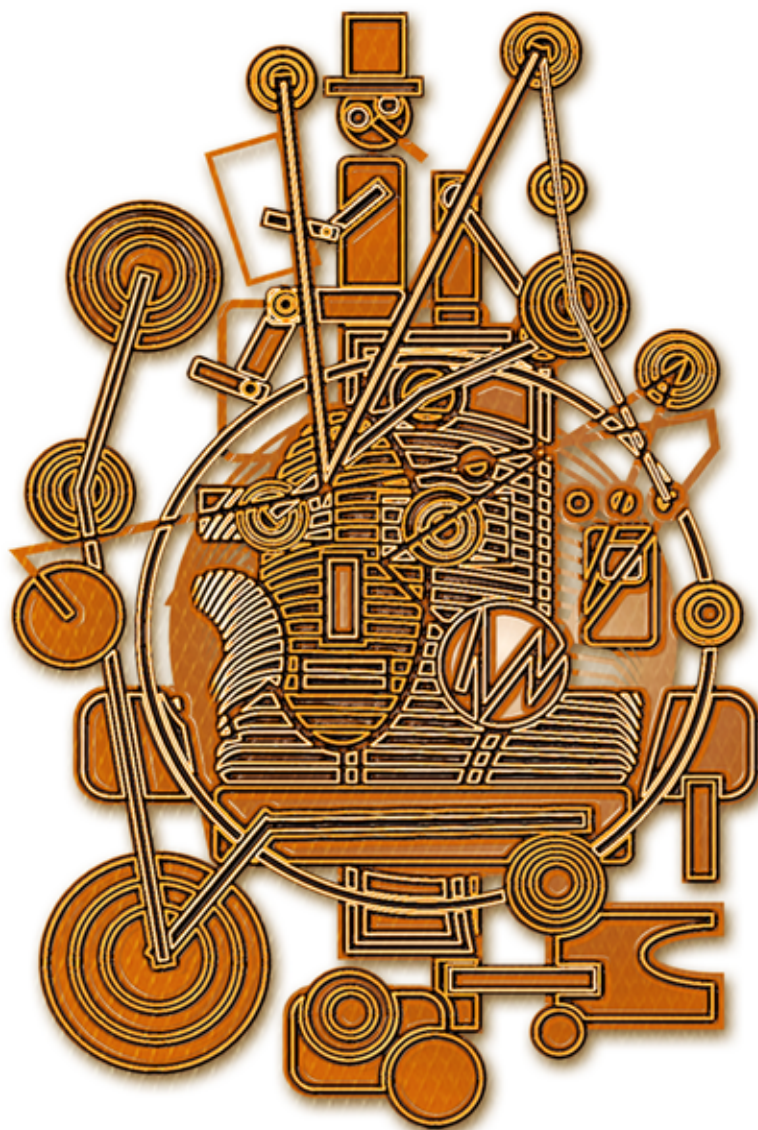


Международная заочная научная конференция

«Проблемы и перспективы экономики и управления»



Санкт - Петербург

УДК 330
ББК 65
П78

Редакционная коллегия сборника:

*М.Н. Ахметова, Ю.В. Иванова, К.С. Лактионов, М.Г. Комогорцев,
В.В. Ахметова, В.С. Брезгин, А.В. Котляров, А.С. Яхина*

Ответственный редактор: *О.А. Шульга*

Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы междунар. заоч. науч. конф. П78 (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб. : Реноме, 2012. — vi, 232 с. : ил.

ISBN 978-5-91918-204-7

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Проблемы и перспективы экономики и управления». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Соловых Н.Н.

Трансформационные изменения в передовых экономиках как проявление реального обобществления производства во всемирном масштабе 1

Соловьев Ю.В.

Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства 3

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Новиков И.В.

Русская форма счетоводства по Ф.В. Езерскому. 8

Шалахов Е.Г.

Инициативность – отличительная черта предприятий советского «трудового фронта» в годы Великой Отечественной войны (на примере приветлужской сельхозартели «Борьба») 11

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Захарченко Е.А.

Анализ современного положения предпринимательского сектора экономики в инновационной системе России. 14

Куликова Е.А.

Государственно-частное партнерство в инновационном развитии малого и среднего бизнеса в России. 16

Литвинова Я.С.

Цена на нефть как ключевой фактор воздействия на российскую валюту. 19

Назранов Н.В.

Перспективы смешанной системы экономики, как наиболее приемлемой формы экономического развития в Российской Федерации. 22

Степанов М.А.

Оценка уровня безработицы в России 24

Улякина Н.А.

Управление развитием монотерриторий 27

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Нестеренко Л.А.

Формирование модели управления процессами повышения качества жизни населения 31

Шеркунов С.А.

Человеческий капитал и стратегия инновационного развития экономики 34

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Аничкина О.А.

Методические и методологические аспекты анализа конкурентоспособности предприятий и продукции АПК. 37

Говорина О.В.

Современное состояние и перспективы развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации 41

Капустина Н.В.

Организация управления рисками в системе управления предприятиями пищевой промышленности. . 45

Королева И.Б.

Понятие и структура механизма управления продолжительностью жилищного инвестиционно-строительного цикла 47

Порозова Ю.М.

Анализ молочной отрасли России посредством построения карт стратегической группировки и матриц потребителя, производителя для ведущих игроков рынка. 50

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Чеботарёва М.С.

Участие России в международном движении капитала 56

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Айрапетян А.С.

Финансовые риски кредитных организаций: понятие и классификация. Страхование как метод управления ими. 59

Бурганова Л.Ш.

Развитие учетной инфраструктуры на российском фондовом рынке 63

Велиев З.Т.

Фискальный рейтинг Азербайджана. 66

Дельдюгина Е.В., Дельдюгина М.В.

Роль налогообложения в модернизации экономики. 68

Караева Ю.С.

Финансовая самостоятельность региональных и местных бюджетов (на примере Брянской области) ... 73

Колесов П.Ф.

Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка 77

Петрикова В.А.

Особенности российской системы элитного обслуживания private banking и перспективы её развития. 81

Плячкайтене И.М.

Участие коммерческих банков в финансировании инвестиционных проектов ОАО «РЖД» 87

Редько А.М.

Совершенствование управления финансами (ТА ООО «Юта-Тур» г. Пермь). 89

Рочева М.А.

Факторы устойчивости региональной банковской системы (на примере Ивановской области) 96

Самир Э.Ш.

Инвестиционная деятельность физических лиц 100

Секриер В.М., Назарова О.В.

Домашние хозяйства как хозяйствующие субъекты финансовой системы страны. 103

Синюшин П.С.

Теоретическое обоснование выбора золота в качестве инвестиционного актива 109

Харитончик А.И.

Синтетическая секьюритизация как инновационный метод управления кредитным риском 115

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Антонова Н.А.

Существенность, аудиторский риск, объем информационной базы: влияние на процесс разработки методики аудиторской проверки.118

Волошина С.В.

Теоретическое обоснование условных активов и условных обязательств хозяйственной деятельности по российским и международным стандартам.121

Избицкая О.В.

Интеграция международных стандартов и процесса управления инвестиционной привлекательности123

Киселева О.В., Крупина Е.В.

Применение оценочных значений для корректировки оценки материально-производственных запасов в российской и международной учетной практике.128

Крылова А.Н.

Особенности образовательной деятельности высших учебных заведений и их влияние на управленческий учет затрат133

Новикова Н.В.

Диагностика вероятности банкротства на основе показателей провизорных и директивных балансов142

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Анфиногенова Е.Б.

Методы оценки эффективности маркетинговых мероприятий.147

Новиков С.Ю.

Внутрифирменный маркетинг как системный маркетинговый подход, направленный на повышение эффективности работы с высококвалифицированным персоналом149

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Merkushova I. N., Gafforova B. E., Merkushova Y.A.

Major trends in management system standards153

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Габидуллина Э.Р., Мухаметлатыпов Ф.У.

Эффективность труда работников аудиторской организации157

Калиева Т.Л.

Состояние охраны и безопасности труда в РФ159

Лысенко О.В.

Влияние индекса развития человеческого капитала на рынок труда161

Шпак А.А.

Теоретико-практическое воззрение к вопросу «О формировании трудового потенциала» (на базе МБУ КСДЦДМ «Истоки»). Практическая часть.165

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Голикова О.С.

Ежедневный контроль за движением дебиторской задолженности – залог финансовой устойчивости предприятия168

Заярная И.А.

Управление повышением конкурентоспособности предприятия172

Иванова И.В.

Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур175

Исопескуль О.Ю.

Содержательная когерентность организационной культуры предприятия.178

Красова О.Ю., Карлова Н.П. Модель оптимизации денежных потоков в системе управления предприятием	181
Потихенченко Т.А. Социальные инновации как инструмент рационализации системы антикризисного управления	185
Сарилова О.А. Влияние нематериальных активов на эффективность деятельности предприятия на рынке.	187

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Батова Б.З., Шогенова А.Ж. Проблемы управления региональным инновационным потенциалом	190
Бегун Т.В., Бегун Д.Н. Динамика основных социально-экономических показателей развития моногородов Оренбургской области	192
Брагин Н.Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки	196
Ибрагимова Г.Р. Формирование инвестиционной привлекательности муниципального образования	197
Казаринов С.Ю. Возможности притока иностранных инвестиций в экономику региона (на примере Иркутской области)	199
Пахомова М.Н. Мероприятия, направленные на решение проблем развития экономики Курганской области, предусмотренные инновационным сценарием	201
Туманова Е.Н. Совершенствование системы государственного регионального антикризисного управления	204

16. ДЕМОГРАФИЯ

Калашникова Г.В. Детерминация причин смертности практиками алкоголизации и наркотизации населения Республики Татарстан.	209
---	-----

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Меркулов К.А. Анализ развития внешней торговли Японии за последнее десятилетие и перспективы развития в будущем.	213
Меркулов К.А. Текущее состояние и перспективы развития внешней торговли России: посткризисный анализ	216

18. ТУРИЗМ

Денгаев А.М. Анализ и классификация факторов определяющих направления развития туристских рекреаций в республике Дагестан.	219
Манджиев И.А. Направления развития туристического маркетинга	221

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Майоров Н.Н. Факторы выбора имитационного моделирования, как универсального средства, для исследования транспортных процессов	224
--	-----

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Саркисян А.А. Некоторые проблемы функционирования и реформирования сферы жилищно-коммунальных услуг. .	229
--	-----

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Трансформационные изменения в передовых экономиках как проявление реального обобществления производства во всемирном масштабе

Соловых Надежда Николаевна, кандидат экономических наук, профессор
Государственный университет Министерства финансов Российской Федерации (г. Москва)

Слово «глобальность» за двадцать с лишним лет после появления термина перестало иметь лишь количественное измерение. «Глобальный» означает теперь и важнейшую качественную характеристику и экономики, и политики, и идеологии. Сами по себе процессы глобализации, как известно, имеют давнюю историю. Начало этих процессов относят либо ко времени путешествий Васко да Гамы, Марко Поло и Магеллана, либо к периоду промышленного переворота. Взлет этих процессов наблюдался на рубеже 19–20 веков. Но с крушением Советского Союза процессы глобализации утратили тормозящие демпферы и стали развиваться по экспоненциальным законам. Тематика глобализации в научных исследованиях оттеснила на второй план проблемы экологического кризиса и даже проблемы устойчивого развития стран, исходя из того, что феномен глобализма якобы автоматически решает проблемы устойчивого существования человеческой цивилизации. Один из апологетов глобализации американский политолог Томас Фридман характеризует ее как в высшей степени привлекательную, придающую силу, невероятно соблазнительную дорогу, ведущую к повышению жизненных стандартов. Глобализация привлекательна для всех слоев населения, прежде всего, в материальном аспекте, а политически она означает распространение во всем мире принципов либеральной демократии. Процесс глобализации по Фридману неостановим.

Если глобалистическое будущее неостановимо, то так ли оно благополучно (как рисует его Фридман)? Уточним для начала терминологию. Она более-менее установилась в трудах западных и успешно работающих в этой области российских ученых: американского социолога Дж. Маклина, английского (и американского) социолога Роланда Робертсона, американского экономиста Теодора Левитта, американского социолога и политолога Самюэля Хантингтона, австрийского и британского философа и социолога Сэра Карла Раймунда Поппера, американского политолога и экономиста Фрэнсиса Йоширо Фукуямы, яркого политического философа современной России А.С. Панарина, Ю.В. Яковца, президента Международного института Питирима Сорокина-Николая Кондратьева, М.Г. Делягина — российского экономиста, публициста и политика, А.П. Федотова — физика, успешно

работающего в области философских проблем глобалистики, Э.Г. Кочетова — основоположника российской школы геоэкономики и др.

Следуя Ульриху Беку (профессор Мюнхенского университета), определим глобальность как феномен возникновения единого (общепланетарного) финансового, информационного и производственно-технологического процесса.

Глобализация (согласно определению А.И. Уткина) — это совокупность процессов включения национальных государств в систему транснациональных взаимодействий и передача этой системе части своих суверенных полномочий (не расходится с этим содержанием определение глобализации, данное сотрудниками МВФ: интенсивная интеграция рынков, товаров, услуг, капиталов).

В идеологическом плане названные процессы нашли отражение в глобализме, — основной постулат которого — признание господства мирового рынка. Теоретически глобализм проявился в концепциях неомодернизма и неолиберализма, что нашло отражение в специальном научном направлении — глобалистике.

Предварительный итог, который можно сделать сегодня на основе имеющегося анализа указанных концепций периода 20 века — это формирование системной методологии исследования проблем глобализации, которая дает возможность перевести эти процессы на уровень пассивов и активов для каждой страны, для нашего Отечества — для России. Что касается предглобализационных процессов, то они прошли малозамеченными и, следовательно, малоизученными. А именно они определили тот факт, что «глобальная экономика» означает теперь не общепланетарная экономика, а экономика особого качества, суть которого нами пока не сформулирована.

Как представляется, глобализацию экономики характеризуют следующие четыре грандиозные трансформации, по размаху и значению не далекие от хозяйственных революций. Прежде всего, совершился невидимый (и оставшийся почти незамеченным) переход передовых экономик к новой единице хозяйствования (что есть и крупнейшая веха в экономической истории). Долгое время мы считали единицей мироздания передовой экономики современный многоотраслевой диверсифицированный и вер-

тикально интегрированный концерн. Собственно и ныне он среди важнейших кирпичей экономического обустройства. Объективно почти всякий концерн крупной страны сопряжен с другими, выпускающими аналогичные изделия, и по канонам рынка должен был бы с ними яростно конкурировать. Однако конкуренции между ними практически не происходит, и это не случайность. Всем известно, что они загодя заботятся о том, чтобы не происходило лобового противоборства взятыми к производству изделиями и во избежание этого противоборства как бы расходятся выбранными индивидуальными моделями. И цены у каждого свои, индивидуальные. Что за этим стоит? Считается, что наличествует что-то вроде конкретной ситуации, за которую надо благодарить антимонопольное законодательство и которую надо всячески поддерживать и дальше как атрибут рыночной экономики. В действительности это — момент развивающегося между родственными концернами особого сотрудничества. И если вещи называть своими именами — фактического согласования производимой номенклатуры. Но сотрудничество концернов много шире. Любой концерн волей-неволей — организатор и диспетчер вливающих в него потоков. Чем крупнее концерн, тем труднее организовать эти потоки, поэтому проблемы и интересы организации таких поставок (плюс экономия транзакционных издержек) всегда заходят далее границ концерна, подталкивая его к расширению этих границ, дальнейшей интеграции. Но здесь в поисках таких же массовых поставок «толкнутся» и концерны-родственники. Их как индивидуальные, так и суммарные запросы адресованы столь же крупным структурам в добывающей промышленности, в производстве основных материалов и т.д.

В этой ситуации хаотическая рыночная система давала бы только непереносимую лихорадку снабжения и производства вследствие «конкурентного» заполучения крупнейших поставок. Концернам не остается ничего другого, кроме надежного, постоянно действующего союза, в рамках которого у каждого участника — проработанный график-соглашение по всей группе данных проблем. Но и это далеко не все. Роберт Холл и Пол Суизи (американские экономисты) в своей замечательной модели олигополии («ломаной кривой спроса») теоретически доказали, что концерны-партнеры просто не имеют иного выбора, кроме как сообща изменять и цены на выпускаемую продукцию (что как известно подтверждается практикой). Экономисты-рыночники почему то не задумываются над этим феноменом. Но поразмышлять есть над чем. Рыночная экономика — это ценовая экономика, такая, где основным инструментом ее субъектов является частное свободное ценообразование. Реальная же экономика, оказывается, функционирует при фактическом отсутствии у ее главных действующих лиц важнейшего критериального признака рынка. Данный процесс сверхинтеграции вне досягаемости исследователей, но он весьма часто заявляет о себе косвенными свидетельствами, а нередко проявляется и прямо. В Японии сообщества особенно

тесно связанных фирм — кэйретцу (кэйрэцу) — признаны, всем известны и рассматриваются в числе структурных единиц хозяйства.

Возникновение новых сверхединиц, которое началось в 80-х годах, повлекло за собой естественный переход к специфическому экономическому средству этих единиц — к формированию особых экономических общностей — своеобразных макроэкономических клубов сверхструктур. Макроэкономические клубы сверхединиц, как макроэкономические и макросоциальные общности со своими сгущениями и разряжениями экономической мощи, с долгосрочными народнохозяйственными потоками, которые характеризуют кругооборот ресурсов, продуктов, доходов, расходов, на которых и через которые выстроены эти сообщества, есть не что иное, как полномасштабные национальные экономики. Это вторая трансформация — формирование макроэкономических (на уровне стран) сообществ сверхединиц (сверхструктур).

В рыночной экономике такая жесткая встроенность общественного воспроизводства не видна. Для отдельной фирмы она совершенно безразлична: ее продукция уходит в «даль неоглядную» и к фирме не возвращается. Но макроэкономические сообщества (как совокупности сверхединиц) сталкиваются с петлями круговых воспроизводственных движений, когда в поставках встречается их собственная продукция, прошедшая обработку у смежников. Они уже органически принадлежат ситуации, в которой, направляя свою продукцию в «даль неоглядную», получают ее снова, снова и снова. Эта новая обстановка, в которой, производя для других, они в действительности производят на себя и для себя и которая в скрытом виде существовала всегда (межотраслевой баланс Василия Леонтьева), для прежних эпох была абстракцией. Сегодня общая «повязанность» сверхструктур, где все свои, «все — братья и сестры», формирует особые экономические общности — макроэкономические клубы сверхструктур (с входящими в них концернами). И, получается, государства переплетены со структурно иной, нежели 20–30 лет назад, экономикой, поэтому выросли в новых действующих лиц мировых процессов. Государственные органы выступают институциональными гарантами успешного развития макроэкономических клубов сверхструктур, а также нового явления «обузданной инфляции» (в новых макроэкономических общностях хозяйствующий субъект: он же и поставщик и покупатель, завышать цены другим — завышать их самому себе).

Третья трансформация (экономическое изменение) — особые ресурсно-денежные и финансовые выражения эффекта новой масштабности, возможность и неизбежность создания в масштабе макроэкономического клуба сверхструктур крупнейших практически единых фондов материальных и денежных ресурсов (что, не предпринимая направления их использования).

Четвертая трансформация связана с обретением мировым производством, мировым кругооборотом, нового — третьего (наряду с натурально-вещественным и

денежным) — информационного выражения, т.е. с превращением его в глобальную информационно-сетевую систему. Впервые в истории человечества появилась возможность мгновенной сопоставимости всех мировых потребностей, ресурсов и интересов, благодаря чему субъекты национальных экономик «сразу вдруг» оказываются одновременно и субъектами мировой экономики. Сразу все получают двойное экономическое гражданство. И это случилось впервые в мировой экономической истории.

Все названные трансформации — проявления громадного прогресса реального обобществления производства во всемирном масштабе. Но оседлан этот процесс (его результаты присваивается) глобальным спекулятивным агрессивным капиталом. Глобалисту как посланцу «своей» макроэкономической общности нужны не только товары как продукция фирмы X в разовом или краткосрочном порядке. Глобалисту требуются цепочки фирм для подключения в сеть своей макросистемы. Глобалист видит свою и зарубежные экономики объемно-потокowo, поэтому фактически — это передача части экономики страны под «шатры макросистем» североамериканского, западноевропейского, японского капитала (растет и китайский шатер). С этой точки зрения единой всемирной системы реально пока не существует. Макроэкономическое движение затрат-результатов сегодня не есть единый кругооборот «предметы труда-средства труда — конечная продукция», а оформляется в виде «клубков» под каждым из макроэкономических шатров, как подсистем единого шатра. Единый шатер — действительно единое всемирно хозяйство как общее целостное движение за-

трат-результатов — пока только формируется. Формируется противоречиво и конфликтно. Перспектива завершения — неблизкая. Процесс формирования можно именовать «агрессивной глобализацией», потому сопровождается усиливающимися апокалипсическими явлениями. Мир в основе своей апокалиптичен: болезни и беды, войны и лишения, насилие и издевательства. Но сегодня апокалипсность беспредельна, сегодня возобладали сверхагрессивный путь формирования единого шатра с навязыванием насилия, разрушения, уничтожения, с размахиванием списком стран, по которым уже нанесен и будет нанесен удар. Поэтому главное противоборство сейчас — не глобального мира с доглобальным, а глобального мира, который наступает, с тем миром, который может наступить. Антиглобализм — не борьба за старый мир (неглобализованный), а за особую глобальность, которая, если повезет, не закроет человека в человеке.

К всемирному шатру можно продвигаться мирным — договорным путем. Дорогу альтернативному пути (договорному) — пути к достижению устойчивого равновесия всемирного хозяйства и равновесия в национальном хозяйстве любой страны открывает этическая экономия. Реальное воплощение в жизнь ее принципов (пока, возможно, на уровне национального хозяйства) смогла бы предложить Россия, где духовность, справедливость, общинность — ее изначальные социальные ценности, извечные социальные традиции, но при условии формирования новой экономической политики, при условии, если государство не останется в стороне, а возьмет на себя ответственность освоить функции глобального предпринимателя.

Литература:

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию / Пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова — М.: Прогресс-Традиция, 2001. — 304 с.
2. Уткин А.И. Американская империя: — М.: ЭКСМО «Алгоритм», 2003

Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства

Соловьев Юрий Владимирович, аспирант
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Современные экономические реалии ставят принципиально новые задачи перед федеральными и местными органами власти. Решение задач социально-экономического развития, достижение нового качества экономического роста требует новых подходов и методик в государственном управлении на всех уровнях. Государственно-частное партнерство (ГЧП) является одним механизмов привлечения инвестиций и знаний частного сектора в сферу государственной ответственности.

ГЧП — закрепленный контрактом институциональный и организационный альянс между государственным и негосударственным секторами в целях обеспечения производства общественных благ, либо продукта, который традиционно обеспечивается госсектором. [1, с. 132]

Возрастающая роль государственно-частных партнерств с одной стороны, и сложный, комплексный характер ГЧП-проектов с другой, предъявляют новые требования к методикам и подходам управлению ими, тре-

буют введения новых стандартов оценки результатов такого взаимодействия, созданных на базе передового зарубежного опыта. Целью работы является рассмотрение некоторых подходов к измерению и обеспечению эффективности в сфере ГЧП, хорошо зарекомендовавших себя в западной практике, анализ возможности их применения в России и выработка мероприятий, способствующих более широкому их использованию.

В западной практике целесообразность и эффективность ГЧП обычно рассматривается через призму философии Value for money (ViM) т.е. лучшего соотношения стоимости проекта и качества его исполнения, что означает, что цели проекта должны быть достигнуты минимальными издержками и максимальной (оптимальной) отдачей на вложенные ресурсы. По сути, это взятая в совокупности оценка таких факторов как: качество, издержки, использование ресурсов, достижение целевых показателей. Такой подход призван обеспечивать отход от традиционной оценки «затратной» эффективности (т.е. отношение результатов деятельности к затратам), свойственной для оценки коммерческих проектов, к более широкому подходу, призванному оценивать и другие виды эффективности (социальную, инвестиционную, научно-техническую, достижение инновационного развития, экономического роста и т.д.). Обычно ViM описывается как одновременное достижение трех требований: экономичности, результативности и эффективности. Принцип «экономичности» (economy) предусматривает минимально возможные затраты ресурсов при достаточном качестве результата, «результативность» (effectiveness) характеризует достижение желаемых результатов, а «эффективность» (efficiency) — получение максимально возможного результата, исходя из имеющихся в распоряжении ресурсов. Впрочем, ViM — это в большей степени общая философия, которая в ГЧП реализуется через конкретные методы оценки и управления на каждом этапе реализации проекта.

В общем случае, жизненный цикл ГЧП можно представить как совокупность пяти этапов:

Этап 1. Определение сфер, отраслей, направлений гипотетического использования ГЧП. Формулировка целей и потребностей государства.

Этап 2. Сравнение альтернативных вариантов решения общественно-значимых задач и удовлетворения госпотребностей. Выбор между ГЧП либо производством необходимых общественных благ государством.

Этап 3. Конкурсные процедуры (в т.ч. выбор конкретного частного партнера), разработка и подписание соглашения и сопутствующих документов.

Этап 4. Исполнение соглашения, мониторинг деятельности сторон.

Этап 5. Завершение проекта, анализ результатов.

Вопросы эффективности ГЧП необходимо рассматривать отдельно на стадии ex-ante (до подписания соглашения — отбор и сравнение альтернатив, ViM-проверка) и ex-post (контроль выполнения контракта, соответствие

проекта целям, заложенным в него государством). На ex-ante стадии необходимо провести компаративистский анализ, выбрать наилучшую альтернативу. В случае выбора варианта ГЧП и заключения соответствующих контрактов на первый план выходит задача управления эффективностью, пути решения которой должны быть заложены в соглашение еще на стадии разработки контракта.

Далее рассмотрим каждый из этапов по отдельности, отметим некоторые шаги, которые необходимо сделать для повышения «качества» работы на каждом из них.

Этап 1. Термин «Государственно-частное партнерство» достаточно часто звучит в выступлениях политиков и программных документах социально-экономического развития Российской Федерации и ее регионов. Недавним примером может служить выступление В.В. Путина на расширенном заседании коллегии Минздравсоцразвития, на котором премьер-министр и избранный президент РФ призвал «самым внимательным образом изучить лучший отечественный и зарубежный опыт государственно-частного партнерства в социальной сфере.» [2] Однако, для скоординированной работы в области ГЧП необходим единый государственный орган, занимающийся вопросами ГЧП, оказывающий методологическую помощь при внедрении проектов, занимающийся стандартизацией и унификацией контрактов и т.д.

Этап 2. На основе мировой практики мы предлагаем двухэтапную систему оценки возможности использования ГЧП для реализации конкретного проекта: на первом этапе производится оценка качественных показателей, некоторых атрибутивных показателей внешней среды, на втором — количественная оценка.

На наш взгляд, предпосылками использования ГЧП может быть наличие следующих условий:

- 1) Проект не может быть реализован силами и ресурсами гос. сектора.
- 2) Существует интерес частного сектора к проекту.
- 3) Не существует каких-либо законодательных и иных ограничений на привлечение частного сектора к работам по проекту.
- 4) Государственная поддержка общественно значимого проекта, осуществляемого частным сектором, позволит закончить его быстрее.
- 5) Общество поддерживает идею привлечения исполнителя из частного сектора.
- 6) В проекте существуют возможности для инноваций.
- 7) Имеется история позитивного, уже приводившего к удовлетворительным результатам взаимодействия секторов в рамках ГЧП.
- 8) Оплата получателей общественного блага, полученного в результате реализации проекта, может покрыть издержки проекта.
- 9) Конечный результат проекта можно оценить и измерить.
- 10) Существует возможность выбора партнера для реализации проекта на основе конкурентного механизма.

11) Частный партнер может увеличить качество, снизить издержки или сократить срок осуществления проекта относительно варианта выполнения работ гос. сектором.

Если соблюдается одно или несколько из этих условий, то можно говорить о потенциальной целесообразности применения ГЧП.

Количественная оценка последнего (11-го) пункта и составляет суть второго этапа — количественного анализа, осуществляемого в странах-пионерах ГЧП в рамках методологии «Сравнения уровня затрат» (т.н. «Public sector comparator» — PSC). PSC широко используется в Австралии, Ирландии (под названием Public sector Benchmark), Гонконге, Великобритании (с 2004 года под названием Outline Business Case), в странах Южной Африки [3].

PSC выступает как средство оценки стоимости выполнения проекта ГЧП силами госсектора, что позволяет, с одной стороны, делать вывод о целесообразности вовлечения в проект частного сектора, с другой (в случае положительного ответа на первый вопрос) — создает базу для сравнения предложений участников торгов. В итоге, PSC дает ответственному государственному органу примерную, но исчислимую величину Value for money, приближительную стоимость и доходность проекта.

На наш взгляд, наиболее полная система предконтрактной оценки существует в Австралии — здесь, в отличие от других стран, принимается во внимание влияние не только количественных, но качественных факторов. Рассмотрение наиболее полной системы поможет выяснить, какие ее элементы могут найти применение в российской практике уже сейчас и какие усовершенствования необходимо внести в российскую систему управления ГЧП в будущем.

Составными частями Австралийской системы являются [3]:

- Анализ прямых и косвенных прогнозных затрат с точки зрения проекта в целом (в том числе капитальных затрат, текущих расходов, расходов по управлению и т.д.) на основе ставки дисконтирования, реальной налоговой ставки и прогнозного уровня инфляции. Расчет прогноза доходов и расходов, движения денежных средств.

- Анализ и величина рисков, остающихся у государства (обычно — риск спроса, форс-мажорные риски).

- Анализ и величина рисков, передаваемых частной стороне (например, риски постройки, разработки проекта, управленческие, технологические риски)

- Принцип «равенства конкурентной позиции», означающий аналитическое устранение факторов, могущих привести к неравенству условий для участников (в т.ч. налоговые льготы, страховые премии и т.п.).

Ключевыми препятствиями для широкого использования в России подобных методик оценок на наш взгляд являются:

- Отсутствие адаптированной методологии для проведения анализа.

- Отсутствие данных, которые могли бы служить отправной точкой для расчета показателей в рамках PSC,

что связано как с непродолжительным периодом развития ГЧП в современной России, так и с длительными сроками реализации ГЧП-проектов. Отметим, что работы по методологическому обеспечению проектов, по сбору информации проводятся во Внешэкономбанке, в НП «Центр развития государственно-частного партнерства».

- Существование потенциальной опасности, что в условиях низкого качества прогнозирования подобные методики будут использоваться как экономическое обоснование уже принятых политических решений.

Этап 3. На этапе 3 целесообразно прибегнуть к более привычным средствам и критериям выбора частного партнера (механизмы открытого конкурса). Однако дополнительно на данной стадии необходимо разработать систему управления эффективностью (performance management system), предусматривающую как механизм оценки и мониторинга деятельности партнеров, так и систему стимулов для каждой из сторон. На основе анализа ряда зарубежных кейсов [4] можно сделать вывод о том, что использование ключевых показателей эффективности (КПЭ), позволяет наиболее полно и точно настроить систему стимулов. В самом широком смысле, КПЭ — это набор измеримых показателей, характеризующих достижение определенных целей.

Министерство транспорта США в марте 2011 года опубликовало масштабное межстрановое исследование по вопросу применения КПЭ в ГЧП. На основе заключений зарубежных экспертов можно сделать некоторые выводы о том, что необходимо принять во внимание при построении системы управления эффективностью ГЧП-проекта на основе КПЭ:

- 1) Для достижения мощного социально-экономического эффекта, проекты ГЧП должны быть увязаны с макро- и мезоэкономическими потребностями Российской Федерации в целом, ее регионов и территорий. Это означает, что КПЭ проекта должна быть приведенная в соответствие с показателями утвержденными в нормативных документах федерального и регионального уровня, с целями агентств, курирующих проект.

- 2) Кроме декомпозиций целей социально-экономического развития в задачи конкретного проекта, при разработке КПЭ должны быть учтены требования ко всем фазам жизненного цикла проекта. Такой «временной» подход позволит с одной стороны четче определять необходимые результаты на каждом из этапов, с другой — добиться состыковки показателей, относящихся к различным этапам проекта.

- 3) Учитывая длительный срок реализации проектов, контракт должен быть достаточно гибким, что бы обеспечить адаптацию КПЭ к изменяющимся условиям внешней среды при сохранении уровня качества.

- 4) Система КПЭ не является единственным управленческим рычагом, но дополняет более традиционные виды планов и контрольных мероприятий, используемых в ГЧП. КПЭ — необходимое, но не достаточное условие достижения ViM.

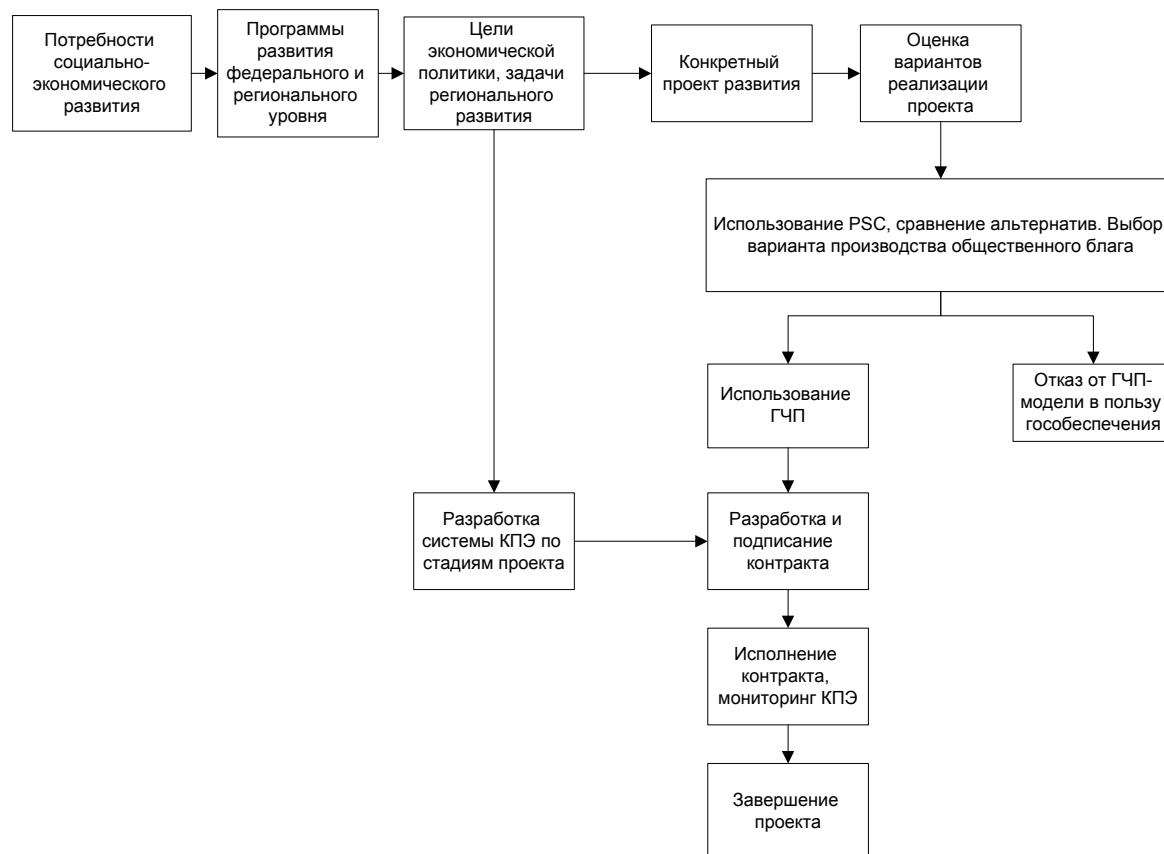


Рис. 1. Принципиальная схема обеспечения и контроля эффективности при реализации проекта

5) Обычно КПЭ в ГЧП привязывают к конечным результатам, достигаемым в ходе каждого этапа. Система стимулов обычно строится таким образом: позитивные стимулы (например, льготы или выплаты) привязываются к общей эффективности работы частной стороны, негативные (штрафы за невыполнение) — к конкретным требованиям и нормам проектной и иной документации.

На этапах 4 и 5 на первый план выходит система мониторинга и контроля, разработанная в рамках подготовительных работ на этапе 3, включающая самоконтроль исполнителя (внутренние аудиты, отчетные совещания), составление установленных отчетных документов (в т.ч. и не связанных с достижением КПЭ), аудиты третьей стороной, комиссии надзорных органов, мониторинг результаты опросов конечных пользователей и т.д.

Принципиальная схема обеспечения и контроля эффективности при реализации проекта представлена на рис. 1.

Применение вышеназванных методов в российской практике требует проведения ряда организационных мероприятий на федеральном уровне:

1) Создание механизма подготовки и переподготовки профессиональных кадров для системы ГЧП.

2) На начальном этапе необходим осторожный перенос опыта конкретных зарубежных кейсов при создании схожих форм ГЧП, что позволит инкорпорировать прогрессивные методы управления ГЧП в российскую практику.

3) Используя упрощенные варианты зарубежных методик, провести проверку их работоспособности на нескольких «пилотных» проектах, в которых указанные методы не будут являться определяющими, но будут сосуществовать параллельно с уже использующимися в российской практике. Результаты такого гибридного подхода должны тщательно мониториться и учитываться при дальнейшем развитии систем измерения и обеспечения эффективности.

4) Следующий этап — разработка унифицированных методов и общих (хотя бы в рамках отдельных отраслей) подходов, что позволит ускорить процесс организации новых ГЧП, повысить его прозрачность, поможет создать доверие к ГЧП со стороны общества и потенциальных участников.

5) Для наработки базы знаний, консолидации информации необходим систематический сбор и анализ данных поступающих от проектов ГЧП в едином центре.

6) Как упоминалось выше, для координации такой работы необходим единый орган федерального уровня, занимающийся вопросами ГЧП.

Проекты ГЧП должны рассматриваться в связи со стратегией развития региона, а цели и результаты должны «работать» на достижение целей экономической политики. Наличие такой связи позволяет целенаправленно использовать и потенциал частных участников, и бюджетные средства, и государственные активы, достигая

синергетического эффекта с точки зрения развития экономики страны в целом. Мы предлагаем взять за основу австралийский вариант PSC для оценки предконтрактной эффективности, а модель, построенную на основе ключевых показателей эффективности, для мониторинга ис-

полнения проекта и оценки ex-post. Внедрение указанных методик поможет повысить качество государственно-частного взаимодействия. Нами предложен ряд мероприятий, необходимых для успешного внедрения вышеназванных методов в российскую практику.

Литература:

1. Соловьев Ю.В. О некоторых методологических аспектах государственно-частного партнерства // Инновационные тенденции развития экономики: экономико-управленческие аспекты: Сборник научных трудов аспирантов и магистрантов. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. С. 131—136
2. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ria.ru/society/20120316/596800369.html> (дата обращения: 27.03.2012)
3. Ismail K., Takim R., Nawawi A.H., Egbu C. Public Sector Comparator (PSC): A Value for Money (VFM) Assessment Instrument for Public Private Partnership (PPP) [Электронный ресурс] // Papers and postgraduate papers from the special track held at the cib world building congress. TG72 public private partnership. May 2010. pp. 172—187. Режим доступа: http://cibworld.xs4all.nl/dl/publications/tg72_pub356.pdf (дата обращения: 15.03.2012)
4. Key performance indicators in Public-private partnership. U.S. Federal Highway Administration. March 2011. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://international.fhwa.dot.gov/pubs/pl10029/pl10029.pdf> (дата обращения: 15.03.2012)

2. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Русская форма счетоводства по Ф.В. Езерскому

Новиков Игорь Васильевич, аспирант

Великолукская государственная сельскохозяйственная академия

*«Мир открывает двери перед тем,
кто знает куда идёт»*

Ральф Уолдо Эмерсон

Фёдор Венедиктович Езерский (1836–1916) — русский экономист, представитель русской бухгалтерской мысли (крупный теоретик и практик бухгалтерского дела). За всю свою жизнь издал более 110 отдельных книг, учебников, брошюр, пособий по бухгалтерскому учёту. Главным его изобретением является создание совершенно новой и достаточно оригинальной формы бухгалтерского учёта — т.н. «тройной» русской.

Общеизвестным является тот факт, что традиционный бухгалтерский учёт не в состоянии представить информацию о финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта (товарищества, как практически везде писал Фёдор Венедиктович) в любой момент времени. Такой результат возможно получить только после составления баланса. В то же время, необходимо учитывать то, что между отчётной датой по балансу и датой его составления проходит определённое время (от нескольких дней при квартальном, до нескольких месяцев при годовом). Таким образом, говорить об оперативности информации о финансовых результатах не приходится.

«Русский Колумб» (как многие авторы называют Фёдора Венедиктовича) пытался решить задачу по отслеживанию в реальном масштабе времени успешности работы предприятия [2].

Езерский отмечал, что учёт призван отражать результаты коммерческой деятельности день за днём, как бы показывая сотрудникам проделанный ими путь за каждый отдельный период работы [5]. Во время своих изысканий он пришёл к необходимости создания новой формы бухгалтерского учёта, которая обеспечивала бы способность подсчитывать прибыль после каждой хозяйственной операции.

Основные идеи новой формы Езерский выработал уже к концу 60-х годов XIX века, а в 1870 году в Дрездене издал книгу под названием «Первый публичный опыт новой системы». Главный же свой труд под названием «Обманы, убытки и ошибки, скрывающиеся в верных балансах двойной — итальянской системы счетоводства и открываемые признаки верности тройной системы» Езерский выпускает в 1876 году. В этих книгах он изложил ос-

новные принципы «тройной русской бухгалтерии», которые заключались в следующем:

1) Фёдор Венедиктович указывал на то, что бухгалтерский учёт искусственно разделён на аналитический (живой) и синтетический (мёртвый). Все факты финансово-хозяйственной деятельности предприятия изначально отражаются в «живом» учёте, а затем обобщаются в «мёртвом». При этом, ошибки, допущенные в аналитическом учёте, невозможно выявить, анализируя синтетическую отчётность: «Дело в том, что самое живое дело учитывается по книгам вспомогательным, а ревизия ведётся по главным... первые книги служат, так сказать, только для парада: пиши в них верно, пиши в них неверно, всё равно — баланс получится...» [4].

Езерский действительно знает, как проходят проверки, поскольку сразу же после окончания уездного училища в 1855 году поступает на службу в Военное министерство (в этом же году он выпускает свой первый труд «Расчёт провианта, приварочных денег и фуража по всем домам от 1 до 1 000 000 числа людей и лошадей»), а чуть позже переходит на службу в судебные учреждения и занимается экспертизой бухгалтерского учёта и отчётности (отмечен несколькими правительственными наградами).

2) критике подвергается сама идея двойной бухгалтерии: «Двойной системе нельзя дать другого характера, как системы воровской. Это не литературно, не учтиво, но правдиво» [5]. Фёдор Венедиктович отрицал само наличие таких понятий как дебет и кредит, объявляя их зловерным изобретением врагов человечества, в нормальной бухгалтерии их нет и не должно быть, ибо в жизни бывают только приход и расход и ничего больше [2] (из-за несовершенства терминологии убыток (дебет) называют приходом, а прибыль (кредит) — расходом).

Таким образом, вместо записи «дебет — кредит» вводилась запись «приход — расход», а такие понятия, как «дебиторская задолженность» и «кредиторская задолженность» предлагалось отменить вовсе.

Кроме того, стоит отметить, что Езерский был противником иностранных заимствований в бухгалтерской терминологии, считая, что такие заимствования позволяют

Таблица 1

Журнал (Книга учётов) по Ф.В. Езерскому

Содержание факта хозяйственной жизни	Наименование счетов					
	Касса		Ценности		Капитал	
	Приход	Расход	Приход	Расход	Приход	Расход
Остаток на начало						
1.						
2.						
3.						
Остаток на конец						

иностранцам оттеснить русских людей от доходных мест конторщиков и счетоводов [3]. В своей книге «Обрусение счетоводного языка» он предлагал произвести следующие замены терминов:

- бухгалтерия — счетоводство;
- бухгалтер — счетовод;
- активы — средства;
- пассивы — погашения;
- дебет — приход;
- кредит — расход;
- сальдо — остаток;
- дебиторы — заборщики;
- кредиторы — доверители;
- ремессы — векселя к получению;
- траты — векселя к погашению и т.д.;

3) «Русский Колумб» вводил в систему бухгалтерского учёта всего лишь 3 счёта: «Ценности», «Касса» и «Капитал», мотивируя это тем, что в учёте введено много подставных счетов, а совпадение итогов в регистрах традиционной бухгалтерии даёт бухгалтеру иллюзию безошибочности.

Бухгалтерские же записи (проводки) Фёдор Венедиктович предлагал строить иначе («Двойная система замыкала глаза этим дебетом и кредитом и подставными счётами» — говорил он [3]):

Если в традиционной бухгалтерии приход товара отражается записью

Дебет «Товар» / Кредит «Поставщики»

(увеличение актива — поступление средств / увеличение пассива — образование кредиторской задолженности);

то в форме счетоводства по Езерскому должна быть произведена следующая запись:

Приход «Ценности» / Приход «Капитал»

(увеличение средств / увеличение капитала).

Пояснение к такой записи Фёдор Венедиктович давал следующее: «В традиционном случае создаётся абсурдное положение, будто мы ведём учёт за поставщика и отражаем уменьшение у него ценностей, а нам до его учёта дела нет. В наших же делах происходит увеличение креди-

торской задолженности. И, следовательно, имеют место два прихода: увеличение товарной массы и увеличение долгов» [5].

4) все факты финансово-хозяйственной деятельности предприятия из первичных документов переносятся в Журнал (Книгу учётов) (таблица 1).

Из таблицы видно, что, по сути, «тройная» бухгалтерия представляет собой частный вариант двойной. Отличие заключается в том, что результат отражается после каждой операции. Вот как про это говорил сам Езерский: «Просматривая эти две графы [графы капитала], всякий хозяин, присяжный заседатель, адвокат, словом, не специалист, увидит, на чём им понесён убыток и на чём получена прибыль»

Из Журнала (Книги учёта) данные переносятся в Отчёт (бухгалтерский регистр, заменяющий баланс). Общая же схема русской «тройной» бухгалтерии выглядит следующим образом (рисунок 1).



Рис. 1. Схема «тройной» русской бухгалтерии по Ф.В. Езерскому

Таким образом, «тройной» русская форма счетоводства называется потому, что:

- предполагает три параллели: запись (хронологическая), учёты (систематические), отчёт (сводный);
- регистрация фактов финансово-хозяйственной деятельности предприятия ведётся по трём группировочным совокупностям: приход, расход, остаток (*является трёхукупорочной*);
- при регистрации используются три вида документов: первичные, Журнал (Книга учёта), Отчёт (*является трёхэтажной*);
- в учёте используются три счёта: «Ценности», «Касса» и «Капитал» (*является трёхколонной*).

Кроме того, стоит отметить, что Езерский предлагал:

- 1) использовать только покупные цены и оценку по себестоимости;
- 2) использовать счета наценки (торговой скидки), нахождение реализованной торговой наценки по среднему проценту;
- 3) проводить последовательную и постоянную инвентаризацию (например, сегодня проверяется наличие одних ценностей, завтра — других, в послезавтра — третьих);
- 4) определять нахождение «мёртвой точки» (точки безубыточности): «Я печатаю книгу. Я продаю первые экземпляры; это не есть ещё моя прибыль; это есть покрытие моей стоимости. Значит, прибыли и убытки отвалятся как листок с чайного дерева, только тогда, когда я продам столько экземпляров, что они покроют мою затрату», — говорил он [2];

5) использовать 19 признаков верности — совпадение контрольных сумм в учёте. Езерский говорил по этому поводу следующее: «Таким образом является 19 признаков верности, по которым безошибочно можно судить о верности счетоводства как в его частях, так и в целом, не прибегая при этом ни к корректурному сличению, ни к утомительной и открытой в свою очередь для ошибок проверке всех статей. В богатстве признаков верности заключается существеннейшее преимущество предлагаемой системы перед системами до сих пор известными».

К основным из этих признаков верности можно отнести:

- сверка остатков по счетам «Ценности» и «Касса» с общим итогом;
- сверка остатков в Журнале (Книгу учёта) с фактическим наличием по счетам «Ценности» и «Касса»;
- при инвентаризации по каждому отдельному счёту должно быть достигнуто равенство учётных остатков и фактических.

Для продвижения своей идей Фёдор Венедиктович делает всё возможное. Так, собрав собственную библиотеку

по бухгалтерскому делу он открывает курсы в Санкт-Петербурге и Москве, привлекая к ним молодёжь и женщин. Езерский постоянно подчёркивал, что женщина в бухгалтерии является настоящим кладом для хозяина по своей добросовестности и исполнительности, а там, где требуется усидчивость, «она всегда окупит своё жалование той пользой, которую принесёт делу точность и аккуратность, свойственная женскому труду».

На бухгалтерских курсах Езерского было пять обязательных дисциплин:

- 1) счетоводство (по разным системам и с учётом разных производств);
- 2) коммерческая корреспонденция;
- 3) коммерческая арифметика;
- 4) коммерческие финансовые вычисления;
- 5) торговый устав.

Слушателям курсов помогали с дальнейшим трудоустройством.

Курсы «Русского Колумба» окончили многие известные люди, в том числе философ Николай Онуфриевич Лосский и финансист Антоний Иосифович Буковецкий.

Помимо курсов, Фёдор Венедиктович Езерский выступал со своими лекциями в Императорском Русском техническом обществе, Московском политехническом институте и т.д.

Кроме того, он создаёт общество бухгалтеров под названием «Артель счетоводов» и предлагает возглавить его министру финансов Сергею Юльевичу Витте.

В 1889 году начинается выпуск журнала «Счетовод», в котором затрагиваются такие вопросы, как разработка нормативных документов, проработка методов субсчетоводной экспертизы, учёт в бюджетной сфере, необходимость формирования присяжных счетоводов по английскому образцу. С 1 октября 1889 года «Счетовод» преобразован в «Практическую жизнь». С 1893 года издание поступает в собственность Общества счетоводов и с 1896 года выходит под названием «Журнал Общества Счетоводов». В 1911 году Фёдор Венедиктович возобновляет выпуск журнала «Счетовод», в котором активно осуществляет пропаганду и популяризацию «тройной» русской формы счетоводства.

Пиком карьеры Езерского можно считать его участие в Международном конгрессе бухгалтеров, проходившем в 1912 году в Шарлеруа (Бельгия). Именно тогда «тройная» форма счетоводства получила действительно всемирную известность и, по итогам конгресса, была рекомендована видными представителями академического сообщества к изучению и применению наряду с логисмографией Джузеппе Чербони и статмографией Эмануэля Пизани, а сам автор был отмечен множеством наград как в Российской империи, так и в США, Великобритании, Бельгии, Франции.

Литература:

1. Аленичев А.Д., Павлычев А.И. История развития бухгалтерского учёта / А.Д. Аленичев, А.И. Павлычев. — Великие Луки: ВГСХА, 1997. — 200 с.

2. БУХ.1С — Интернет-ресурс для бухгалтера [Электронный ресурс]: Русская «тройная» форма счетоводства Я.В. Соколов. — www.buh.ru/document-543
3. Макарова Е.В. Тройная русская бухгалтерия / Бюджетный учёт. — 2009. — № 2.
4. Русская линия [Электронный ресурс]: «...Посейте только семя доброе» А.Д. Каплин. — www.rusk.ru/st.php
5. Соколова А. Российский Колумб учёта / Расчёт. — 2008. — № 10.
6. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учёта / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.

Инициативность – отличительная черта предприятий советского «трудового фронта» в годы Великой Отечественной войны (на примере приветлужской сельхозартели «Борьба»)

Шалахов Евгений Геннадьевич, заместитель директора по научной работе

Юринский историко-художественный музей им. Г.П. Лосева (пос. Юрино, Республика Марий Эл)

Тема трудового подвига в годы Великой Отечественной войны остается одной из самых актуальных в региональных исследованиях. Этому в значительной мере способствует обширная источниковая база. Любой архивист или краевед, занимаясь проблемами изучения истории советского «трудового фронта», за цифрами народного вклада в общую Победу над германским фашизмом, обнаружит и названия оборонных предприятий, работавших круглосуточно, и фамилии героев-стахановцев, покидавших поле или цех только ради короткого отдыха.

Цель настоящей статьи — на фактическом материале, полученном при работе с архивом номеров районной газеты «Стахановец» (орган Юринского райкома ВКП (б) и районного Совета депутатов трудящихся), издававшейся в пос. Юрино Марийской АССР в военные годы, раскрыть значение инициативы одного из приветлужских колхозов в продовольственном снабжении Красной Армии.

Сельскохозяйственная артель «Борьба» была организована в начале 30-х гг. XX в. в деревне Бардицы Липовского сельского совета Юринского района (правобережье р. Ветлуга) [1, с. 150]. В довоенный период существования колхоза сложилась его основная сельскохозяйственная специализация — полеводство. В 1937 г. в 3-х полеводческих бригадах колхоза насчитывалось 146 работников [2, л. 1–3].

Первый год войны, став серьезным испытанием для нашей страны, сплотил людей самых разных возрастов. О преемственности поколений в деле борьбы с внешней агрессией свидетельствует заметка передовика бардицкой сельхозартели В.М. Сергеева «Мой наказ сыну», опубликованная в одном из июльских номеров газеты [3, с. 1]. Автор — участник гражданской войны вспоминал о том, что ему довелось защищать «советскую страну от белополяков». Колхозник-стахановец свой патриотизм выражал теперь ударным трудом, став «трехсотником» (так называли работников, выполнявших производственные задания на 300%). Печатное отцовское слово, подкре-

пленное реальным вкладом в трудовые свершения советского народа («я досрочно сдал государству мясо, шерсть и внес финансовые платежи этого года и приступил к выполнению заданий 1942 года»), стало воплощением всеобщего настроения: «Мой сын Василий сейчас на фронте защищает наше социалистическое отечество от напавшего врага. Я ему недавно в письме дал свой наказ: дерись по-геройски, фашистских гадов бей не жалея сил, добейся того, чтобы враг был уничтожен. Я надеюсь — Василий мой наказ выполнит» [3, с. 1].



Жители деревни Бардицы. Довоенное фото (30-е гг. XX в.). Снимок из личного архива М.В. Шалаховой

Газетные корреспонденции июльских дней 1941 г. выходили с упоминанием о речи И.В. Сталина, которая вдохновила на подвиги не только солдат и офицеров действующей армии, но и тружеников предприятий тыла. В числе тех, кто откликнулся на «призыв великого Сталина о скорейшем разгроме врага» были колхозники и колхозницы сельхозартели «Борьба». 17 июля 1941 г. районная газета опубликовала статью председателя колхоза А.И. Пянькина «Самоотверженно трудятся колхозники». Автор статьи сообщал о достижениях членов сельхозартели: «В полной готовности мы приступили к сенокосению. Давно отремонтировали все машины и другой сельскохозяйственный инвентарь. Готовы к уборке зерновых. Первые дни сенокоса показали, что колхозники добиваются образцовой работы. Косцы тт. В.М. Сергеев, Г.В. Горбунов, В.Т. Трифонов и многие другие задание перекрывают в полтора-два раза. Так они честной работой в тылу помогают нашей доблестной Красной Армии быстрее разгромить зарвавшуюся банду гитлеровцев» [4, с. 2]. Об укреплении трудовой дисциплины в первые недели Великой Отечественной, о росте самосознания жителей деревни председатель Пянькин писал: «Колхозники теперь не ждут, когда за ними придет бригадир колхоза, а сами задолго до начала работы выходят в поле и трудятся до поздней ночи». «Передовым людям» сельхозартели была поручена также охрана полей и общественных построек [4, с. 2].

Лозунг «Будем каждодневно усиливать помощь тыла фронту!» (июль 1941 г.) подхватили бардицкие колхозницы [4, с. 2]. Токарева Мария Семеновна и Прокофьева Екатерина Ивановна, проводившие своих мужей в Красную Армию, стремились быть лучшими в полевых работах, конечно, не ради похвалы со стороны руководства артели. Основным стимулом в реализации трудовых установок стал альтернативный психологический фактор. Работницы-солдатки верили, что их ударный труд в тылу приблизит день победы над гитлеровской армией, — день, когда мужья вернутся из окопов домой.

Марийская республика всю войну оставалась в глубоком тылу. С первых дней Великой Отечественной районы Марийского Поволжья принимали эвакуированное население, прибывавшее из западных областей страны. 27 июля 1941 г. в Юринский район приехали эвакуированные москвичи — свыше трехсот человек [5, с. 124]. Часть бывших жительниц столицы была размещена в колхозе «Борьба». Здесь женщин обеспечили жильем и работой, о чём они с благодарностью писали в редакцию районной газеты: «Мы, матери, жены и дочери рабочих и служащих глубоко тронуты теплым и сердечным приемом, который был оказан нам при приезде в Юрино. Хорошо нас встретили и в колхозе «Борьба». За чуткое отношение к нам обещаем работать хорошо на колхозных полях, всемерно будем помогать колхозникам в сжатые сроки и без потерь убрать богатый урожай» [6, с. 1].

Прибытие в колхоз эвакуированных москвичек, видимо, заставило жителей деревни в полной мере почув-

ствовать опасность, исходившую от немецко-фашистского нашествия. Осенью 1941 г., когда на подступах к Москве части Красной Армии вели ожесточенные бои с противником, колхозники сельхозартели «Борьба» выступили инициаторами создания продовольственного фонда для советских воинов: «Желая усилить помощь нашим отцам, мужьям, сыновьям, всем красноармейцам, находящимся на фронте, мы, члены колхоза «Борьба», Липовского сельсовета, обращаемся к вам, товарищи-колхозники с призывом создать для Красной Армии мощный продовольственный фонд. От своего колхоза мы в этот фонд даем 1,5 тонны ржи, 3 тонны картофеля, 1 тонну капусты, 500 килограммов гороха и 30 пудов мяса. Мы знаем, что наша армия, окружена заботами партии и правительства, снабжена всем необходимым. Но мы превосходно понимаем, что наша помощь еще более усилит мощь нашей Рабоче-Крестьянской Красной Армии, умножит силы и ненависть ее бойцов к презренным врагам человечества, приблизит час разгрома полчищ кровавых фашистов. С колхозных полей нашего района убран обильный урожай, животноводческие фермы дали много молока, масла, мяса, шерсти. Нам обеспечена зажиточная жизнь. Работая в безопасности в тылу, мы обязаны больше заботиться о тех, кто сейчас в ненастные холодные дни не только сдерживает, но и отражает натиск разбойничьих банд Гитлера. Мы обращаемся ко всем колхозникам района поддержать наше начинание. Каждый наш колхоз имеет возможность создать продовольственный фонд овощей и продуктов животноводства для славных бойцов Красной Армии» [7, с. 1].

Инициатива сельхозартели, проявленная в трудные дни Московской обороны, сыграла важную роль в плане развертывания производственной агитации. В масштабах района колхоз «Борьба» стал лидером нового движения, которое было призвано «накормить славных бойцов Красной Армии». Первый взнос, сделанный артельщиками из Бардиц (см. выше), имел огромное морально-психологическое значение. Об этом свидетельствует, например, редакционная статья в «Стахановце», опубликованная в том же номере газеты, что и обращение бардицких колхозников: «Инициатива членов колхоза «Борьба» не может остаться без внимания. Каждая партийная и комсомольская организация, каждый советский работник и руководитель колхоза, каждый партийный и беспартийный большевик должны помочь каждому колхознику и колхознице понять важность создания продовольственного фонда для Красной Армии. Стремление советских людей преследует сейчас одну задачу: быть свободными, обеспечить счастье своих детей» [8, с. 1].

К концу февраля 1942 г. колхозники Юринского района Марийской АССР передали в резервный продовольственный фонд «свыше 17 тонн хлеба, 5354 килограмма мяса, более 40 тонн картофеля и 12 тонн других овощей» [9, с. 1].

В начальный период Великой Отечественной войны инициативность стала отличительной чертой большин-

ства предприятий советского «трудового фронта». Благодаря широкому распространению данного явления, тыловая экономика СССР (промышленные и аграрные

районы Поволжья, Урала и Сибири) получает мощный импульс к дальнейшему развитию в 1942–1945 гг.

Литература:

1. Деревня Бардицы // История сёл и деревень Республики Марий Эл. Юринский район. Сборник документальных очерков. Научный редактор Г.Н. Айплатов. Йошкар-Ола, 2007.
2. Архивный отдел администрации МО «Юринский муниципальный район» Республики Марий Эл, ф. 64, оп. 1, д. 2.
3. Сергеев В.М. Мой наказ сыну // Стахановец. №58 (530). 1941, 17 июля.
4. Пянькин А.И. Самоотверженно трудятся колхозники // Стахановец. №58 (530). 1941, 17 июля.
5. Попова Е.А. Труженики Юринского района Марийской АССР — фронту // Марийский архивный ежегодник — 2010. Научно-методический сборник. Йошкар-Ола, 2010.
6. Николаева, Рудакова, Юрс, Фирсова. Глубоко тронуты сердечным приемом // Стахановец. №62 (534). 1941, 31 июля.
7. Пянькин А., Кирилов, Горбунов. Создадим мощный продовольственный фонд для Красной Армии // Стахановец. №88 (560). 1941, 30 октября.
8. Поддержать инициативу колхоза «Борьба» // Стахановец. №88 (560). 1941, 30 октября.
9. Трудящиеся района помогают фронту // Стахановец. №9 (585). 1942, 23 февраля.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Анализ современного положения предпринимательского сектора экономики в инновационной системе России

Захарченко Елена Александровна, аспирант
Волгоградский государственный университет

Уже более десяти лет проблема диверсификации структуры российской экономики и снижения ее зависимости от природных ресурсов стоит в повестке дня российской экономической политики. Начавшийся в конце 2008 г. глобальный финансово-экономический кризис подчеркнул важность решения упомянутой выше проблемы, заострив внимание на необходимости обеспечения долгосрочного развития экономики России на основе модернизации и инновационного развития [4, с. 2].

Медленный поворот российской экономики к инновационному типу развития, несмотря на усиленное внимание к этой проблеме со стороны высших эшелонов власти, заставляет обратиться к глубокому анализу причин сложившейся ситуации. Одной из наиболее выраженных и значимых проблем, является отсутствие четкого понимания роли и места в ней важнейших субъектов инновационной деятельности и условий их функционирования.

В наиболее продвинутых инновационных системах предприятия, работающие на конкурентных рынках, являются главными акторами инновационной деятельности, которые занимаются организацией, финансированием и коммерциализацией исследований фундаментального и прикладного характера, разработкой крупных проектов, интегрирующих результаты инновационного поиска малых наукоемких компаний, глобальным сканированием новых идей и рынков, организацией производственного процесса в разных странах мира.

В России этот важнейший ресурс экономического и социально-политического развития как потенциальный источник нового глобального лидерства используется в самой незначительной мере. В.В. Пудкова пишет, что российский бизнес в большей своей части не заинтересован ни во внедрении российских технологий, ни в финансировании научных исследований, гораздо проще купить готовые решения за рубежом [7, с. 37].

Официальная статистика свидетельствует, что бизнес в России недостаточно активен в сфере технологических инноваций. В последние 6–7 лет инновационно-активными, согласно данным Госкомстата, являлись 8–10% промышленных предприятий, попадавших в выборку по исследованию состояния инновационной деятельности.

В 2009 г., по данным Центра исследований и статистики науки, инновационно-активными было уже только 7,7% предприятий. При этом на фоне сокращения удельного веса инновационно-активных предприятий несколько выросли их затраты на инновационную деятельность, в том числе доля расходов на ИР с 14,1% в 2008 г. до 24,9% в 2009 г. [3, с. 79].

В большинстве стран ОЭСР частный сектор финансирует и проводит основную долю НИОКР, причем основной объем приходится на крупные транснациональные корпорации. В России же большинство крупных компаний инвестирует в НИОКР незначительные суммы. Вся совокупность обследуемых Росстатом компаний тратит на ИиР примерно в три раза меньше средств, чем лидер европейских наукоемких компаний — Nokia с годовым научным бюджетом в 5,3 млрд. долларов, составляющим 10,3% от выручки [6, с. 96].

В свою очередь, компании, инвестирующие в НИОКР, предпочитают заказывать исследовательские работы «на стороне», а не создавать собственную исследовательскую базу. При этом для выполнения ИР многие продолжают использовать ресурсы бывших отраслевых НИИ и институтов РАН, а с малыми инновационными компаниями сотрудничество не развито.

В то же время, следует признать, что абсолютный масштаб средств, которые предприятия тратят на заказные ИиР, абсолютно несопоставим с масштабами российского сектора ИиР: спрос на научные разработки и услуги сторонних организаций на порядки ниже потенциального предложения. При этом партнерами предприятий в совместных проектах ИиР выступают чаще поставщики машин и оборудования, чем НИИ и тем более вузы. Содержание инновационного процесса в российских компаниях — это интенсивное обновление основных фондов.

Вместе с тем эксперты считают, что приведенные выше оценки базируются на слишком грубом усреднении статистической картины. Различные опросы, касающиеся инновационной активности промышленности, дают более оптимистичные оценки. Недавнее (2009 г.) исследование 1 000 предприятий обрабатывающей промышленности, показало, что в период 2005–2009 гг. доля инноваци-

онно-активных предприятий в среднем по выборке упала с 86% до 83%. Таким образом, собственно доля инновационно-активных предприятий оказывается несоизмеримо более высокой, чем регистрирует официальная статистика. Доля компаний, вкладывающих средства в ИР, также относительно высока, хотя и сократилась (частично из-за кризиса), в динамике — с 54,8% в 2005 г. до 36% в 2009 г. При этом более 10% предприятий перестали финансировать ИР. Вместе с тем возрос удельный вес предприятий, тратящих на ИР более 1 млн. руб. в год и, соответственно, сократилось число «малобюджетных» инноваторов [3, с. 80].

Однако качество инновационной деятельности намного хуже, чем ее объемы: большинство предприятий ориентированы на внутренний рынок и в основном являются имитаторами, заимствуя технологии, но, не разрабатывая ничего принципиально нового. Только 3% предприятий выборки были ориентированы на мировой уровень, и при этом нет ни одной отрасли, которую по данному показателю можно было бы назвать благополучной.

Отдельный срез бизнес-сектора представляют собой малые инновационные компании. Отличительными чертами малых инновационных предприятий (МИП) являются сравнительно более долгий, чем в среднем, срок развития бизнеса, высокие риски, а также часто возникающие проблемы менеджмента, поскольку большинство МИП создается бывшими учеными, не всегда имеющими навыки, необходимые для успешного управления фирмой. Динамика численности малых инновационных фирм пока является отрицательной: если в 2004 г. в стране было 22,5 тыс. малых инновационных фирм, то в 2009 г. — уже только 12,3 тыс. Число работающих на таких фирмах составляет 0,65% занятых в секторе малого и среднего бизнеса [3, с. 80].

Связи малых фирм со средними и крупными предприятиями — слабые. Многие из них представляют собой спин-офф научных организаций и вузов, но и в данном случае связи с материнской организацией во многих случаях нестабильные.

Появление институтов развития сделало очевидным то, что в стране катастрофически не хватает малых фирм, находящихся на начальных, «посевных» стадиях развития, проекты которых можно было бы поддержать венчурным финансированием. По оценкам председателя наблюдательного совета Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере И.М.Бортника, для того, чтобы России выйти на уровень 1000 венчурных сделок в год, надо «по крайней мере, поддерживать 10 тысяч стартапов, чтобы запустить венчурную индустрию». В то же время пока образуется только около 2 тысяч стартапов в год [8].

Для изменения сложившейся ситуации требуется резкое повышение уровня и качества инновационной деятельности российского бизнеса. К настоящему времени большинство предложений по стимулированию иннова-

ционной деятельности предприятий сводятся к оптимизации институциональной поддержки и государственного финансирования инноваций. Согласно Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. приоритетными направлениями стимулирования и поддержки инновационной деятельности являются [1, с. 58–59]:

- прямое организационное стимулирование крупных компаний государственного сектора, а также компаний, функционирующих в сфере естественных монополий, к формированию и реализации программ инновационного развития;
- предоставление на конкурсной основе малым, средним и крупным компаниям грантов (субсидий) по приоритетным направлениям их инновационной деятельности;
- поддержка развития внутрифирменной науки, в том числе за счет обеспечения доступа компаний к уникальному исследовательскому оборудованию, к услугам по испытанию и сертификации принципиально новой продукции;
- совершенствование инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий;
- усиление инновационной направленности деятельности специализированных банков и финансовых институтов развития;
- совершенствования системы поддержки экспорта высокотехнологичной, новой продукции (услуг);
- определение механизмов поддержки импорта отдельных передовых зарубежных технологий, которые характеризуются высоким потенциалом для распространения в экономике и способствуют переходу к новым технологическим укладам.

Признавая значимость данных рекомендаций, мы согласимся с мнением Д. Ендовицкого о том, что сами по себе проблемы инновационного роста лежат глубже и связаны со спецификой цикла создания и реализации нововведений в отечественных условиях. Необходимо перенести акцент внешней поддержки со стадий исследований и разработок на этап коммерциализации, что не отменяет необходимости финансирования фундаментальной науки как неотъемлемой функции государства [2].

Способы поддержки коммерциализации существенно отличаются для крупных разработок и малого инновационного бизнеса. В отношении последнего позитивный опыт накоплен в конкурсном финансировании проектов (федеральные программы «Старт» и другие для малого инновационного бизнеса). Направлениями поддержки в данном случае являются: 1) организация внешней независимой экспертизы предложений, 2) информационная поддержка, 3) помощь в поиске инвесторов и размещении производства; 4) помощь в защите интеллектуальной собственности.

В отношении крупных проектов поддержка может выступать в форме предоставления гарантий, упрощения и удешевления процедуры первичной эмиссии акций и облигаций с выходом на организованный фондовый рынок.

Налоговые льготы, вопреки распространенному мнению, не являются эффективным способом поддержки инноваций хотя бы потому, что крупный коммерчески выгодный проект, для которого снижение налоговой нагрузки является критическим фактором, обладает явно недостаточным запасом финансовой прочности. Исключение составляет открытие малых инновационных предприятий, для которых экономия средств в период «налоговых каникул» составляет значительную часть первоначальных вложений [2].

За последние годы был реализован ряд важных мер в

рамках инновационной политики по стимулированию компаний к инновациям и развитию различных инструментов поддержки технологической модернизации, однако при наличии отдельных улучшений сохраняется фрагментарность и неустойчивость общего прогресса в этой сфере.

Обеспечение организационной, юридической, информационной и финансовой основы, способствующей предпринимательской деятельности, становится одним из важнейших приоритетов государственной политики при решении задачи перехода страны к устойчивому росту, основанному на инвестициях и инновациях.

Литература:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/4432/11.12.08-2227r.pdf>. — Загл. с экрана.
2. Ендовицкий Д. В мировую экономику — через инновации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://strategy2020.rian.ru/smi/20110722/366112249.html>. — Загл. с экрана.
3. Глобальная трансформация инновационных систем / Отв. ред. Н.И. Иванова. — М.: ИМЭМО РАН, 2010. — 163 с.
4. Инновационная система и инновационная политика Российской Федерации: общие оценки и рекомендации. — ОЭСР [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.fa.ru/institutes/efo/Documents/RUSOECD_2011.doc. — Загл. с экрана.
5. Национальный доклад «Инновационное развитие — основа ускоренного роста экономики российской Федерации» / М.: Ассоциация Менеджеров. — 2006. — 76 с.
6. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы России. М. — 2009 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/6333/09.11.11-bd-rus.pdf>. — Загл. с экрана.
7. Пудкова В.В. Развитие взаимодействия университета и власти при генерации наукоемкого бизнеса // Инновации. — № 4 (150), 2011. — С. 37–42.
8. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. — 84 с.

Государственно-частное партнерство в инновационном развитии малого и среднего бизнеса в России

Куликова Елена Александровна, ассистент

Московский государственный университет технологий и управления им.К.Г.Разумовского

Дан краткий анализ современного состояние инновационного развития бизнеса России.

Ключевые слова: инновация, модернизация, конкурентоспособность, наукоемкое, малый и средний бизнес, софинансирование, государственно-частное партнерство, приоритетный, экономика, развитие.

«Государственно-частное партнерство является важным направлением развития инновационной экономики. Его механизмы особенно актуальны в условиях финансово-экономического кризиса, поскольку если частные капиталовложения сокращаются, то государственный сектор может выступить в качестве стабилизирующего фактора» [1]

Данная статья направлена на выявление взаимосвязи между внедрением инноваций через государственно-

частное партнерство в производственные процессы и экономической эффективностью предприятий, их рентабельностью.

Впервые наиболее полное описание инновационных процессов ввел в экономическую науку австрийский экономист Йозеф Шумпетер (1883–1950) в работе «Теория экономического развития» (1911). «Й. Шумпетер трактует нововведение как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивиро-

ванную предпринимательским духом. Во внутренней логике нововведений — новый момент динамизации экономического развития». [2]

«Профессор О.А. Масленникова под инновацией понимает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т.д.» [3]

«О.А. Масленникова и др. предложили инновации разделить на два основных класса: технические и организационные. Под техническими инновациями подразумеваются новая продукция, новая технология или новая услуга. Технические инновации можно также классифицировать по их наукоемкости или по сумме капитальных затрат и срокам их окупаемости. К организационным инновациям относятся новые методы и формы организации различных видов деятельности предприятия». [4]

«Инновациями являются, по мнению С.Д. Ильенковой, любые технические и управленческие изменения, отличные от существующих в практике. Они могут быть известны и использоваться другими предприятиями, но для тех предприятий, где они еще не освоены, их внедрение является новым. Инновация находится, с одной стороны, в противоречии с консервативным, направленным на сохранение существующего положения, с другой стороны, нацелена в пределах стратегии изменений на значительное повышение технико-экономической деятельности предприятий». [5]

Если говорить об анализе инновационного направления в современном бизнесе, то данный анализ ежегодно проводится Центром конъюнктуры рынка при Правительстве РФ, Ассоциацией менеджеров и другими организациями.

По данным ежегодного исследования инновационного развития малого и среднего бизнеса получены следующие данные:

1. Российский малый и средний бизнес на сегодняшний день осознает необходимость инновационного развития, но итогом внедрения инноваций является для большинства представителей частного бизнеса тактика, а не стратегия развития предприятий;

2. Мотивацией для внедрения инноваций является не курс на модернизацию производства с последующим выходом на новые рынки, а конкурентоспособность на уже существующем рынке;

3. Снижение общих издержек производства;

4. Основным источником финансирования инновационной деятельности малых и средних предприятий является собственное финансирование. Доля государственного финансирования или софинансирования инноваций оценивается не более, чем 2% от общих расходов частных компаний, тогда как сами компании тратят от 5–10% собственных расходов; Только одна треть от всех опрошенных компаний на российском рынке направляет на инвестиционную деятельность от 10 до 25% собственных средств.

5. Наибольшая доля затрат связанных с инновационной деятельностью связана с приобретением нового оборудования, технических средств производства. Объем средств направляемых компаниями на вышеперечисленные нужды доходит до 50% затрат компаний на инновационную деятельность.

6. Непосредственно на исследования, разработку новых методов, маркетинговых исследований, поиска новых инновационных технологий тратят от 7 до 10% средств

7. По данным опроса руководителей частных компаний получены следующие объяснения причин низкой активности внедрения инноваций в производственный процесс:

- недостаток собственных средств (81% от всех опрошенных)

- высокая конкуренция (46% от всех опрошенных)

- высокая изношенность основных фондов производства (45% от всех опрошенных)

- высокий уровень налогообложения (42% от всех опрошенных)

- недостаточный уровень информированности о рынке инноваций. Низкий уровень доказательности результатов инновационных предложений (35% от всех опрошенных).

В результате на Российском рынке инновационным потенциалом обладают лишь отрасли которые в той или иной мере находятся в поле пристального внимания со стороны государства: авиакосмическая отрасль, программное обеспечение, телекоммуникации, машиностроение, биотехнологии и медицина, производство потребительских товаров.

При этом пропорциональное деление инновационных компаний в той или иной отрасли неравнозначно.

Достаточно привести для сравнения следующие данные:

- 70% отечественных инновационных компаний работают в сфере телекоммуникаций и программирования

- 20% в авиакосмической промышленности

- 10% инновационных компаний заняты разработками во всех других отраслях.

Наибольшее количество инновационных разработок в России происходит за счет поддержки государственных структур, которые в свою очередь поддерживают инновационный продукт на стадии его создания, но не занимаются его внедрением.

На сегодняшний день эта проблема является наиболее уязвимым моментом инновационного развития бизнеса в целом, а особенно для малого и среднего бизнеса.

В отечественной экономике последнего десятилетия более активными по внедрению инноваций являются предприятия смешанного типа — государственно-частное партнерство.

Мировая практика давно доказала то, что государственно — частное партнерство — это форма соединения интересов государства и частного бизнеса в наиболее значимых для общества отраслях. Это позволяет объединить

ресурсы, разделить прибыли и риски, дает возможность быстрого внедрения передовых инновационных технологий в производство.

Перечисленные выше преимущества ГЧП позволяют сделать предприятия в форме государственно-частного партнерства наиболее конкурентоспособными и наиболее эффективно использовать бюджетные средства, вкладывая их в «умную» экономику.

Еще одна из важнейших особенностей развития ГЧП является формирование отраслевых кластеров.

Государственная поддержка направлена на развитие НИС в Вузах и НИИ. Государство заинтересовано в новых направлениях развития науки, особенно в приоритетных для государства и общества сферах экономики. Это позволяет в значительной мере стимулировать развитие отечественной науки, инновационных разработок, привлечения молодежи к инновационной деятельности, созданию инновационных ресурсных центров, малых инновационных предприятий. Все эти направления развития инновационной деятельности дают возможности малому и среднему бизнесу получить доступ к инновационному про-

дукту, новым технологиям, развитию бизнеса в различных отраслях.

Создание государственных фондов поддержки фундаментальных исследований, научно — исследовательских работ, внесение инвестиционных ресурсов в обмен на долю уставного капитала образующихся компаний, создание ГЧП в приоритетных для общества и стратегических социально — значимых сферах — все это будет способствовать созданию эффективной инновационной системы и построению конкурентоспособной экономики России.

«Исследование возможностей использования государственно-частного партнерства для формирования национальной инновационной системы (НИС) особенно актуально в связи с тем, что обеспечение инновационного развития Российской Федерации является важнейшим направлением конкурентоспособности страны.» [6]

В современной ситуации экономическое развитие России должно идти в инновационном направлении. Роль государства — в поддержке инновационной сферы развития бизнеса, как развития экономической системы страны в целом.

Литература:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2006 г. N 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».
3. Бородин К.Г. Концепции и изменение конкурентоспособности в рыночной экономике. — М.: Диалог, 2004.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски /Варнавский.-М.: Наука, 2005.
5. Государство и бизнес: институциональные аспекты. — М., 2006
6. Гудков И. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий (по результатам массового опроса их руководителей) // Вопросы экономики. — 2005. №2. — с. 40—53.
7. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика/М.Дерябина//Вопросы экономики. — 2008. — №8
8. Иванова В.Н., Иванов В.С. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии региона и предприятий/. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 160 с.
9. Курс экономической теории: учебник — 5-е дополненное и переработанное издание / под ред. проф. Чепурина М.Н. — Киров: «АСА», 2002 г. — 832 с.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 2. — Таллинн: АО «Реферто», 1993. — 400 с.
11. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер.с англ. — М.: Издательство «Дело», 1997.
12. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. <http://www.marketing.spb.ru/read/m3/index.htm>
13. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. №3. — с. 29—38.
14. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
15. Avila H.A. Evaluating the Competitive Position of an Industrial Firm. — April 1997. <http://www.gwu.edu/~ibi/minerva/Spring1997/Henrique.de.Azevedo.Avila/Henrique.de.Azevedo.Avila.html>
16. Ekellund R.B. Jr., Hebert R.F. A History of Economic Theory and Method. Second edition. McGraw-Hill, Inc. 1983.
17. Kumar K., Chadee D. International Competitiveness of Asian Firms: An Analytical Framework — ERD WORKING PAPER SERIES NO. 4. February 2002. — p. 39. http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp004.pdf

Цена на нефть как ключевой фактор воздействия на российскую валюту

Литвинова Яна Сергеевна, студент

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина

На курс российского рубля оказывают влияние как внутренние (инфляция, платежный баланс, политическая ситуация), так и внешние факторы (цена на нефть, ставка рефинансирования в США, цена на золото и пр.). Рынок нефти — наиболее значительный сырьевой рынок, влияющий на все страны, он также как и финансовый рынок, является важнейшей составной частью экономики любой страны. Так как за последние несколько десятилетий Россия превратилась в узконаправленное сырьевое государство, то ситуация в нефтяной отрасли может определять состояние всей экономики РФ. Очевидно, что сильное влияние на динамику валютного курса оказывает именно цена на нефть. Доказательством этого служит хотя бы тот факт, что доля нефтяных доходов в бюджете за 2011 г. составляет 49,2 %, планируется, что эта цифра в 2012 снизится до 43,5 % (в 2005 их доля составляла около 60 %). Далее мы попытаемся разобраться, как и каким образом проявляется это воздействие.

В целом тенденция, отмеченная на российском валютном рынке в начале 2012 года, сохранилась и в последние дни стала еще более выраженной. С начала января бивалютная корзина потеряла почти три рубля, причем евро опустился с отметки в 41,4 рубля до 38,7 рубля (по состоянию на 27 марта). [1] Последний раз такой мощный рост наблюдался только по окончании острой фазы финансового кризиса 2008–2009 годов, когда российская валюта корректировала чрезмерно сильную девальвацию.

Причин для такого подъема несколько. Во-первых, весь январь, февраль и март в мире держатся чрезвычайно высокие цены на нефть. Сейчас марка Brent котируется на уровне 125 долларов за баррель, а российская марка Urals практически сравнялась с ней по стоимости (с начала года она выросла почти на 17 %). В большинстве случаев дорогая нефть провоцирует укрепление рубля, исключением не стал и 2012 год. Стоит добавить, что настолько высокие цены на углеводороды держались лишь дважды — летом 2008 и весной 2011 года. В обоих случаях доллар стоил даже дешевле, чем сейчас.

Это в свою очередь провоцирует спекулятивный капитал. В России его приток никак не ограничен (в отличие от, например, Бразилии, где такие сделки ограничиваются дополнительным налогом), поэтому колебания валютных курсов выражены сильнее. Сейчас на рынок хлынули миллиарды долларов от инвесторов, рассчитывающих на высокую прибыль. И действительно, за первые два месяца от вложений в рублевые активы — в основном, облигации — они заработали около 50 процентов годовых. До определенного момента такая тенденция может быть самоподдерживающейся и способна провоцировать дальнейшее укрепление рубля.

С начала года рубль укрепился к доллару на 8 % (по состоянию на март 2012), благодаря высокой цене на нефть и возросшему аппетиту к рискам на мировых площадках. Остальные факторы, такие как отток капитала (за февраль 2012—11—12 млрд.долл.) и рублевая ликвидность, отошли на второй план. При цене нефти Brent в \$120 за баррель фундаментально обоснованным уровнем рубля против доллара являются отметки 28—29 рублей. Таким образом, при сохранении текущей ситуации на мировых площадках не исключено, что в среднесрочной перспективе мы увидим доллар даже ниже 29 рублей. Впрочем, все может очень быстро измениться: сейчас мы имеем дело с притоком спекулятивного капитала, который крайне чувствителен к настроениям на мировых рынках.

На данный момент аналитики исходят из того, как долго смогут продержаться высокие цены на нефть, которые поддерживают национальную валюту. Все спекулятивные «пузыри» в конце концов лопаются, включая тот, что сейчас надувается на рынке нефти. По всей видимости, он лопнет еще до конца года, уверен аналитик Александр Головцов. «Эйфория на мировых рынках редко сохраняется дольше нескольких месяцев. В этой связи эксперт не ждет в следующих кварталах мощного притока спекулятивного западного капитала. Предложение валюты от сырьевого экспорта тоже будет сокращаться. ЦБ, как обычно, будет сглаживать ослабление рубля, поэтому снижение курса рубля к доллару до конца года возможно в пределах 10 %. Курс рубля к евро скорее всего изменится минимально, поскольку европейская валюта сильно переоценена относительно доллара и в этом году будет испытывать давление. Курс может составить от 29 рублей за доллар при позитивном сценарии, до 37 рублей — при негативном. Наиболее реалистичный курс — 32—33 рубля за доллар к концу года», — прогнозирует Головцов. [5]

Нефть в 2011

В 2011 году нефтяные котировки прочно закрепились выше отметки 100 долларов за баррель, главным образом, на фоне сохраняющихся рисков относительно уменьшения предложения со стороны стран Ближнего Востока. Цена на нефть марки Brent выросла с \$94 за баррель в начале года до \$127 за баррель в апреле. Драйвером столь впечатляющего взлета котировок «черного золота» стала серия протестов и демонстраций по всему Ближнему Востоку и Северной Африке, известная как «арабская весна». Кроме того, поводом для роста стоимости нефти послужили действия ФРС по накачке ликвидностью финансовых рынков: исторически между ценой нефти и курсом доллара существует обратная зависимость.

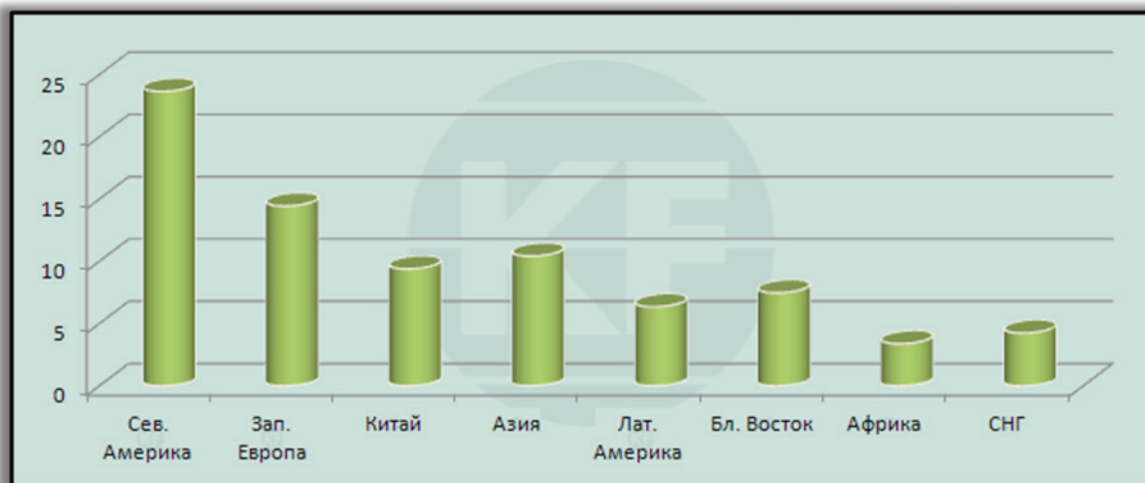


Рис. 1. Мировой спрос на нефть в 2011 году по странам, млн.барр.сутки [6]

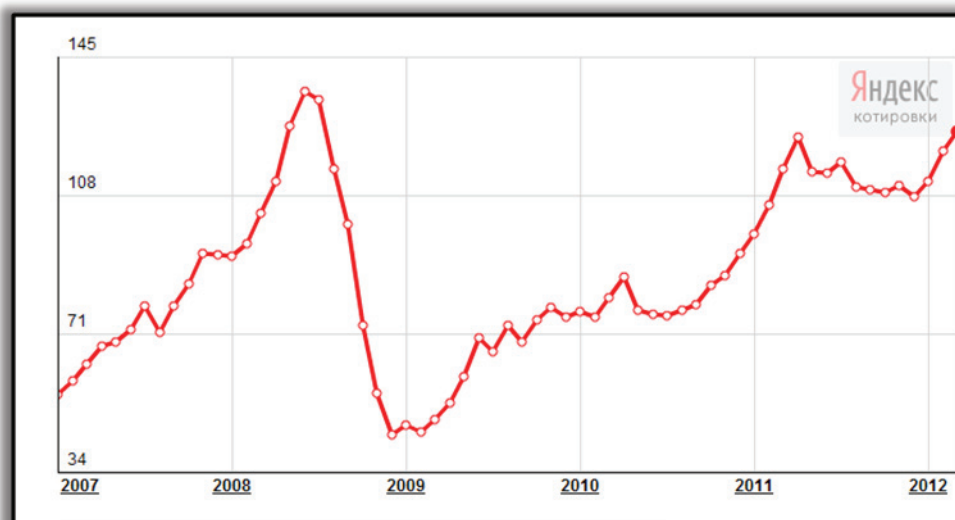


Рис. 2. Динамика цен на нефть Brent, USD/баррель [4]

Согласно Рис. 1., в 2011 году крупнейшими потребителями нефти стали развитые рынки в лице Америки (19,06 млн. барр./сутки, 21,3%) и пяти ведущих стран Европы (8,81 млн. барр./сутки, 9,8%), а также Китай (9,07 млн. барр./сутки, 10,8%).

На Рис. 2. мы видим, что в целом цена на нефть марки Brent с начала 2012 года по 27 марта выросла (с 107,8 долл. до 125,6 долл. за баррель, или на 16,51%), в то время как американский доллар подешевел к рублю с 31,7 руб. до 29,09 руб., или на 8,23%. [1] Относительно будущего развития: по прогнозам Энергетической информационной администрации Министерства энергетики США, к концу 2012 года цены на нефть могут быть в диапазоне от \$49 до \$192 за баррель. [7]

Основываясь на расчетах эксперта Владимира Брюкова [3], мы можем проследить корреляцию между ценой на нефть и курсом доллара к рублю. На основе ежене-

дельных данных по курсу доллара и ценам на нефть марки Brent было построено следующее уравнение линейной регрессии:

$$\text{Курс долл./руб} = 47,001 - 0,144 \times \text{цена Brent}$$

Интерпретацией этого уравнения является следующее: рост цены на нефть марки Brent на 1 доллар за баррель в этот период приводил в среднем к укреплению курса рубля на 14,4 коп. при исходном уровне 47,001 руб. В данном случае исходный уровень в нашем уравнении можно рассматривать как гипотетический курс рубля при цене нефти, близкой к нулю.

Коэффициент детерминации у данного уравнения $R^2 = 0,9338$, а это означает, что 93,38% всех колебаний курса рубля за этот период можно объяснить изменением цен на нефть, а остальные 6,62% колебаний обусловлены воз-

Рост цены на нефть марки Brent, в долл. за баррель	Ожидаемый курс доллара к рублю
150	25,40
140	26,84
130	28,28
120	29,72
110	31,16
100	32,60
90	34,04
80	35,48
70	36,92
60	38,36
50	39,80

Рис. 3. Ожидаемый курс рубля к доллару США в зависимости от роста цены на нефть [3]

действием прочих факторов, в том числе и интервенциями Банка России с целью укрепления доллара.

Так, если мы в вышеуказанную формулу подставим цену нефти марки Brent по итогам торгов за 26 марта (125,59 долл. за 1 баррель), то ожидаемый курс доллара должен был бы равняться 28,92 руб. В то время как официальный курс рубля, установленный Банком России на 27 марта оказался равен 29,09 руб. Таким образом, разницу в 17 коп. можно рассматривать как результат влияния на курс доллара интервенций Банка России и воздействия прочих факторов. В целом же при изменении цены на нефть в диапазоне от 50 долл. до 150 долл. за баррель, ожидаемый курс рубля к доллару может, по расчетам, измениться в пределах от 39,80 руб. до 25,40 руб. (см. Рис. 3).

Следовательно, зная цену нефти на конец будущей недели, мы могли бы точнее предсказать и будущий курс

доллара. Однако проблема заключается в том, что уровень будущей цены на нефть объясняется воздействием множества случайных факторов, учесть которые довольно сложно. Вместе с тем следует заметить, что дорогая нефть и продолжающийся приток капиталов в фонды, инвестирующие в российские акции (с 15 по 21 марта составил 131 млн. долл.), пока создают неплохой макроэкономический фон для сильного рубля.

Подводя итоги, мы должны помнить, что при повышении цен на нефть вероятность финансового кризиса возрастает у нефтепотребляющих стран, при понижении — у нефтедобывающих. Так как Россия относится к нефтедобывающим странам, а вероятность резкого снижения цен на нефть при данном развитии событий велика, то необходимо снижать зависимость экономики от колебаний цен на сырье путем ее диверсификации и усиления ориентированности на внутренний рынок.

Литература:

1. <http://www.cbr.ru/>
2. http://www.rcb.ru/rcb/2005-19/7132/?phrase_id=
3. http://pf.ru/message.php?message_id=13307
4. <http://news.yandex.ru/quotes/1006.html>
5. <http://www.kamtroid.ru/news.php?postid=15297>
6. <http://www.kalita-finance.ru/analitika/godovoy-prognoz.html>
7. <http://www.investprognoz.ru/oil.htm>

Перспективы смешанной системы экономики, как наиболее приемлемой формы экономического развития в Российской Федерации

Назранов Назир Вячеславич, студент

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Бербекова (г. Нальчик)

Целью исследования является прогнозирование путей развития системы смешанной экономики в структуре управления экономическими процессами в Российской Федерации.

На сегодняшний день в мире нет ни одного государства с чистой формой рыночной экономической системы. Даже такие развитые государства как США, Великобритания, Франция, правительства которых приписывают себя к мировым рыночным державам, имеют определённую долю участия государства в процессы, происходящие на «рынке». Это действительно необходимо, так как известно, что рыночная экономика не является абсолютно совершенной и имеет недостатки, которые называются провалами рынка.

«Провалы» рынка — это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов. Обычно выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «провалах» рынка: монополия, несовершенная (асимметричная) информация, внешние эффекты, общественные блага [1. с. 432]. Во всех этих случаях приходит на помощь государство. Оно пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами, однако участие государства в экономических процессах этим не ограничивается. В современном мире у государства существуют много других экономических и социальных функций. В их числе: развитие инфраструктуры, дотации на школьное обучение, пособия по безработице, различные виды пенсий и пособий малообеспеченным членам общества и др. Доля государственных расходов в валовом национальном продукте во всех развитых странах в конце XX и начале XXI вв. имеет тенденцию к росту, к тому же обычно государство проводит антиинфляционную и антимонопольную политику, стремясь сократить безработицу. В последние десятилетия все более активно оно участвует в регулировании структурных изменений, стимулирует научно-технический прогресс, стремится поддерживать высокие темпы развития национальной экономики. К этому можно добавить региональное и внешнеэкономическое регулирование. [там же с. 432, 433]. В этой ситуации можно утверждать лишь о степени вмешательства государства в рыночную экономику, а не о создании абсолютной рыночной экономики. В этой связи существует такое понятие как «Смешанная экономическая система».

Смешанная экономическая система — способ организации экономической жизни, при котором земля и ка-

питал находятся в частной собственности, а распределение ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства [2. с. 50]. По степени вмешательства различают американскую модель (с низкой долей вмешательства государства в процесс производства, и низким приоритетом социального равенства); европейскую модель (характеризуется активным воздействием государства на функционирование национального рыночного хозяйства и сильной системой социального обеспечения); японскую модель (характеризуется координацией деятельности правительства и частного сектора, особый упор делается на роль человеческого фактора; низкий уровень безработицы как приоритет экономики) [3. с. 76,77]. Наиболее низкая степень участия в экономике наблюдается в американской модели смешанной экономики. Низкая степень вмешательства государства в экономику обеспечивает наиболее эффективное функционирование рыночных механизмов, но в тоже время создаёт опасность сильного социального неравенства и высокого уровня безработицы.

На фоне этих трёх видов смешанной экономики Российская экономика находится на сложной и противоречивой стадии развития, обозначаемой как переходная — от административно-командной системы к смешанной. Российская модель смешанной экономики только формируется, и в дальнейшем ожидается, что она будет сочетать в себе национальные черты и все самое перспективное из других моделей [3. с. 77,78]. Российская модель смешанной экономики на сегодняшний день очень сильно опирается на роль государства в формировании всех сфер экономики, особенно в сельском хозяйстве (в 2011 г. 143 038,2 млн. руб. из данных ФБ РФ на 2011 г. [4. с. 6]) и в производственном секторе (в 2011 г. 542 035,1 млн. руб. учитывая и гос-оборон заказы из данных ФБ РФ на 2011 г. [4. с. 13]). Это связано со многими факторами, прежде всего с унаследованным от СССР мощным государственным бюрократическим аппаратом, имеющим зависимость от централизованного управления всех сфер деятельности. Ещё здесь присутствует такой фактор как отсутствие знаний о функционировании рыночной экономики у граждан страны. Да, действительно, нельзя отрицать, что роль государства в нашей стране остается определяющей. Кроме этого, в отличие от других государств, уменьшение роли государственного регулирования в нашей стране приведёт к необратимым последствиям — большим социальным и экономическим потрясениям. Это объясняется неподготовленностью индустриального, сельскохозяйственного, общественного ресурсов страны к рыночным реалиям. Страна, пребывавшая более 70 лет под влиянием полной

государственно-административной системы должна быть достаточно преобразована под систему рыночного хозяйствования для полноценного участия в процессе формирования мировой экономической системы. К сожалению, в ходе попытки экономических реформ наше государство вместо того, чтобы создавать новые механизмы экономической координации — рынки и их институты, заменило их властным распределением ресурсов в зависимости от предпочтений политических элит. Под ширмой реальных действий в ходе реформ 90-ых осуществлялся заговорный делёж страны, больше всего эта тенденция проявилась в ходе приватизации. Историки могут с полным основанием заинтересоваться тем, как программы, осуществленные «архитекторами» российской приватизации, смогли привести к системе экономической олигархии и дезорганизации [5. с. 80,81]. Впоследствии неравномерное распределение собственности привело к сильной социальной дифференциации и развития такого крайне негативного системного явления как коррупция. В свою очередь, эти явления способствовали постепенному разрушению индустриальных мощностей страны, научно-исследовательского потенциала, образования, медицины (СССР занимал второе место в мире после США по научно-техническому потенциалу, а в 1992—1997 гг. расходы на НИОКР сократились в 6 раз, образование и медицина пострадали с аналогичными цифрами [6. с. 362,363]). Ошибочные действия гос. руководителей способствовали разрушению практически всех секторов экономики. Последствия этих событий в полной мере ощущаются именно сейчас, спустя более 20-ти лет. Именно сейчас, когда ресурс СССР уже практически исчерпан, необходимо принимать комплексные стратегически направленные решения. При этом все меры, принимаемые сегодня, должны иметь принцип динамичности, т.е. их необходимо постоянно совершенствовать. Основными направлениями в организационном совершенствовании страны в ближайшие 10—15 лет должны стать: 1) снижение роли бюрократического аппарата в управлении страной, в частности, совершенствование механизма местного самоуправления, а при необходимости замены её на более совершенную форму управления и контроля 2) внедрение в общество национальной идеи развития государства 3) воспитание нового поколения высококлассных специалистов во всех направлениях 4) создание эффективного механизма отбора кадров для экономики страны 5) эффективный избирательный механизм, при этом можно на время отказаться от принципа избирательности в некоторых стратегических сферах политики. Достижение этих системных преобразований позволит стабильно развиваться нашему государству в условиях мировой политики и экономики. Но на пути реализации этих задач встает такое явление как низкая эффективность. Именно критерий эффективности является основополагающим в определении уровня развития государства в целом.

На сегодняшний день эффективность работы нашей страны (в частности в расходовании средств государ-

ственного бюджета и работе частного сектора) крайне низка, что и не позволяет в достаточной степени выполнять поставленные задачи. При этом, существующая, малая эффективность расходования средств государственного бюджета является отнюдь не единственной причиной общей неэффективности страны. После перехода большинства крупных предприятий в частные руки, вместо ожидаемого тогдашней властью повышения результативности и производительности предприятий (разгосударствление объектов промышленного производства предполагало вхождение этих объектов в реалии рыночной экономики, ожидалось, что конкуренция на рынке заставит владельцев принимать меры по совершенствованию своих предприятий) произошёл совершенно противоположный экономический эффект. Так как большинство крупных предприятий в бывшем СССР являлись единственными крупными в своём роде производителями («Горьковский Автомобильный Завод», «Норильский горно-металлургический комбинат им. А.П. Завенягина», «Магнитогорский металлургический комбинат», «Волжский автомобильный завод» и другие) и являлись предприятиями регионального, а то и государственного значения, они, вскоре после процесса приватизации, превратились в абсолютных монополистов-производителей в своих сферах промышленности. В условиях отсутствия конкуренции внутри страны, владельцы этих предприятий диктовали свои цены на внутреннем рынке, при этом отсутствовал стимул к модернизации производства, так как рынок позволял получать достаточную прибыль владельцам этих предприятий с прежним устаревшим оборудованием и с прежними мощностями. Вследствие этого, начало происходить резкое снижение качества продукции и общее снижение эффективности промышленности, что немедленно отразилось на экономике страны. К сожалению, в большинстве случаев этот процесс наблюдается и в наше время. Общая экономическая (как государственная, так и частная) неэффективность одинаково губительна для государства и в условиях рыночной экономики и в условиях внешнеполитического соперничества страны со своими конкурентами. В связи с этим, смешанная экономическая система для современной России представляет собой выход из сложившейся ситуации. Наряду с внутренними угрозами, существуют и внешние угрозы, как политические (НАТО и др.), так и экономические (Мировой кризис 2008—2009 гг.), учитывая это, необходима координация всех государственных действий наряду с развитием частного сектора страны, стремление к снижению транзакционных издержек в системе госрасходов, правильное распределение стратегических ресурсов. Всё это будет способствовать улучшению качества работы экономики страны. Место ресурсов, как основного двигателя экономики, остается определяющим, и эффективное управление ими должно стать приоритетным направлением в работе государства. Т.е. эффективное распределение ресурсов тоже очень важно в деле повышения общей эф-

фективности экономики. Наряду с этим, важным в направлении общей эффективности является роль государства, как механизма воспитания нации. Система образования должна стать второй по приоритетности в системе госрасходов после расходов на содержание ВПК. Воспитание нации с помощью образования играет невероятно важную организационную роль. Результативность и эффективность деятельности каждого гражданина, которые сможет обеспечить нашей стране только качественное образование, будет способствовать невероятному развитию эффективности государства в целом. При этом наиболее ценные кадры должны направляться не только в частный сектор, они должны направляться и в систему государственного управления; в органы местного самоуправления, в частности. В частном секторе необходимо резко снизить роль монополий, полностью пресекая деятельность скрытого монопольного характера (в частности наследие 90-х, влияние большого капитала на свободную конкуренцию). Предпринимательство производственного и обрабатывающего характера должно стать един-

ственной формой ведения бизнеса в стране. Повышение налогов на ведение непроизводственных форм предпринимательства, а также субсидирование кооперативных форм производственного предпринимательства будет этому способствовать. Наряду с субсидированием производственных форм предпринимательства, стимулирование конкуренции производственного сектора, путём создания новых рынков реализации товаров, представляет собой приемлемый путь в экономической политике нашей страны.

Можно прийти к выводу, что смешанная экономическая система — это единственный способ сохранения и дальнейшего развития нашей страны в ближайшие 10–15 лет. И основными (наиболее приемлемыми) направлениями развития Российской смешанной экономической системы должны стать: модернизация системы гос. управления, совершенствование общенародного образования, изменение приоритетов в частном секторе экономики, повышение общей эффективности работы экономики и политики страны.

Литература:

1. Курс микроэкономики. Нуреев Р.М. 2-е изд., изм. — М.: НОРМА, 2002
2. Экономика. Липсиц И.В. — М.: Омега-Л, 2006
3. Экономика. Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. — М.: ИД Форум, Инфра-М, 2011
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://info.minfin.ru>
5. Институциональная экономика: конспект лекций / Е.В. Савченко. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007
6. Мировая экономика : учебник / В.М. Кудров. — М. : Юстицинформ, 2009

Оценка уровня безработицы в России

Степанов Максим Андреевич, студент

Уральский государственный горный университет (г. Екатеринбург)

Одной из важнейших проблем современной экономики России является безработица. Она выступает как сложное макроэкономическое явление экономической жизни. Официально в России безработица была признана лишь в начале 1990-х годов. В это время масштабы безработицы превышали социально допустимый уровень. [1]

В наши дни безработица все более становится непременным элементом жизни России, оказывающим существенное влияние не только на социально-экономическую, но и на политическую ситуацию в стране. Она остается в центре внимания и населения, и научной общественности, а также является одной из актуальных проблем разного уровня власти на сегодняшнее время в России.

Характерной особенностью российского рынка труда является высокий уровень скрытой безработицы, когда по социальным или иным причинам сотрудники предприятий и организаций не могут быть уволены, и их переводят на режим неполной рабочей недели либо неполного рабочего

дня, или же отправляют в отпуска по решению руководства организации.

Серьезное влияние на динамику рабочей силы оказывает миграция. Миграция представлена как утечкой высококвалифицированных специалистов из России, так и въездом на территорию России рабочих из стран СНГ, Турции и других соседних государств (их доля особенно значительна в строительной индустрии и в сфере услуг). Часть притока иностранной рабочей силы носит сезонный характер.

До перестройки практически отсутствовала проблема трудоустройства. В обществе господствовал принцип всеобщности и обязательности труда. В результате экономика имела работника, привыкшего длительное время работать на одном предприятии и в одной должности, профессии.

Рыночная экономика предполагает наличие людей с другими установками. Она требует активного, предпри-



Рис 1. Уровень безработицы по методологии МОТ

имчивого, инициативного работника, для которого характерен поиск нового, самостоятельность в решении производственных и жизненных проблем. Когда возникла необходимость в таких работниках, значительное число советских людей оказались несостоятельными.

Также в этот период фактически отсутствовала индивидуальная предпринимательская деятельность. Такая деятельность признавалась малоэффективной и противоречащей принципам социализма. Недостаточно были развиты и малые предприятия. Все эти обстоятельства сыграли роль в быстром развитии безработицы в России.

С 1992 г. по 1998 г. наблюдается резкий рост уровня безработных в стране (в среднем на 1,6% в год), и достигает максимального показателя в момент кризиса 1998 года — 14% в результате спада производства и структурных преобразований в экономике. Данной тенденции способствовали следующие факторы:

- приватизация отечественных предприятий привела к сокращению работников, происходила волна массовых увольнений;
- несостоятельность и неконкурентоспособность предприятий привела к их банкротству;
- структурная перестройка экономики способствовала увеличению структурной безработицы.

На современное состояние безработицы в стране во многом повлиял кризис 2008 года. Реакцией на данный кризис стало сокращение затрат на персонал. Самый распространенный способ сокращения затрат на сотрудников — сокращение штата. Треть компаний (33%) уволили часть сотрудников, уменьшение заработной платы (22%), сокращение рабочей недели (14%), вынужденный отпуск (16%), сокращение социального пакета (15%). [2]

Кризис породил спрос на ряд профессий, ранее не слишком популярных: юрист, специализирующийся на банкротствах, слияниях и поглощениях, инновационный

менеджер, специалист по сокращению персонала, антикризисный управляющий, специалист в области финансового мониторинга и кредитных рисков и т.д. Уровень безработицы по методологии МОТ начал снижаться. [4]

В России 2010 год был назван годом борьбы с безработицей. В некоторых регионах для безработных были организованы общественные работы, увеличилось кредитование малого бизнеса, организованы курсы по переобучению.

Эффективность мер по организации общественных работ подвергается критике. Эти работы в основном заключались в уборке улиц, благоустройстве территорий, обслуживании общественного транспорта, ремонте памятников культуры. Возможно, организация работ по ремонту и строительству дорог и других объектов инфраструктуры дала бы лучшие результаты. В 2011 году выделено 6,2 миллиарда рублей на стимулирование среднего и малого бизнеса. Это востребованная мера, как по снижению социального недовольства, так и по общему оздоровлению экономики. [3]

Пособие на открытие собственного дела увеличено с 58 800 рублей (2009 год) до 100 000 рублей. Ключевое условие для получения большего пособия — создание новых рабочих мест для безработных. [3]

В 2009 году минимальное пособие по безработице составило 850 рублей, максимальное — 4300 рублей. На последнее могли претендовать граждане Российской Федерации, уволенные в течение 2009 года и работавшие на последней работе не менее 26 недель. Такие меры увеличивают социальное напряжение в обществе, одновременно лишая безработных стимулов к труду. Повышенные пособия увеличивают нагрузку на экономически активную часть населения.

Одной из мер снижения напряженности на рынке труда в 2011 должна была стать организация стажировок для

Таблица 1

Показатель	Ед. изм.	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	млрд р.	21610	26917	33248	41277	38809	45166
	% к пред. пер.	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,3
Безработица	% экон.актив.нас.	7,6	7,2	6,1	6,4	8,4	7,5
Федеральный бюджет							
доходы	млрд.руб	5127	6279	7779	9276	7338	8305
	% ВВП	23,7	23,3	23,4	22,5	18,9	18,5
профицит	млрд. руб	1613	1994	1796	1705	-2322	-1812
	% ВВП	7,5	7,4	5,4	4,1	-6	-4

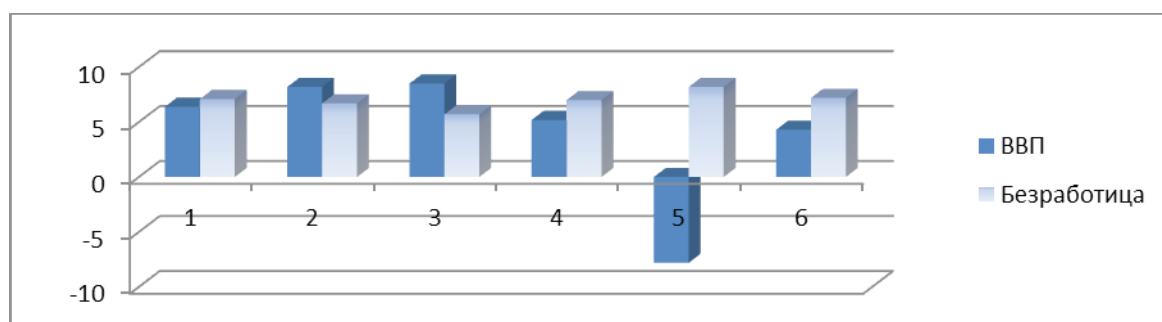


Рис. 2. Графики прироста ВВП (в% к предыдущему году) и уровня безработицы с 2005 по 2010 гг.
 $y_x = 7,5 - 0,13x$, где x – прирост ВВП в % к предыдущему году, y_x – зависимость безработицы (в% от экономически активного населения) от прироста ВВП (в%).

выпускников вузов, находящихся под риском не трудоустройства. В 2009 году 189 тысяч человек прошли переобучение. Этого количества недостаточно, так как по данным Центра социальной политики в России нуждаются 10 миллионов человек. Общая безработица в России 5,4 миллиона человек, 1,6 миллиона безработных зарегистрировано в центрах занятости, 189 тысяч человек прошли переобучение в 2009 году, 95 тысяч человек нашли работу по программе поддержки малого бизнеса. [3]

Есть мнение, что все эти меры не решают принципиально проблему безработицы и даже мешают «излечению страны от кризиса». Мнение это таково: кадровые агентства не способствуют росту занятости, а только помогают компаниям найти нужного высококвалифицированного работника. Остальными безработными они не занимаются, так как отсутствует система мотивации. Поддерживая неконкурентоспособные предприятия, государство не позволило экономике «вылечиться» от кризиса. Это может привести к новому кризису в начале 2012 года. Улучшилась ситуация для высокооплачиваемого персонала, но с рабочими и инженерными кадрами ситуация как была тяжёлой, так и осталась.

Анализ взаимосвязи между безработицей и ВВП выполнен на основе корреляционно-регрессионного анализа, представлен таблицей 1 и рис 2.

Анализ показал, что между ВВП и безработицей присутствует взаимосвязь: коэффициент корреляции равен -0,86, что говорит о тесной связи между анализируемыми показателями и об обратной зависимости.

Согласно этому уравнению можно спрогнозировать уровень безработицы в будущем. Так, при увеличении темпа прироста ВВП на 10%, уровень безработицы опустится до 6,2% ($y_x = 7,5 - 0,13 * 10 = 6,2$), по сравнению с предыдущим показателем.

В 2011 году в Германии было создано полмиллиона рабочих мест, число работающих превысило 41 млн. При этом 7,1% трудоспособных немцев не имели работы, это минимальный показатель за 20 лет. В кризисном 2009 году число безработных в Германии приблизилось к отметке 3,5 млн — это 8,2% трудоспособного населения. В 2011 безработных стало меньше 3 млн. Специалисты считают, что это произошло, за счет оживления немецкой экономики, особенно ее экспортных отраслей, а также масштабных реформ, которые проводились с 2005. Их целью предполагалось заставить людей искать работу — для этого ужесточили условия выделения пособий по безработице. [5]

Уровень безработицы в Японии по итогам октября 2011 года составил 4,5%, что оказалось на 0,4% выше сентябрьской оценки на уровне 4,1%. Всего «на улице»

в октябре находились 2,88 млн человек против сентябрьского показателя в 2,75 млн. Аналитики ожидали, что безработных в стране прибавится на 0,1 %. — до 4,2 %. По данным министерства, на 100 соискателей приходилось 67 вакантных рабочих мест. [6]

Ситуация в японской экономике вызывает опасения. Проблемы на рынке труда являются отрицательным эффектом, вызванным распространением долгового кризиса в Европе, укреплением курса йены, а это бьет по финансовым показателям японских экспортеров. [7]

Анализ уровня безработицы в России и ряде зарубежных стран говорит о том, что измерение в % соотно-

шении количества безработных от экономически активного населения недостаточно. Имеет значение количество вакансий на 100 человек. Работодатели не рассматривают кандидатов на место без опыта работы, отсюда растет количество безработных в стране. В целях снижения количества безработных в стране, государственную политику следует проводить путем обучением молодых специалистов: предлагать им работу по специальности на определенный срок, с заработной платой ниже, чем у работников с опытом работы, заниматься их обучением в это время. По истечению этого срока проводить конкурсный отбор кандидатов на вакантное место.

Литература:

1. <http://www.vuzlib.net>
2. <http://www.rae.ru>
3. <http://ru.wikipedia.org>
4. <http://www.gks.ru>
5. <http://ru.euronews.net>
6. <http://ria.ru>
7. <http://www.vestifinance.ru>

Управление развитием монотерриторий

Улякина Наталья Александровна, кандидат педагогических наук, доцент
Магнитогорский государственный университет

Развитие монотерриторий является основой трансформации экономики отдельных регионов России и во многом определяет темпы экономического роста страны. В последнее десятилетие потребность в решении проблем, тормозящих развитие монотерриторий, встала особенно остро и требует от органов власти поиска эффективных мер воздействия на ситуацию.

К монотерриториям относятся населенные пункты, в которых ведущую роль играет одно предприятие, определяющее практически все экономические и, что особенно важно, социальные процессы, происходящие в городе.

В современной экономической литературе нет четкого определения понятий «монопрофильное поселение», «моногород».

Эксперты НПФ «Экспертный институт» в исследовании «Монопрофильные города и градообразующие предприятия» дают термину «моногород» следующее определение: моногород — поселение, организации или жители которого неспособны своими силами компенсировать риски внешней экономической среды, исключающие возможность устойчивого развития этого населённого пункта [1].

Главная особенность моногородов заключается в зависимости их развития от состояния градообразующего предприятия. Методы определения статуса градообразу-

ющего предприятия, характеризующие взаимосвязи численности населения и степени участия в функционировании предприятия, суммы взимаемых налогов также четко не определены.

Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1001 от 29 августа 1994 г. градообразующее предприятие это предприятие, на котором занято не менее 30 % от общего числа работающих на предприятиях города, либо имеющее на своем балансе объекты социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающие не менее 30 % проживающих в населенном пункте [8].

В Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ в ст. 169 зафиксировано, что градообразующими организациями признаются юридические лица, численность работников которых составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населённого пункта [7].

Однако это положение регулирует лишь ограниченный сегмент правовых отношений. Каждый субъект РФ вправе определять критерии отнесения предприятия к градообразующему самостоятельно и они различаются в зависимости от местного законодательства. Определение статуса градообразующего предприятия важно, т.к. в данном

Таблица 1

Группировка моногородов по численности населения

Группы городов по численности населения, тыс.чел.	Количество моногородов	Численность населения моногородов, тыс.чел.
до 5	48	143
5–20	110	1289
20–50	96	3204
50–100	49	3399
100–300	24	3852
300–500	3	1192
500–1000	5	2779
Итого	335	15857

случае оно несет особую социальную нагрузку за функционирование и развитие всего города.

Согласно исследованиям Экспертного института в настоящее время в России 335 моногородов, группировка которых по численности населения представлена в табл. 1.

Численность населения в 2011 году по данным Федеральной службы государственной статистики РФ составила 142961 тыс.чел., доля населения, проживающего в моногородах составляет 11,09% [9]. Таким образом, занятость и уровень жизни десятой части населения страны зависят от эффективности функционирования градообразующих предприятий.

Специалисты Экспертного института провели оценку финансового состояния градообразующих предприятий, в процессе которой выделено две группы предприятий: финансово благополучные и финансово неблагополучные; при этом критерием оценки было принят уровень рентабельности продаж (по чистой прибыли) не менее 10%. В результате исследования выяснилось, что доля финансово неблагополучных предприятий составила 83,2%, а доля предприятий, добивающихся рентабельности продаж на уровне не ниже 10% составляет 16,8% от общего числа градообразующих [6].

Таким образом, немногие предприятия имеют запас средств и способны инвестировать в собственное развитие, социальные программы и содействовать реорганизации того монопрофильного населенного пункта, где они расположены.

Управление развитием монотерриторий опирается на два блока: научное и правовое обеспечение (рис. 1) [3, с. 8].

Одним из элементов научного обеспечения развития монотерритории является разработка системы страхования рисков.

Типовые риски моногорода включают в себя: риски градообразующего предприятия, риски населения, риски инфраструктуры, риски местной промышленности и малого бизнеса, риски органов местного самоуправления [5, с. 58].

Градообразующие предприятия и структуры государственного управления взаимно дополняют друг друга, перераспределяя риски и снижая уровни ущербов и

возможных убытков. Для более эффективного взаимодействия данных структур необходима четкая законодательная база, разрабатываемая в рамках правового обеспечения управления развитием территорий.

Риски монопрофильности городов особенно остро проявились в период кризиса 2008–2009 г.г. Сильный спад производства (особенно в отраслях машиностроения и легкой промышленности) сопровождался резким ростом безработицы и невыплатами заработной платы в депрессивных моногородах. Все это вместе с низкой мобильностью работников, высвобождаемых из промышленного производства, привело к катастрофическому риску снижения уровня жизни населения. В стране образовалось множество локальных зон депрессии с нарастающей социальной деградацией [4].

Риски моногородов усугубляются нерациональным отношением к формированию бюджетных показателей, так как размер зачисляемых в бюджет налогов не соответствует размеру средств, направляемых на обеспечение функционирования социально-культурной сферы и инфраструктуры муниципального образования. В целях снижения рисков градообразующие предприятия передают на баланс городов часть объектов социальной инфраструктуры.

Таким образом, в целях снижения рисков моногородов и развития территорий необходимо решить следующие основные задачи:

- определить и юридически закрепить статус градообразующего предприятия, моногорода;
- установить социальные гарантии и компенсации гражданам, проживающим и работающим в монопрофильных городах;
- определить и юридически закрепить функции органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти в целях улучшения состояния экономики и социальной сферы дел в монопрофильных городах [2, с. 55].

Необходимо также проводить анализ существующих градообразующих предприятий на наличие определенных рисков, и, в зависимости от выявленных результатов, раз-



Рис. 1. Блоки, обеспечивающие управление развитием территорий

рабатывать программу выхода предприятия из кризиса. Разработка программы требует от собственников и государства ответственного подхода и социальной направленности всех изменений, так как они в любом случае связаны с населением моногорода.

В этой связи остро стоит вопрос о разграничении полномочий по управлению социальной средой между органами государственной власти, местного самоуправления и руководителями градообразующих предприятий. Как правило, перед государством стоит задача по сохранению занятости в населенном пункте и текущего уровня жизни населения. Хозяйствующий субъект стремится к снижению издержек и как следствие сокращению персонала.

Решение данного вопроса возможно путем создания механизма обязательного страхования гражданской ответственности владельцев градообразующих предприятий, позволяющего формировать фонды денежных средств в объеме достаточном, для компенсации основной части расходов по перепрофилированию населенного пункта и/или отселению населения в случае возникновения длительной кризисной ситуации.

В качестве инструмента предлагается использовать создание в субъектах Российской Федерации региональных страховых фондов монопрофильных населенных пунктов,

оперативное управление средствами которых передается территориальным подразделениям фонда социального страхования, а право принимать решения по расходованию средств фондов — уполномоченным органам государственной власти субъектов Российской Федерации.

Особенностью данного механизма является фактическое сочетание обязательного государственного страхования и страхования гражданской ответственности. В результате страхования гражданской ответственности владельца градообразующего предприятия, уплачиваемая страховая премия формирует внебюджетные фонды администраций субъектов Российской Федерации [10].

Страховым риском в данном случае является возможность наступления гражданской ответственности владельца градообразующего предприятия по обязательствам, возникающим вследствие ликвидации данного предприятия.

Страховым случаем является наступление гражданской ответственности владельца градообразующего предприятия по обязательствам, возникающим вследствие ликвидации данного предприятия, которое влечет за собой обязанность соответствующего внебюджетного фонда произвести выплату администрации монопрофильного населенного пункта.

Подобный механизм позволит разграничить ответственность государства и предприятия, так как исчезнет необходимость финансирования программ развития монопрофильных населенных пунктов исключительно за счет бюджетных средств, которое в значительном количестве случаев представляет собой субсидирование за счет бюджетных средств крупных финансово-промышленных групп компаний [10].

В снижение рисков моногородов в рамках реализации программ развития территорий должны быть вовлечены, наряду с федеральными органами власти: население города; собственники и руководители градообразующего предприятия; муниципальные власти и власти субъекта федерации, на территории которого расположен моно-

город. Считаем, что формирование региональных фондов обязательного страхования гражданской ответственности владельцев градообразующих предприятий позволит повысить эффективность управления рисками моногородов и определять правильное направление развития территорий в изменяющихся условиях современной экономики.

Таким образом, в настоящее время проблема социально-экономического развития монотерриторий имеет значение не только для отдельных регионов, но и для экономики России в целом. Решение данной проблемы видится в определении перспективных направлений и механизмов государственной поддержки моногородов, определении механизмов страхования рисков развития территорий.

Литература:

1. Воронин, И. Как будут спасать моногорода? / И.Воронин // Бюллетень недвижимости. — 2009. — 21 октября
2. Газизуллин Р.И. Вопросы снижения рисков городов, созданных на базе градообразующих предприятий / Р.И. Газизуллин // Страхование дело. — 2009. — №7. — С. 50–57.
3. Зубаревич, Н.В. «Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы». Аналитический доклад I Независимый институт социальной политики / Н.В. Зубаревич. — М.: Поматур, 2009.
4. Гончаров, А.Ю. Управление развитием пригородных субрегиональных территорий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А.Ю. Гончаров. — Воронеж: ВГУ, 2011. — 22 с.
5. Краткое изложение проекта Методических рекомендаций по подготовке и реализации комплексных инвестиционных планов развития монопрофильных населенных пунктов. — Москва, 2009. — 102 с.
6. Монопрофильные города и градообразующие предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.unioninvest.ru/about.html>
7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ
8. О порядке отнесения предприятий к градообразующим и особенностях продажи предприятий-должников, являющихся градообразующими: Постановление Правительства РФ от 29.08.94 № 1001
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>
10. Резюме отчета о научно-исследовательской работе «Анализ эффективности государственной поддержки моногородов» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fa.ru/dep/prik/news/Documents.pdf>

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Формирование модели управления процессами повышения качества жизни населения

Нестеренко Людмила Александровна, аспирант
Тамбовский государственный технический университет

Качество жизни является важнейшим государственным приоритетом и одним из перспективных направлений социально-экономического развития страны. Процесс управления качеством жизни населения становится ведущим фактором, характеризующим развитость страны. При этом на первый план выдвигаются вопросы управления процессами повышения качества жизни населения.

Под управлением в широком смысле понимается общая функция организованных систем (биологических, технических, социальных), обеспечивающая сохранение структуры, поддержание режима деятельности, реализацию ее программы, цели. Часто выделяют социальное управление как целенаправленное воздействие на общество для сохранения или совершенствования его определенной качественной специфики [1, С. 131].

Такой подход позволяет рассматривать управление процессами повышения качества жизни как определенную деятельность по всем видам управления качеством жизни, направленную на достижение соответствующей конкретным требованиям цели. В рамках этой концепции управление процессами повышения качества жизни населения включает в себя следующие составляющие: управление развитием качества личности, в первую очередь, в рамках семьи; управление качеством среды обитания; управление качеством образования; управление развитием населения (демографические показатели), управление здоровьем населения и другие сферы жизнедеятельности человека (рис. 1).

Управление процессами повышения качества жизни населения на региональном уровне — объективно сложный процесс, осуществление которого требует соблюдения определенных принципов, основными из которых мы предлагаем считать следующие принципы:

Принцип единства социальной и экономической политики. Важно преодолеть односторонние подходы к социальной сфере. Слишком часто при рассмотрении экономических реформ социальная сфера оценивалась и оценивается как пассивный элемент, чуть ли не балласт, который ограничивает скорость и размах преобразований. Социальная политика во многом определяет очень многие стороны нашего бытия и в том числе ситуацию с предложением рабочей силы, с квалификационными ха-

рактеристиками рабочей силы, с миграционными настроениями населения, с репродуктивным поведением населения и демографической ситуацией. Без «поддержки» с социальной стороны невозможно нормальное воспроизводство общественного продукта. Уровень социальных гарантий зависит от экономики, но и формирует экономические возможности (т.к. это не только социальные пособия, но и социальная поддержка интеллектуального и трудового потенциала страны).

Принцип баланса экономической эффективности и социальной защиты населения. Прочность муниципальной власти во многом определяется способностью защищать интересы своих граждан, удерживать баланс общественных сил и обеспечивать прогрессивное развитие гражданских, демократических, самоуправленческих тенденций местного сообщества. И усилия органов местного самоуправления должны быть направлены в первую очередь на снятие социальной напряженности, предотвращение социальных катастроф, рискованных ситуаций, техногенных катастроф и т.п., и, следовательно, на достижение главной цели — повышение качества жизни граждан.

Принцип рационального использования ресурсов обретает важное значение. Сегодня в социальной сфере России проявляется несоответствие ресурсов потребностям, что актуализирует задачу активного поиска дополнительных ресурсов и путей их наращивания. Вместе с тем, заметим, что несоответствие ресурсов потребностям обусловлено в некоторой мере неэффективностью их использования, нечеткостью определения приоритетных целей [2].

Принцип признания показателей качества жизни неотъемлемым признаком сфер жизнедеятельности. Для социально-экономической программы развития региона, страны необходима научно обоснованная система показателей оценки качества жизни. На их базе должны оцениваться сложившаяся ситуация, определяться цели, строиться стратегии развития государства, формироваться принципы функционирования. Обоснованное эффективное управление невозможно без отслеживания динамики показателей качества жизни населения, отдельных групп и слоев общества.

Принципы управления позволяют сформировать систему методов. Слово «метод» имеет греческое про-

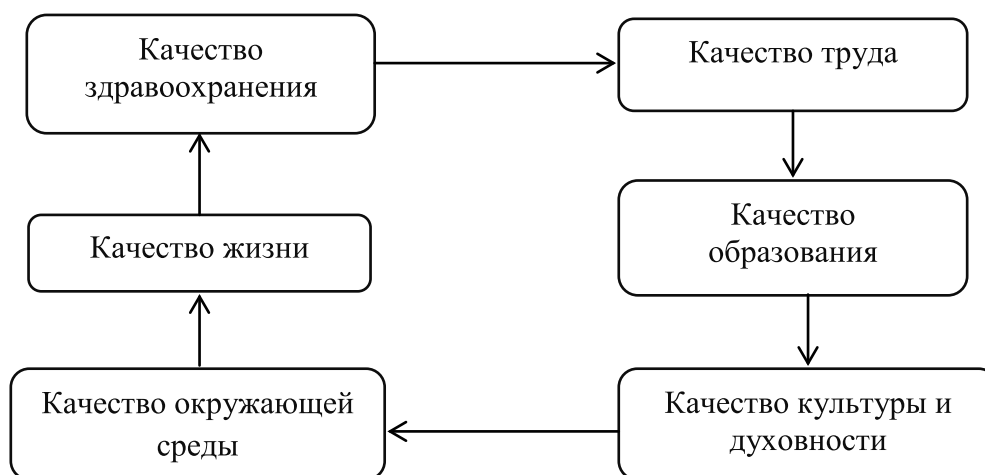


Рис. 1. Укрупненная схема управления процессами повышения качества жизни

исхождение (греч. *methodos* — путь к чему-либо, прослеживание, исследование) способ достижения цели, совокупность приемов и операций теоретического или практического освоения действительности, а также человеческой деятельности, организованной определенным образом [3, С. 177].

Под методами управления процессами повышения качества жизни населения на региональном уровне принято понимать совокупность приемов и средств воздействия на хозяйствующие субъекты региона. Так, нередко выделяют методы прямого и косвенного воздействия. Прямое (непосредственное) управленческое воздействие — это воздействие на показатели качества жизни (рост реальных доходов, снижение заболеваемости и т.п.). Опосредованное (косвенное) управленческое воздействие — это воздействие на условия, обеспечивающие улучшение качества жизни. При этом важно заметить, что создание тех или иных условий еще не обеспечивает автоматического улучшения качества жизни. Так, строительство объектов культурно-досугового назначения еще не означает повышения культурного уровня населения, поскольку эти объекты могут остаться или невостребованными населением или востребованными незначительной его частью, имеющей к тому же низкий уровень культурно-эстетических вкусов и запросов.

Можно выделить следующие методы управления: административные, экономические, социальные, правовые, финансовые и другие методы. Методы управления процессами повышения качества жизни населения используются в комплексе, дополняя друг друга (рис. 2).

Задачи управления процессами повышения качества жизни населения многообразны и обусловлены многоаспектностью и сложностью исследуемой проблемы. Решение задачи управления процессами повышения качества жизни предусматривает создание модели объекта. Модель — это абстракция, акцентирующая с точки зрения анализа наиболее важные и характерные черты объекта. Модель — это всегда упрощение действитель-

ности, но упрощение, позволяющее исследовать проблему. Основная дилемма здесь состоит в нахождении компромисса между простотой модельного представления и учетом полных и исчерпывающих характеристик.

Основополагающими элементами в модели управления процессами повышения качества жизни выступают объект управления и субъект управления. Объектами управления является само качество жизни, а субъектом управления — государственная и муниципальная власть, организации и человек.

Алгоритм формирования модели управления процессами повышения качества жизни включает в себя социально-экономический анализ региона, установление требований, декомпозицию процессов. После этого по отношению ко всем процессам, необходимым для повышения качества жизни, применяется управление процессом и проводится проверка «выхода». На выходе управляемого объекта всегда возникает некоторый результат, направленный на достижение цели. Измерение степени удовлетворенности заинтересованных сторон используется в качестве обратной связи для оценки и признания того, что требования были выполнены. Информация о результате поступает в управляющий объект, сравнивается с заданием. Если эта разница не удовлетворяет субъект управления, он принимает меры улучшения, с целью уменьшения разницы по абсолютной величине. Воздействие государственных органов управления на конкретные социально-экономические показатели позволит вывести проблему регулирования на новый качественный уровень.

Меры улучшения предусматривают реализацию процедур мониторинга, корректирующих и предупреждающих мер.

Мониторинг предполагает непрерывное наблюдение. Мониторинг качества жизни служит основой для принятия регулирующих мер в соответствующих областях экономической и социальной политики.

В общем виде корректирующие и предупреждающие действия служат реагированием на выявляемые несоот-

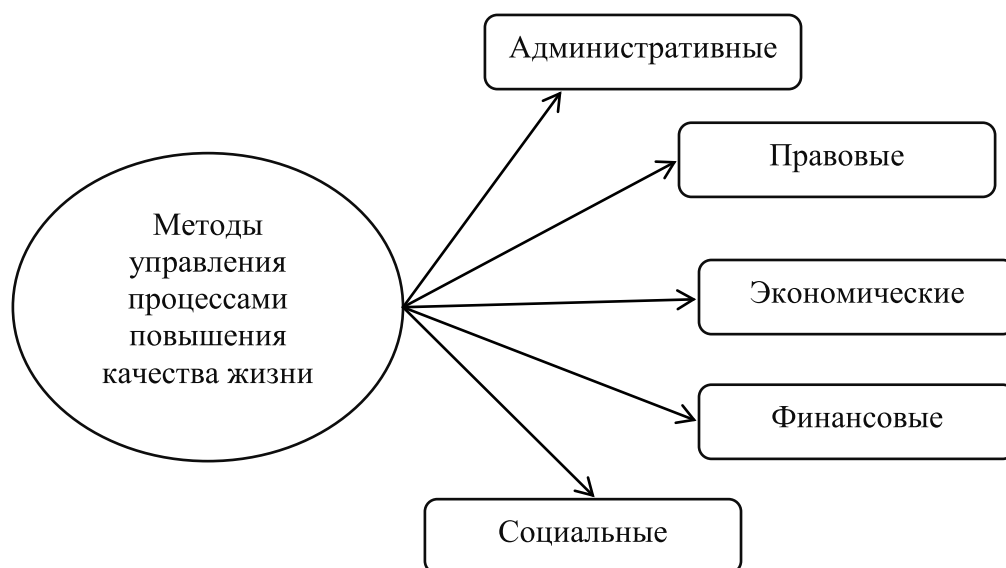


Рис. 2. Методы управления процессами повышения качества жизни

ветствия законодательным и другим нормативным требованиям, и предполагают принятие ответственных решений (в том числе высшим руководством) по своевременной разработке и реализации необходимых и достаточных мер для устранения выявленных несоответствий.

Таким образом, универсальность модели как инструмента в управлении процессами повышения качества жизни заключается в следующем:

- данная модель является укрупненной, т.е. содержание деятельности по улучшению качества жизни получает конкретное наполнение и решение в зависимости от исходного положения заинтересованной стороны (человек, общество, государство) и специфики его представлений о «достойном существовании»;
- модель целеориентирует регион на удовлетворение потребностей населения с помощью управления процессами;
- модель предусматривает, что любой процесс может быть детализирован в виде компонентов (подпроцессов)

и взаимодействий между ними, т.е. в виде сети подпроцессов;

- все требования к достижению соответствующих параметров качества жизни могут быть размещены внутри модели;
- модель подчеркивает тот факт, что заинтересованные стороны играют важную роль в процессе установления входных требований.

На основании вышеизложенного мы можем сделать вывод, что управление процессами повышения качества жизни является инструментом адекватного реагирования на изменяющиеся условия в окружающей среде, научно-техническом развитии, обществе. Предлагаемая модель позволяет выявить особенности функционирования такой сложной экономической категории, как «качество жизни». Управление на основе описанных, разложенных на процедуры, согласованных между собой процессов являются залогом эффективной работы по повышению качества жизни населения, улучшению качества взаимодействия человека и общества.

Литература:

1. Глухов В.В., Окрепилов В.В. Управление качеством жизни. — СПб.: Наука, — 2008. — 484 с.
2. Потрясаев В.Н. Управление процессами повышения качества жизни населения в муниципальном образовании: автореф. дис. ... канд. социол. наук / В.Н. Потрясаев. — Орел, 2004
3. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / под ред. Г.В. Осипов. — М.: НОРМА, 2000. — 488 с.

Человеческий капитал и стратегия инновационного развития экономики

Шеркунов Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой
Филиал Московского психолого-социального университета в г. Муроме Владимирской области

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р была утверждена «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года», устанавливающая цели, индикаторы и приоритеты развития страны на среднесрочную и долгосрочную перспективу: увеличение до 5–6% в общем объёме производства товаров доли высокотехнологичной продукции и доли интеллектуальных услуг — до 5–7% и более; повышение удельного веса инновационно-активных организаций до 15% в 2015 году и 40–50% в 2020 году; достижение удельного веса экспорта высокотехнологичной продукции в общем объёме экспорта до 2% к 2020 году, инновационной продукции — до 25–35% в 2020 году.

Инновационное развитие экономики следует рассматривать как взаимодействие ресурсных потоков внутри социально-экономической системы, позволяющее получать синергетический и мультипликативный эффект, измеряемый определёнными объёмными и уровненными показателями коммерциализации результатов инновационной деятельности и степенью достижения стратегических целей социально-экономического развития страны.

Материально-технические ресурсы представляют собой вещественную основу инноваций, включают технику, технологии, средства производства, сырьё, новые материалы и комплектующие, технологическое оборудование нового поколения для наукоёмких отраслей, новые рабочие места и производственные площади. Это всё то, что формирует основные фонды инновационно-активной организации, определяет производственные мощности и фондовооружённость работников.

Финансовые ресурсы характеризуются наличием денежных средств, направляемых на реализацию целей и задач инновационного развития, отдельных проектных и программных мероприятий. Объём средств определяет финансовую состоятельность, способность системы участвовать в создании материальных благ и предоставлении услуг. Финансовые ресурсы несут не только обеспечивающую, но и страховую функцию, выражая, насколько это возможно, в денежных единицах другие ресурсы. К основным источникам финансирования инновационной деятельности организаций следует отнести федеральный бюджет и консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации, участие в конкурсах Минэкономразвития РФ, льготное государственное кредитование, конверсионные кредиты для предприятий оборонно-промышленного комплекса, средства коммерческих структур (инвестиционных компаний, финансово-промышленных групп, коммерческих банков и т.д.), иностранные инвестиции, средства научных и ин-

новационных фондов различного уровня, в том числе создаваемых международными организациями, частные накопления физических лиц, собственные средства предприятий, лизинг оборудования, получение форвардных контрактов на поставку осваиваемой продукции с отсроченным сроком поставки.

Информационные ресурсы относятся к неисчерпаемым ресурсам инноваций. Они активизируют материальные факторы. К основным формам этой составляющей ресурсной базы инноваций относят знания, модели, системы, алгоритмы, программы, проекты и т.д. и т.п. Для организации инновационной деятельности, обеспечения надлежащего функционирования инновационной системы любого уровня необходим постоянный приток новой научно-технической, производственной, экономической, коммерческой и другого рода информации, обновление базы данных в режиме «On-line», новая логистика информационных потоков (формирование центров контроля потоков информации), усовершенствованные системы связи, эффективные информационные системы управления и технологии, отвечающая требованиям времени информационная инфраструктура.

Все слагаемые человеческих ресурсов инноваций — здоровье, интеллект, талант, способности к творчеству, волевой мобилизации и саморазвитию, образование, профессиональные знания, умения и навыки, компетентность, квалификация, профессиональный опыт, особые качества (мобильность, гибкость, адаптивность, готовность к переменам), энергия созидания неотделимы от человека. Человеческие ресурсы оказывают непосредственное влияние на качество и количество других ресурсов инноваций, внутреннюю и результативную составляющие инновационного потенциала территории. Внутренняя составляющая инновационного потенциала определяет способность системы на принципах экономической целесообразности задействовать те или иные ресурсы для осуществления инновационной деятельности. Внутренняя составляющая характеризуется через процессы создания и распространения нового продукта, обеспечение взаимодействия участников инновационной деятельности с целью повышения её эффективности и получения коммерческой прибыли, использование современных методов и принципов управления. Результативная составляющая инновационного потенциала территории выступает отражением материализованного результата реализации имеющихся возможностей — нового продукта, полученного в ходе инновационной деятельности.

Организационный и административный ресурсы инноваций имеют вторичную природу, и их формирование происходит в области человеческих ресурсов. Особую зна-

чимость человеческие ресурсы приобретают на стадии становления инновационной системы.

Качество человеческих ресурсов определяется величиной человеческого капитала, который становится ведущим фактором инновационного развития экономики.

Доктор экономических наук, профессор Л.И. Якобсон соотносит человеческий капитал с экономической оценкой человеческих свойств, выполненной под определённым углом зрения в рамках принятой теории [1].

По сути, человеческий капитал является интегральным ресурсом и представляет собой совокупность капиталов здоровья, профессиональных знаний, умений и навыков, интеллектуального, организационного, культурно-нравственного, бренд-капитала, сформированных в результате деятельности, направленной на личностное и профессиональное развитие индивидуума с целью максимизации приносимой им пользы обществу и роста собственных доходов.

Накопленный социально-экономической системой любого уровня человеческий капитал способствует повышению производительности труда и росту благосостояния населения.

Одним из первых, начал рассматривать человеческий капитал в качестве производительного фактора Т. Шульц [2]. Вклад этого американского учёного в разработку теории человеческого капитала был достаточно высоко оценён научным сообществом. В 1979 году он стал лауреатом Нобелевской премии по экономике. Его последователь, нобелевский лауреат Г. Беккер заметил, что формирование человеческого капитала происходит за счёт инвестиций в человека, включающих обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах [3].

Задача сохранения и развития человеческого капитала имеет стратегическое значение. По справедливому замечанию А.Р. Маркова «человеческий капитал в силу своей природы, своего экономического происхождения и особенностей воспроизводства находится в области естественного взаимодействия государства, бизнеса, отдельного индивида и общества в целом» [4, с. 8]. По убеждению Ю.А. Дмитриева, С.А. Максимова и К.В. Хартановича развёртывание деятельности, направленной на преодоление негативных тенденций в развитии человеческого капитала, будет адекватным ответом российского государства и общества на один из долговременных системных вызовов [5, с. 90–93].

Человеческий капитал является источником формирования сплочённого кадрового корпуса, способного обеспечить рост производительности труда и при условии интеграции всех имеющихся ресурсов — становление социально-экономической системы на инновационной основе.

Достижение высоких темпов экономического роста невозможно в отсутствии государственной политики, имеющей прочный научный фундамент и способствующей мобилизации ресурсного потенциала для осуществ-

ления технологического прорыва на основе интенсификации использования передовых достижений науки и формирования работника нового типа. Должны быть приняты меры по созданию организационной системы и механизмов, позволяющих с высокой степенью эффективности использовать имеющийся научно-технический и интеллектуальный потенциал нации.

Насущной необходимостью является разработка государственной политики, ориентированной на сохранение и приумножение человеческого капитала инновационной экономики. Государственная политика в области развития человеческого капитала (далее — ГПРЧК) формируется на стыке экономической, научно-технической, инновационной, социальной и кадровой политики. Этим определяется её место на интеграционном поле государственной политики.

Общие контуры ГПРЧК начали просматриваться в 2005–2006 годах с объявленным Президентом Российской Федерации В.В. Путиным курсом на реализацию приоритетных национальных проектов в области образования, сохранения и укрепления здоровья, обеспечения граждан доступным и комфортным жильём. В нормативных правовых документах достаточно часто встречается выражение «государственная политика в сфере развития человеческого потенциала». Изучение её теоретических основ предусмотрено программой дополнительного профессионального образования федеральных государственных гражданских служащих Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации. Органы государственной власти предпринимают определённые шаги, направленные на активизацию деятельности в области реализации приоритетных направлений этой политики. При этом акцентируется внимание на пропаганде здорового образа жизни, развитии физической культуры и спорта, физическом воспитании подрастающего поколения. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 года № 1101-р утверждена Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. Считаем, что для повышения эффективности работы в данном направлении, деятельность органов государственной власти должна приобрести системный характер.

Формируемая государственная политика оказывает своё воздействие на состояние различных сфер общества и отраслей экономики. Она ориентирована на создание благоприятных условий для физического, интеллектуального, культурно-нравственного развития населения, главным образом, подрастающего поколения, раскрытия каждым своих способностей, талантов и дарований. ГПРЧК создаёт основу для совершенствования работниками профессиональных знаний, умений и навыков в целях обеспечения поступательного социально-экономического развития страны. Посредством активизации использования гражданами личностного потенциала, ГПРЧК направлена на рост материального благосостояния и достижение качественно нового уровня жизни населения.

Преимущества для реализации в соответствии с формируемой ГПРЧК должна получить программа, направленная на повышение эффективности инвестиций в качество человеческого капитала. В условиях мирового финансово-экономического кризиса и последующей ре-

цессии, ограниченности бюджетных ресурсов, проблема инвестиционного обеспечения деятельности по развитию человеческого капитала приобретает особую остроту. Поэтому данная программа должна рассматриваться как совместный проект государства и бизнес-сообщества.

Литература:

1. Якобсон Л.И. Человеческий капитал и модернизация образования // Человеческий капитал России: актуальные проблемы и перспективы развития: материалы семинара «Стратегия развития» (3 февраля 2003 года). — М.: ТЕИИС, 2003. — С. 27—41.
2. Schultz T. Investment in Human Capital. N.-Y., 1971.
3. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.-Y., 1994.
4. Марков А.Р. Что происходит с человеческим капиталом России // Человеческий капитал России: актуальные проблемы и перспективы развития: материалы семинара «Стратегия развития» (3 февраля 2003 года). — М.: ТЕИИС, 2003. — С. 8—26.
5. Дмитриев Ю.А., Максимов С.А., Хартанович К.В. Концептуальные подходы к совершенствованию инновационной деятельности в региональных экономических системах: монография. — Владимир: Собор, 2010. — 444 с.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Методические и методологические аспекты анализа конкурентоспособности предприятий и продукции АПК

Аничкина Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского

Проблеме конкурентоспособности мясомолочной продукции стали уделять внимание только в последние годы. К сожалению, до 1990-х годов прошлого столетия в России действовавшая административно-командная система не ориентировала предприятия на повышение конкурентоспособности их продукции. Проблема конкурентоспособности как практическая задача стояла только перед предприятиями, которые поставляли свою продукцию на экспорт.

Переход от административно-командной системы к рыночной экономике способствовал значительному росту цен на продукцию при одновременном снижении качества предлагаемых продовольственных товаров. Такое положение дел в стране стало возможным в результате чрезмерной монополизации экономики, что выразилось в высокой степени концентрации и узкой предметной специализации производства. Поэтому с целью регулирования монопольного рынка в 1993 г. был принят Закон «О конкуренции и ограничении монопольной деятельности на товарных рынках», который способствовал созданию нормативной базы конкурентных отношений [2].

В условиях реформирования АПК страны принципиально изменяется подход к созданию обеспечения конкурентоспособности предприятий АПК. Эта проблема выдвигается на первый план аграрной политики государства. Сегодня конкурентоспособность на товарных рынках становится проблемой экономической и продовольственной безопасности страны. Поэтому целесообразно дать определение конкурентоспособности продукции и предприятия по производству и переработке продукции животноводства, а также выявить их взаимосвязи.

Понятие конкурентоспособности предприятия по производству и переработке животноводческой продукции включает большой комплекс экономических характеристик, определяющих положение предприятия на том или ином региональном продовольственном рынке. Возможность предприятия успешно конкурировать на рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности продовольственного товара и совокупности экономических методов деятельности, влияющих на результаты конкурентной борьбы. Конкурентоспособность предприятий, выпускающих дифференцированную продукцию, пред-

полагает прежде всего конкурентоспособность основных видов производимых продовольственных товаров.

Следовательно, конкурентоспособность предприятия — это способность предприятия производить продукцию с наименьшими издержками и по качеству лучшую, чем у других предприятий в своей рыночной нише.

Конкурентоспособность предприятия заключается в способности выпускать продукцию, наиболее полно удовлетворяющую потребности покупателей благодаря отличительным потребительским и стоимостным характеристикам, и по рыночной эффективности деятельности, которая отражает способность предприятия к эффективной реализации своего конкурентного потенциала, то есть способность эффективнее использовать материальные и финансовые ресурсы, быстрее реагировать на изменение рыночной ситуации и т.д.

Конкурентоспособность продукции является основным результатом конкурентоспособности предприятия. Проблема оценки конкурентоспособности товара должна включать решение следующих вопросов:

- изучение запросов потенциальных покупателей;
- организация мониторинга регионального продовольственного рынка с целью сбора информации об условиях сбыта продукции, о предприятиях и товарах-конкурентах;
- разработка единой системы показателей качества мясной и молочной продукции, используемой как ее производителем, так и потребителем;
- анализ конкурентоспособности продукции, обеспечивающей необходимую долю товарного рынка региона.

Таким образом, определение конкурентоспособности продовольственного товара будет иметь следующий вид: конкурентоспособным является тот продовольственный товар, совокупность потребительских и стоимостных свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех, то есть позволяет быть прибыльно обмененным на деньги в условиях широкого предложения к обмену других товаров-аналогов. Абсолютно конкурентоспособными являются новые виды продовольственных товаров, не имеющие аналогов на продовольственном рынке региона.

В действительной экономике монопольные образования возникают в силу специфичности производимых

товаров и, как правило, находятся под контролем государства. Опасное воздействие на экономику государство стремится предотвратить путем принятия антимонопольного законодательства.

Анализ конкуренции в АПК страны показал, что существует необходимость классификации основных видов конкуренции. [4]

Ожидаемая конкуренция возникает в случае выхода с новым видом продовольственного товара на уже освоенный или новый рынок продовольствия.

Сезонная конкуренция проявляется при продаже сезонных видов продукции, например, продажа пива, кваса, мороженого и др.

Выделяется также конкуренция, обусловленная выгодным территориальным местоположением, близостью к потенциальным потребителям пищевой продукции (низкие транспортные издержки).

Видовая конкуренция возникает, когда продовольственные товары удовлетворяют одну и ту же потребность, но отличаются друг от друга существенными характеристиками.

Предметная конкуренция проявляется тогда, когда перерабатывающие предприятия предлагают покупателям одинаковые продовольственные товары, отличающиеся только незначительными отклонениями в цене и качестве, а иногда и полностью совпадающие по своим параметрам.

В пищевой и перерабатывающей промышленности, где наблюдаются большие различия внутри каждой отрасли и между ними, различными регионами, целесообразно выделить четыре вида конкуренции: внутриотраслевую, межотраслевую, межрегиональную и международную.

Внутриотраслевая конкуренция характеризуется наличием на рынке различных хозяйствующих субъектов, реализующих определенный вид продукции.

Межотраслевая конкуренция обусловлена многоотраслевым характером пищевой промышленности и характеризуется наличием на рынке хозяйствующих субъектов, предлагающих различные виды продукции, которые конкурируют между собой за покупателя и за свою долю в совокупной прибыли. Вследствие этого изменяются объемы их производства, совершенствуются структура и межотраслевые связи, происходит межотраслевая миграция капиталов.

Межрегиональная конкуренция характеризуется участием перерабатывающих предприятий на рынке различных регионов, предлагающих свою продукцию. Рыночные отношения усилили конкуренцию между регионами на продовольственном рынке.

Международная конкуренция связана с присутствием на региональном рынке импортного производителя, а также с вывозом производимой в области или крае пищевой продукции за пределы Российской Федерации.

В прямой связи со способами повышения конкурентоспособности находятся и два основных метода ведения конкурентной борьбы — **ценовая и неценовая конкуренция**. Первая из них состоит в том, что конкурирующие

предприятия стараются привлечь потребителя с помощью установления более низких, чем у соперника, цен. Другими словами, при ценовой конкуренции предприятия снижают издержки потребителя на приобретение товара, тем самым увеличивая его прибыль от покупки.

На достижение той же конечной цели ориентирована и неценовая конкуренция. Но в этом случае предприятия соревнуются не в снижении издержек потребителя, а в повышении потребительской ценности товара. Это можно достичь многими способами: повышением качества товара, активизацией рекламы и др.

Выделение всех вышеперечисленных видов конкуренции позволяет решить проблему повышения конкурентоспособности перерабатывающих предприятий.

Разработка системы показателей, способных дать оценку состоянию, уровню и направлению развития конкуренции на региональных продовольственных рынках, приобретает в последнее время все большую актуальность вследствие растущего влияния структуры продовольственного рынка как на стратегию перерабатывающих предприятий, так и на решения органов государственной власти. Показатели конкуренции характеризуют степень неравномерности распределения объемов производства или продаж продовольственного товара между хозяйствующими субъектами, а также возможность воздействия каждого из них на общие условия обращения товаров на соответствующем рынке.

Анализ структуры продовольственного рынка осуществляется с помощью количественных методов оценки уровня его концентрации. Для характеристики концентрации на рынке может служить показатель размера крупнейших предприятий — пороговая доля рынка. [5]

Для исследования продовольственного рынка используются следующие показатели.

Коэффициент рыночной конкуренции (GR), который рассчитывается как отношение реализации продовольственного товара определенным количеством крупных продавцов-предприятий (3–25) к общему объему реализации на данном рынке

$$GR = \frac{\sum_{i=1}^n V_i}{V_m} \cdot 100\%, \quad V_m = \sum_{i=1}^n V_i$$

где V_i — объем поставки продовольственного товара i -м предприятием;

V_m — общий объем поставки продовольственного товара на данном товарном рынке;

n — число предприятий, действующих в географических границах рынка.

Данный коэффициент позволяет не только сопоставить по уровню концентрации различные отрасли или рынки, но и проанализировать динамику концентрации, определить, за счет долей каких предприятий (крупных, средних или мелких) наметилась перегруппировка сил на продовольственном рынке.

Существенный недостаток показателя концентрации состоит в его «нечувствительности» к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Поэтому в статистической практике в последние годы стали все шире использовать другие показатели, характеризующие уровень концентрации в целом для рассматриваемой совокупности предприятий.

Процесс анализа конкурентоспособности продовольственного товара состоит из нескольких этапов. На первом этапе определяются цель исследования и выбор конкретного продукта. На втором этапе определяют потенциальных потребителей и изучают их. На третьем этапе осуществляется оценка соответствия параметров изделия обязательным стандартам и нормам, регламентирующим уровень, а также обязательные границы их параметров, выбор основных технических и экономических параметров изделия и определение их числовых значений. На четвертом этапе осуществляется выбор аналога-образца. На последнем этапе выполняется расчет показателя конкурентоспособности на основе выработанного метода. [3,5]

Среди показателей, определяющих уровень конкурентоспособности продовольственных товаров, можно выделить:

- показатель назначения (обыденная покупка, особый случай);
- показатель экономного использования при приготовлении и потреблении (выход готовой продукции к употреблению продукции из полуфабрикатов, калорийность);
- показатель надежности (срок хранения);
- эргономические показатели (минимальные затраты труда и простота при изготовлении готовой продукции из полуфабрикатов);
- показатели транспортабельности;
- показатели безопасности.

Конкурентоспособность обуславливается качественными и стоимостными факторами, которые могут быть достаточно полно охарактеризованы с помощью системы количественных, экономических и маркетинговых показателей. [4]

Оценивать конкурентоспособность, просто сравнивая показатели мясомолочных продуктов, которые имеются на региональном продовольственном рынке, методологически неверно, потому что в данном случае нет ответа на вопрос о том, насколько эти конкурирующие товары обеспечивают удовлетворение потребностей покупателей и в каком отношении они находятся к перспективным требованиям по потребительским свойствам.

Поэтому изучение конкурентоспособности должно начинаться с выяснения потребностей потенциальных покупателей, то есть с установления параметров «идеального» мясомолочного продукта.

Для оценки уровня нормативных параметров используется специальный показатель, который имеет только два значения: 1 или 0. Если мясомолочное изделие соответствует обязательным нормам и стандартам, то этот показатель равен 1, если нет — 0. Общий показатель по

нормативным параметрам ($S_{н.п}$) рассчитывается как произведение частных показателей по каждому параметру:

$$S_{н.п} = \prod_i^n g_i,$$

где g_i — частный показатель по i -му нормативному параметру;

n — число параметров, которые необходимо учесть при определении конкурентоспособности.

Как видно, если один из частных показателей будет равен 0, то общий показатель также будет равен 0, а значит, продукт в этом случае является неконкурентоспособным.

Оценка соответствия свойств товара конкурентоспособности производится главным образом в процессе потребления продукта. Поэтому эту группу оценочных показателей в специальной литературе по маркетингу называют консументной. [1,4]

При оценке консументных параметров сначала определяют, какие свойства мясомолочного товара наиболее ценны для потребителя, а затем соответствие свойств существующего товара этой потребности по эталону. В количественном отношении оценка может быть произведена по формуле

$$K_i = \frac{R_{ni}}{R_{эi}} \cdot 100\%,$$

где K_i — частный консументный показатель по i -му параметру;

R_{ni} — величина i -го параметра анализируемого товара;

$R_{эi}$ — величина i -го параметра «идеального» товара.

После расчета других частных консументных показателей определяют общий показатель по консументным параметрам ($K_{к.п}$):

$$K_{к.п} = \sum_{i=1}^n K_i a_i$$

где a_i — удельный вес i -го параметра из общего числа параметров; n — число параметров, по которым осуществляют оценку конкурентоспособности.

Рассчитанный общий показатель $K_{к.п}$ дает ответ, насколько реальный товар, производимый на вашем предприятии, соответствует «идеальному» товару по данному параметру. На практике такое сопоставление возможно с товаром-конкурентом. Поэтому реальное значение $K_{к.п}$ должно быть проверено на соответствие конкретной потребности:

$$K_{к.п.} = \sum_{i=1}^n \frac{R_{ni}}{R_{ki}} a_i,$$

где R_{ni} — величина консументного параметра анализируемого пищевого продукта;

R_{ki} — величина консументного параметра товара-конкурента.

Оценка экономических параметров конкурентоспособности продукта связана с определением цены покупки анализируемого мясного или молочного изделия и срав-

нение ее с ценой покупки товара-конкурента. Сравнение цен осуществляется по формуле

$$\Xi = \frac{Ц_{n.a}}{Ц_{n.k}} \leq 1,$$

где Ξ — общий показатель по экономическим параметрам; $Ц_{n.a}$ — цена покупки анализируемого товара; $Ц_{n.k}$ — цена покупки товара-конкурента.

Успех продовольственного товара на рынке определяют все факторы конкурентоспособности, в том числе и маркетинговые параметры, которые могут быть причиной риска при выходе нового товара на продовольственный рынок.

Отсутствие маркетингового сопровождения товара существенно снижает уровень его конкурентоспособности и может быть оправдано лишь в условиях дефицитной экономики.

После определения общих показателей конкурентоспособности рассчитывается интегральный показатель уровня конкурентоспособности изделия:

$$K_{u.n} = S_{n.n} \frac{K_{k.n}}{\Xi} \geq 1,$$

При $K_{ин} \geq 1$ изделие считается конкурентоспособным.

Трудности возникают при выборе единой размерности сопоставимых показателей и оценке их значимости, определении коэффициентов весомости различных свойств изделия для потребителя. В связи с этим на практике можно воспользоваться упрощенным способом оценки конкурентоспособности.

При определении уровня конкурентоспособности по этому способу учитываются два критерия: издержки производства и реализации мясомолочного продукта, уровень его качества.

Явно более конкурентоспособной является та продукция, у которой издержки на производство и реализацию минимальны, а уровень качества более высокий по сравнению с товаром-конкурентом.

При одинаковом уровне качества товаров-конкурентов более конкурентоспособным является тот, у которого издержки производства ниже. На это обстоятельство стоит обратить особое внимание.

Поскольку конкурентоспособность перерабатывающего предприятия определяется по нескольким вырабатываемым им видам продукции, то предложенный их интегральный показатель может быть рассчитан как сумма средневзвешенных показателей по каждому отдельному продукту:

$$K_{n.p} = \sum_{i=1}^n K_i Q_i,$$

Литература:

1. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. — СПб.: Питер, 2004. — 468 с.
2. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2004. — 160 с.
3. Пищевая промышленность России в условиях рыночной экономики. — М.: Пищепромиздат, 2002. — 692 с.

где $K_{пр}$ — интегральный показатель конкурентоспособности мясной или молочной продукции предприятия;

K_i — показатель конкурентоспособности относительно i -ого вида продукции;

Q_i — весомость i -ого вида продукции в объеме производства данного предприятия;

n — число видов конкурентоспособной мясомолочной продукции, производимых данным предприятием.

Определение конкурентоспособности предприятия имеет значение не только для количественной оценки этого показателя, но и в целях анализа конкурентоспособности рассматриваемого перерабатывающего предприятия, выявления преимуществ и недостатков его деятельности в условиях конкуренции, закрепления и усиления первых, ослабления и устранения последних. Выявление резервов повышения конкурентоспособности исследуемого предприятия осуществляется, исходя из следующих соображений.

Конкурентоспособность перерабатывающего предприятия оценивается по нескольким качественным показателям, что делает возможным аналитическое разложение показателя конкурентоспособности, определение влияния каждого из аналитических единиц на формирование общего показателя конкурентоспособности предприятия.

Первым направлением анализа конкурентоспособности предприятия является разложение этого показателя по структурным подразделениям перерабатывающего предприятия, каждое из которых является особым центром образования затрат и соответствующей прибыли перерабатывающего предприятия. Однако подобный анализ можно осуществлять при исследовании крупных предприятий перерабатывающей промышленности. Это позволит оценить влияние каждого подразделения на формирование общего показателя конкурентоспособности.

Другим направлением анализа конкурентоспособности предприятия по переработке животноводческой продукции является разложение показателя конкурентоспособности по рентабельности в разрезе составляющих затрат [1].

Исследование конкурентоспособности перерабатывающих предприятий на основе такой методики позволяет осуществить анализ факторов, влияющих на эффективность деятельности перерабатывающего предприятия. Этот анализ, в свою очередь позволяет выявить направления повышения конкурентоспособности перерабатывающего предприятия и разработать мероприятия, направленные на достижение поставленной цели.

4. Проблемы конкурентоспособности агропродовольственного комплекса РФ и факторы ее повышения / под ред. Крылатых Э.Н. — М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2008. — 384 с.
5. Продовольственный рынок России / под ред. Гончарова В.Д. — М.: РИАМА, 1997. — 88 с.

Современное состояние и перспективы развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации

Говорина Ольга Владиленовна, ст.преподаватель
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Общая площадь земель лесного фонда Российской Федерации по данным Рослесхоза на 01 января 2011 г. составляет 1 183,3 млн. га. Доля лесных земель составляет свыше 75 % от общей площади земель лесного фонда. Общий запас древесины на территории лесного фонда Российской Федерации составляет 83,4 млрд. куб. м, использование расчетной лесосеки в 2010 году — 27,7 % от допустимого объема изъятия древесины. В разрезе федеральных округов общие запасы древесины представлены на рис 1.

Леса России по преимуществу бореальные, основные лесообразующие породы в лесном фонде — лиственница, сосна, ель, бук, береза, осина. Площади, занятые в Рос-

сийской Федерации насаждениями основных лесообразующих пород, остаются достаточно стабильными на протяжении последних десятилетий (рис. 2). После резкого сокращения объема лесозаготовок в 2009 г. (на 13,7 %) в 2010 году возобновился рост (на 9,5 %).

Однако, несмотря на то, что Россия является крупнейшей лесной державой мира, лесопромышленный комплекс (ЛПК) страны не относится к числу ведущих отраслей российской промышленности.

Доля продукции российского лесопромышленного комплекса не превышает 3 % от мирового объема, что обусловлено следующими факторами:

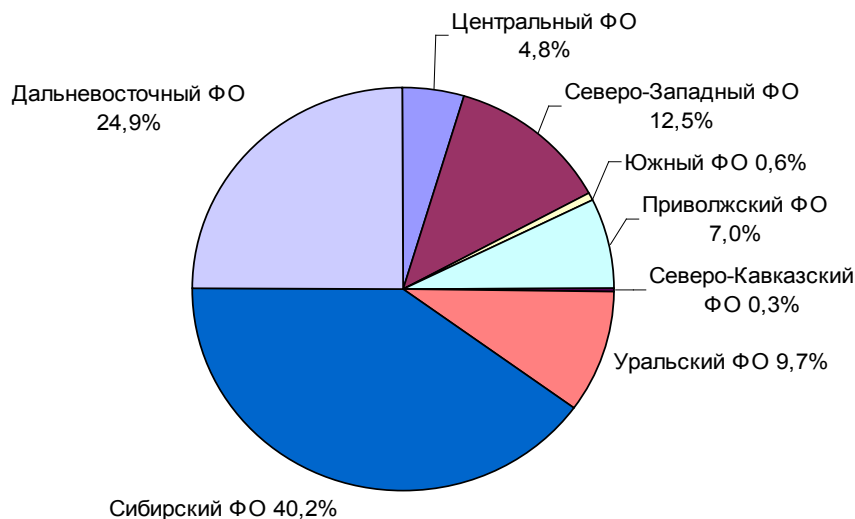


Рис. 1. Общий запас древесины в разрезе федеральных округов РФ, %

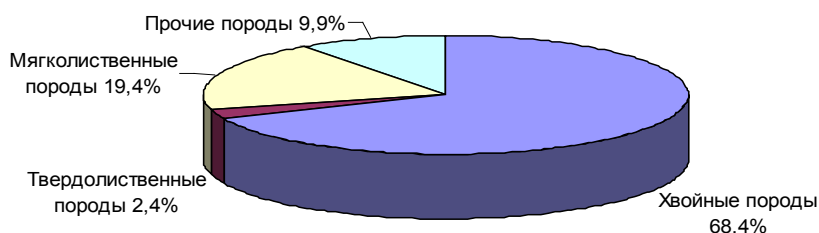
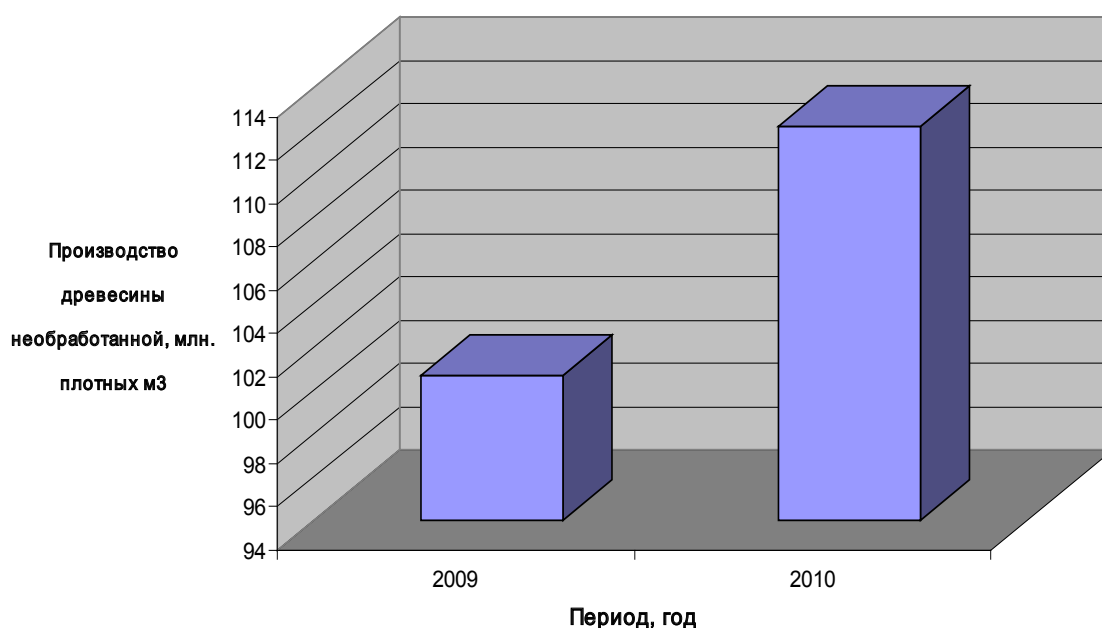


Рис. 2. Покрытые лесом площади по основным лесообразующим породам на 01.01.2011 г., %

Рис. 3. Производство древесины необработанной в РФ, млн. плотных м³

- экстенсивными методами, основанными на использовании ранее не эксплуатировавшихся лесов;
- низким уровнем освоения расчетной лесосеки;
- устаревшими технологиями лесопереработки;
- разрывом между предприятиями по переработке лесных ресурсов и сырьевой базой;
- отсутствием резерва мощностей;
- отсутствием высокотехнологичного оборудования;
- высоким уровнем износа основных фондов;
- низкой степенью переработки сырья;
- высокой энергоемкостью производства.

Негативной тенденцией развития отечественного ЛПК является закрепление роли России как поставщика дешевого сырья. На зарубежных рынках Россия является крупнейшим экспортером необработанной древесины. В 2010 г. производство необработанной древесины составило 112,2 млн. плотных м³ (рис. 3).

В структуре российского экспорта лесной продукции необработанная древесина занимает около трети, преобладающими являются необработанный круглый лес и пиломатериалы начальных переделов. В более развитых

странах, в том числе и в Китае, в лесном экспорте преобладает продукция высокой степени переработки — качественные пиломатериалы, целлюлоза, бумага, мебель и др.

Основным импортером российской необработанной древесины в последние годы остается Китай — свыше 70 % всего российского экспорта продукции ЛПК. Основу российского экспорта необработанной древесины в Китай составила древесина хвойных пород — до 85 %.

Доля Европейских стран в экспорте российской необработанной древесины более 21 %.

Если лес станет перерабатываться на территории России, и будет создаваться продукция с более высокой добавленной стоимостью, то при относительно небольших капитальных вложениях и в короткие сроки можно удвоить «лесной» валовой продукт.

Основные показатели работы лесозаготовительной отрасли РФ представлены в таблице 1 [3].

Еще одна проблема отечественного ЛПК заключается в том, что значительная часть запасов расположена на удаленных, труднодоступных территориях, с неразвитой или отсутствующей инфраструктурой. Недостаточное

Таблица 1

Основные показатели деятельности организаций лесозаготовительной отрасли

Показатель	2009 г.	2010 г.
Число организаций, тыс.	17,8	15,6
Индекс производства, в % к предыдущему году	89,7	109,5
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	165,6	156,6
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	-6116	-5420
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	-6,9	-0,9
Производство древесины необработанной, млн. плотных м ³	100,7	112,2

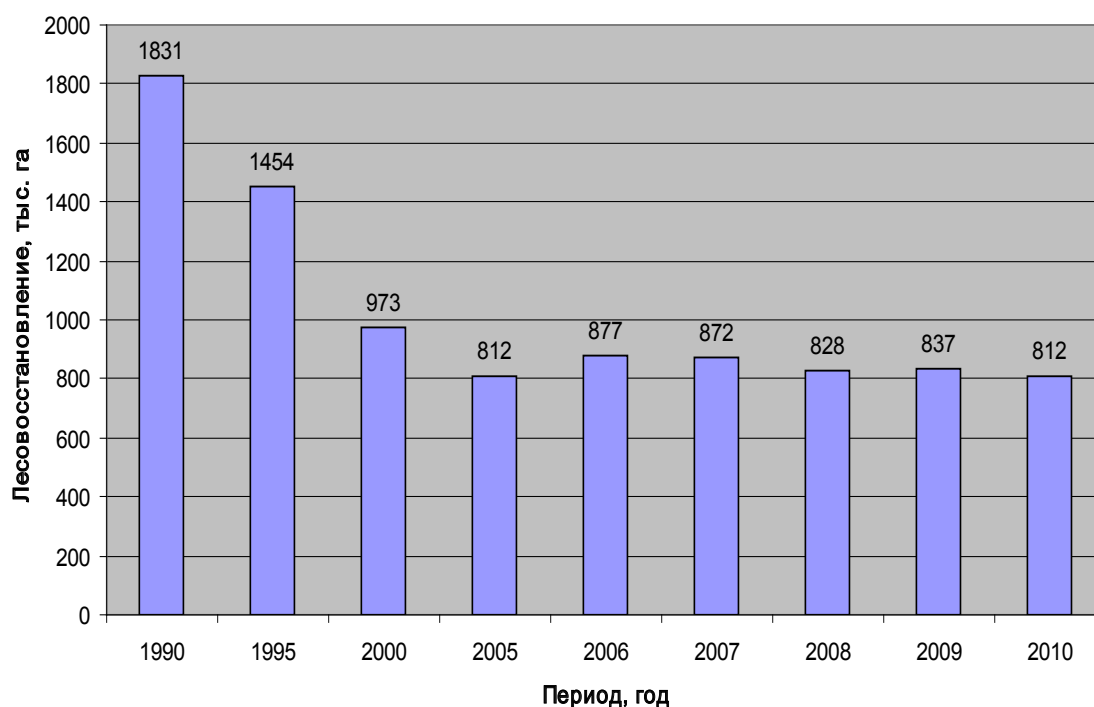


Рис. 4. Динамика лесовосстановительных работ в РФ, тыс. га

развитие инфраструктуры лесного комплекса приводит к тому, что по объемам заготавливаемой древесины Россия уступает США, Канаде и Бразилии.

В этой связи первенство в запасах не является безусловным конкурентным преимуществом. Динамика лесовосстановительных работ свидетельствует о снижении этого показателя за последние десять лет с 973 тыс. га в 2000 г. до 812 тыс. га в 2010 г. (рис. 4).

В настоящее время ЛПК — один из самых отсталых по уровню используемых технологий как в лесозаготовке (использование ранее неэксплуатированных коренных или аналогичных лесов, крайне низкая степень механизации труда), так и в переработке.

К 2020 г. территориальное размещение лесопромышленного производства изменится. В Дальневосточном федеральном округе будут организованы новые лесоперерабатывающие производства. Ввод мощностей составит по пиломатериалам — 3,9 млн. м³, листовым древесным материалам 1,2 млн. м³, древесноволокнистым полуфабрикатам — 1,3 млн. т, бумаге и картону — 500 тыс. т. В Сибирском федеральном округе ввод мощностей составит: по пиломатериалам — 5,6 млн. м³, листовым древесным материалам — 2,0 млн. м³, древесноволокнистым полуфабрикатам — 2,9 млн. т, бумаге и картону — 2,8 млн. т [1].

Еще одна немаловажная проблема для лесопромышленного комплекса это значительный износ оборудования. По некоторым данным, в настоящее время более 60 % предприятий нуждаются в срочной модернизации оборудования.

На предприятиях эксплуатируется значительное количество полностью амортизированного оборудования,

средний возраст машин и оборудования достигает 25 лет. Износ основных производственных фондов по ЛПК составляет 46 %, в том числе по лесозаготовительной отрасли — 55 %.

Использование устаревшего оборудования предприятиями ЛПК влечет за собой увеличение издержек производства, ухудшение качества продукции, ограничение возможностей для роста.

Одним из основных факторов ухудшения состояния основных фондов является резкое снижение объема ввода новых фондов и вывода устаревшего оборудования [4]. Динамика обновления основных фондов на предприятиях, обрабатывающих древесину и производящих изделия из дерева отражена на рис. 5 [3].

Такое состояние основных производственных фондов ставит под угрозу сохранение потенциала предприятий ЛПК и его способность эффективного функционирования в условиях обостряющейся конкуренции.

Существующий уровень производственных мощностей снижает возможность отечественных предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции, создает тенденции к росту импорта качественной продукции разной степени переделов и не позволяет обеспечить импортозамещение в отрасли.

Наряду с негативными факторами функционирования предприятий ЛПК следует отметить и положительные тенденции. По данным Минпромторг России в январе-ноябре 2010 года индекс производства машин и оборудования составил 111,5 % к январю-ноябрю 2009 года. За январь-ноябрь 2010 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличили выпуск тракторов для

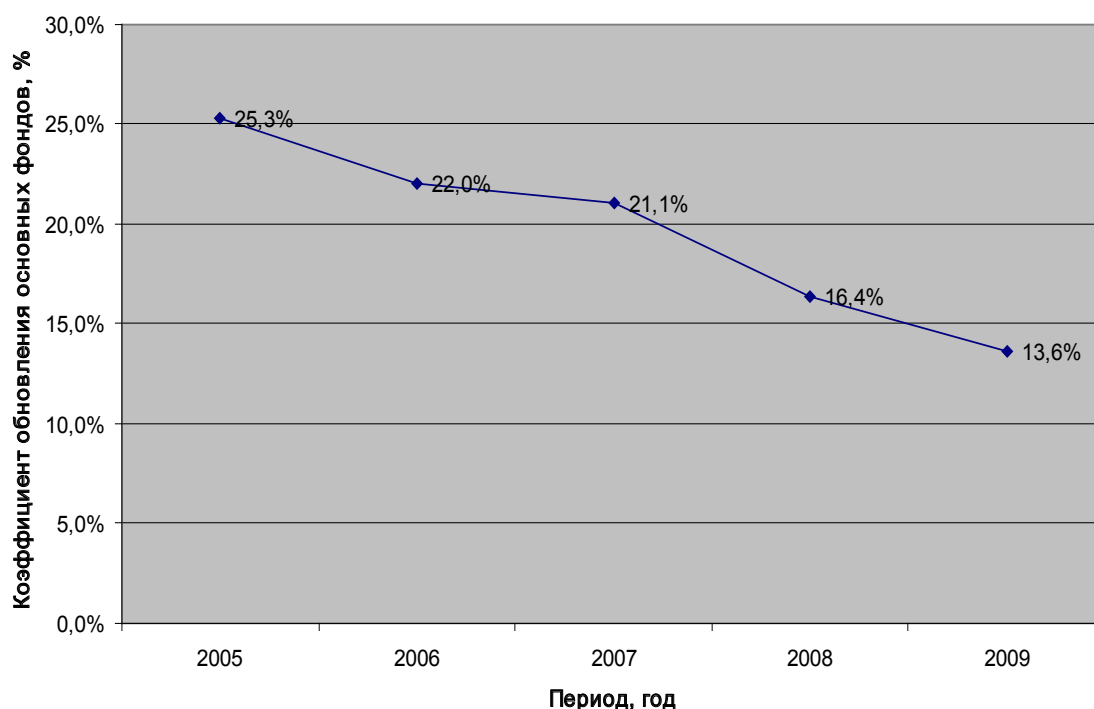


Рис. 5. Динамика обновления основных фондов в деревообрабатывающей отрасли РФ, %

лесного хозяйства ООО «Владимирский моторо-тракторный завод», ООО «Онежский тракторный завод», ОАО «Красноярский завод лесного машиностроения» [2].

Однако наращивают производство и продажи в России зарубежные компании — производители лесной техники. Ведущие позиции занимают компании John Deere и Valmet (Komatsu Forest). Обе компании в последние годы вышли в лидеры и на европейском рынке. В 2010 году выросли продажи у компании Ponsse. Активно продвигают свою технику шведские и финские компании: Sampro, Rosenlew, Rottne, Logman, Gremo, Eco Log и другие.

Агрессивная политика зарубежных производителей лесной техники для завоевания российского рынка обостряют задачу восстановления конкурентоспособности лесного машиностроения на инновационных принципах и повышения его роли в российском лесопромышленном комплексе.

Все это в свою очередь возможно лишь при достаточно высоком уровне развития предприятий лесного машиностроения.

Именно лесное машиностроение может придать лесному комплексу России новый импульс развития и для этого есть все предпосылки.

Основная задача развития отечественного лесного машиностроения обусловлена тем, что без ее решения не могут быть успешно разрешены проблемы эффективного освоения колоссальных лесных ресурсов страны. Развитое лесное машиностроение является индикатором развития лесного комплекса любой страны. Высокая механизация труда является залогом роста объемов и качества производимой продукции. В то же время, необеспеченность отрасли необходимым количеством техники является серьезным

Таким образом, развитие ЛПК необходимо рассматривать в комплексе с развитием лесного машиностроения. Острота задачи развития отечественного лесного машиностроения обусловлена тем, что без ее решения не могут быть успешно решены проблемы эффективного освоения лесных ресурсов страны.

Литература:

1. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена Приказом Минпромторга России и Минсельхоза России от 31 октября 2008 г. № 248/482.
2. Официальный сайт Минпромторг России — <http://www.minpromtorg.gov.ru/>.
3. Федеральная служба государственной статистики — <http://www.gks.ru/>.
4. Чуваева А.И. Техническое перевооружение как основной фактор эффективного развития предприятий лесопромышленного комплекса: / монография А.И. Чуваева, Ю.Д. Алашкевич, В.А. Лукин. — Красноярск, СибГТУ, 2011.

Организация управления рисками в системе управления предприятиями пищевой промышленности

Капустина Надежда Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет технологий и управления

В условиях рыночной экономики деятельность любого предприятия, осуществляющего предпринимательскую деятельность, независимо от формы собственности и сферы деятельности подвержена влиянию множества факторов риска, как внутренних, которые проявляются в процессе управления предприятием, так и внешних, обусловленных воздействием внешней среды функционирования предприятия.

Пищевая промышленность России объединяет в настоящее время свыше 25 тыс. предприятий с общей численностью занятых 1,5 млн. человек. Доля пищевой промышленности в общем объеме промышленного производства неизменно составляет 11–12%. В отраслевой структуре промышленного производства она занимает четвертое место после топливной промышленности (20%), металлургии, машиностроения и металлообработки (по 19%).

Общими чертами большинства пищевых производств являются: высокая степень непрерывности технологического процесса, обусловленная необходимостью быстрой и своевременной переработки сырья, преобладанием в технологии биохимических процессов; тесная связь между отдельными составными частями технологического процесса; невозможность или ограниченные возможности создания промежуточных запасов незавершенного производства; четкая и сравнительно небольшое разбиение процесса по стадиям; сырье и готовая продукция имеют ограниченный срок годности, иногда с точностью до часа; учет готовой продукции по партиям, поддержка классификации продукции рядом дополнительных признаков;

Пищевая промышленность, как и другие отрасли экономики, обладает определенными особенностями и тенденциями развития. Одной из важнейших особенностей производства пищевых продуктов это его динамический характер производства, наличие короткого производственного цикла и необходимость частого обновления ассортимента выпускаемой продукции.

Другая характерная черта пищевого производства, повышающая уровень риска на предприятии — ограниченный срок годности продукции. Практически все виды изделий должны быть реализованы буквально в считанные дни, а в некоторых видах производств, например, на хлебопекарных производствах счет идет на часы. В связи с этой особенностью от системы управления рисками требуется слаженное и быстрое согласование действий по приему заявок, производству продукции и отгрузке ее потребителю.

Для предприятий пищевой промышленности характерно большое количество контрагентов. Подразделение службы сбыта ежедневно обрабатывает заявки, количе-

ство которых может достигать нескольких сотен. Поэтому непереносимым требованием к системе управления рисками является возможность индивидуальной работы и сбора информации о каждом контрагенте и быстрой реорганизации системы снабжения и сбыта в соответствии с требованиями рынка.

Наличие большого количества контрагентов влечет за собой разнообразие форм расчетов с ними и, соответственно, усложняет контроль исполнения обязательств и платежей. Задача оперативного отслеживания взаиморасчетов с поставщиками и покупателями — непереносимое условие выполнения бюджета. Очевидно, что без хорошо проработанной модели этого процесса возникает риск повышения дебиторской задолженности на предприятии и как следствие недостаток оборотных средств, что отрицательно сказывается на деятельности пищевого предприятия, так как продукция пищевого предприятия обладает таким качеством как материалоемкость.

Следующим сложным этапом работы предприятий пищевой промышленности является доставка готовой продукции потребителям. Доставка осуществляется либо собственным автотранспортом, либо транспортом, принадлежащим сторонним организациям. В этой ситуации возникает необходимость оперативно отслеживать выполнение графика, контролировать процесс отгрузки и вести точный учет работы автотранспортных средств.

Главной задачей предприятий по производству продуктов питания — управление качеством. Случаи отравления продуктами той или иной фирмы быстро становятся достоянием прессы и приводят к самым нежелательным

последствиям, что влечет за собой потерю имиджа фирмы. Так, в 1999 году отравление нескольких десятков бельгийцев и французов напитками компании Coca-Cola привело к временному запрету ее продукции в ряде европейских стран. Аналогичная судьба постигла Кропоткинский молочный комбинат, продукты которого вызвали массовое отравление на Кубани, что повлекло за собой огромные убытки для этих предприятий. Таким образом, отслеживание качества продукции должно происходить на всех этапах товародвижения, начиная от закупки и контроля качества сырья.

Нужно также отметить, что крупные предприятия пищевой промышленности имеют разнородную номенклатуру — выпускают не только продукты питания, но и тару для их упаковки (розлива). Для таких предприятий крайне важна полная функциональность системы в сфере моделирования производства и поддержка в ней как процессного, так и дискретного производств в рамках единого согласованного решения и контроля всех возможных рисков.

Разработка инструментов управления рисками для рынка пищевой промышленности востребованное решение. Система управления рисками не может быть односторонней, она должна быть увязана, с одной стороны, с технологией производства, а с другой — исключать дублирование работ и искажение информации.

Поэтому одна из основных задач системы управления рисками на пищевом предприятии — учет всех факторов риска на всей стадии производственного цикла, начиная от выбора поставщика и кончая выбором каналов распределения.

Совершенствование управления рисками на предприятиях пищевой промышленности подразумевает создание соответствующего организационного обеспечения, наличие методического и информационного обеспечения, а также трудовых ресурсов, обладающих определенными знаниями и навыками.

С целью обеспечения организации управления рисками на предприятии пищевой промышленности необходимо провести следующие реорганизационные мероприятия:

1. Создать службу экономической безопасности, которая административно будет подчиняться директору по безопасности, а функционально коммерческому директору и директору по экономике и финансам. Основные функции предлагаемой службы по экономической безопасности будут следующие:

- определение перечня информации со статусом секретности, а так же лиц, несущих ответственность за ее сохранность;
- защита информации на предприятии;
- установка определенных регламентов и правил информационной безопасности;
- контроль и проверка всех подразделений на исполнение этих правил.

2. Выделить в организационной структуре специальное подразделение — отдел управления риском, возглавляемое так называемым риск-менеджером, то есть руководителем, который будет заниматься исключительно проблемами управления риском и координировать деятельность всех подразделений в отношении сбора и анализа информации с целью регулирования рисков событий и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков. Предлагаемое подразделение должно подчиняться директору по экономике и финансам, собирать и анализировать информацию из всех подразделений и служб предприятия.

Функции руководителя подразделения по управлению рисками на пищевом предприятии довольно обширны. В его ведении должны находиться вопросы обеспечения безопасности и контроля над риском, а также контроля и обеспечения качества выпускаемой продукции, так как от качества продукции предприятий пищевой промышленности зависит здоровье нации. Он формирует организационную структуру управления риском на предприятии и разрабатывает основные положения и инструкции, свя-

занные с этой деятельностью.

С целью формирования более эффективной организационной структуры управления рисками на предприятии предлагается внедрить элементы матричной организационной структуры.

Матричная структура представляет собой сложное организационное построение, ориентированное на нововведения и предъявляющее особые требования к персоналу и уровню координации различных работ на предприятии. Такой подход особенно эффективен и требуется в условиях динамичного изменения сложной внешней среды [2].

Основной задачей риск-менеджера и его подразделения является разработка стратегии и принципов управления риском на предприятии, которые должны быть изложены во внутренних нормативных документах, основные из которых — Положение по управлению риском и Руководство по управлению риском.

Определим основные функции подразделения по управлению рисками на предприятии пищевой промышленности:

- выявление риска;
- сбор, анализ и статистическая обработка информации;
- реализация мероприятий по повышению уровня безопасности предприятия;
- разработка предупреждающих и корректирующих действий;
- разработка альтернатив принятия решений;
- предоставление информации о возможных рисках руководству;
- мониторинг и контроль уровня риска на предприятии;
- реализация программ по повышению квалификации персонала.

3. Для получения синергетического эффекта от реализации процессов управления рисками необходимо установить связь между подразделениями предприятия. Предлагается в каждом подразделении предприятия определить сотрудника, который будет отвечать за сбор и анализ информации для управления рисками и прописать эти функции в его должностных инструкциях. Функционально он будет подчиняться начальнику отдела по управлению рисками, а административно непосредственно начальнику подразделения, в котором работает.

4. Наличие подготовленных трудовых ресурсов — необходимый элемент для эффективной работы, описанных выше отделов и поддержания связи между всеми подразделениями организации. Выполнять работы по управлению рисками должны специализированные коллективы, имеющие опыт и знания по управлению рисками. Беда заключается в том, что такие работы трудоемки и достаточно дороги. Но, к сожалению, руководители предприятий не готовы тратить на это деньги, и, как правило, за такие работы, но подешевле, берутся «любители», не имеющие ни опыта, ни знаний управления рисками на предприятиях пищевой промышленности.

Подготовку трудовых ресурсов предлагается осуществлять на предприятии с помощью проведения бизнес-тренингов. В рабочей ситуации тренинг направлен на то, чтобы дать человеку возможность приобрести знания и навыки, необходимые для адекватного выполнения конкретной задачи или работы.

С целью повышения навыков и формирования определенных личностных качеств сотрудников предприятия предлагается организовать на предприятии тренинг-центр. Сформировать у работников и руководителей организации более активную позицию к риску, предлагается с помощью проведения тренингов на повышение асертивности, который рекомендуется проводить среди сотрудников и руководителей предприятия. Проведение подобных тренингов позволит:

- сформировать более активную позицию к риску со стороны, как руководства, так и сотрудников организации;
- сделать более свободным общение между подчиненными и работниками;
- активизировать работу руководства в отношении инноваций и нововведений;
- сформировать предпринимательский стиль управления на предприятии;

Ассертивность (уверенность) подразумевает принятие ответственности за свою жизнь, чувства и действия [1]. Она может потребовать изменений в восприятии себя и в отношениях с другими, а также позитивно скажется на профессиональной деятельности человека.

Тренинг уверенности может иметь огромное значение для каждого не просто как обучение некоему навыку, но

как средство коррекции поведения, приобретения уверенности в себе, повышения самооценки и культивирования искреннего, надежного и эффективного общения. Он увеличивает число возможных способов поведения человека, которые могут заключаться в отходе от знакомых, стереотипных партнеров и в поиске альтернативных, более эффективных способов взаимодействия.

Все члены организации, особенно менеджеры и руководители верхнего звена, должны понимать процессы и техники тренинга и уметь говорить языком тренинга. Тренинг — спланированные и систематические усилия по модификации или развитию знаний (умений) и установок человека посредством обучения, с тем чтобы добиться эффективного исполнения одного или нескольких видов деятельности [1].

Если говорить о специфичности, то тренинги предполагают выработку и усвоение поведенческих навыков, фактов, идей и т.п., необходимых для выполнения конкретной работы. Объектом тренинга является скорее конкретный вид деятельности, нежели человек.

Грамотно проведенный тренинг позволяет человеку быстро приобрести и выработать конкретные знания, умения и установки, необходимые для выполнения определенной работы.

Таким образом, внося изменения в организационную структуру предприятия и обучив сотрудников, выявлять угрозы, контролировать развитие нежелательных событий и отстаивать свое мнение, мы сможем разработать эффективную программу управления рисками на предприятиях пищевой промышленности.

Литература:

1. Бишоп С. Тренинг асертивности. — СПб: Питер, 2001. — 208 с. : ил. — (Серия «Эффективный тренинг»). 203 с.
2. Менеджмент: Учебник / Под ред. Проф. Ю.В.Кузнецова; СПбГУ, экон. Факультет. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. — 503 с. — (Учебники экономического факультета СПбГУ).

Понятие и структура механизма управления продолжительностью жилищного инвестиционно-строительного цикла

Королева Ирина Борисовна, старший преподаватель
Иркутский государственный университет

Роль и эффективность сокращения продолжительности жилищного инвестиционно-строительного цикла общеизвестны. Вместе с тем в России наблюдается повсеместное затягивание продолжительности жилищного ИСЦ. Как показали наши исследования, это связано не только с деятельностью строительных организаций, но и с функционированием всех участников ИСЦ. Существующий механизм управления продолжительностью жилищного ИСЦ не способен справиться с комплексом указанных проблем.

В этой связи актуальным является поиск эффективного механизма управления продолжительностью не только этапа строительства, но и всего жилищного ИСЦ.

Несмотря на это, в изученной нами литературе отсутствуют работы, непосредственно посвященные механизму управления продолжительностью жилищного ИСЦ. В связи с этим рассмотрим понятие «механизм управления», разработанное применительно к решению различных экономических задач, таких как стратегиче-

Таблица 1

Понятие «механизм управления» по определениям различных авторов

Определение понятия «механизм управления»	Источник
1. Совокупность средств воздействия, используемых в управлении, или, точнее, комплекс рычагов, используемых в управлении	[3, с. 61]
2. Совокупность методов и средств воздействия на управляемый объект	[4, с. 258]
3. Организация воздействий, направленных на достижение целей	[5]
4. Наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта	[6]
5. Совокупность инвестиционных ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на инвестиционные процессы в регионе, применяемых органами государственной власти федерального и регионального уровня для достижения целей инвестиционного развития региона	[6]
6. Сложная совокупность инструментов и процессов прямого (непосредственного) и косвенного воздействия (координация, стимулирование, регулирование) на социальные и рыночные условия жизнедеятельности регионального сообщества, обеспечивающих повышение эффективности региональной экономики, рост качества жизни населения	[7, с. 54]
7. Совокупность целенаправленных действий руководителя и аппарата управления по согласованию совместной деятельности людей для достижения поставленных целей	[8]
8. Совокупность действий и методов воздействия на деятельность людей с целью побуждения их к достижению организационных целей	[9]
9. Совокупность принципов, методов, функций и инструментов управленческого воздействия на процесс социально-экономического функционирования предприятия, применяемых менеджерами для обеспечения его стратегической гибкости	[10]
10. Одновременно и способ управления, и движущая сила, посредством которой субъект управления осуществляет непосредственное воздействие на объект управления	[11, с. 183]
11. Совокупность мотивов деятельности активности персонала, которые определяют как саму возможность, так и эффективность управления, от которых зависит восприятие воздействия	[12, с. 91]
12. Совокупность организационных и экономических компонентов, обеспечивающих согласованное, взаимосвязанное и взаимодействующее функционирование всех элементов системы для достижения целей организации	[13, с. 46]
13. Это механизм взаимосвязи и взаимодействия организационной структуры управления и организации процессов принятия решений с методами, приемами и правилами хозяйствования, направленный на его наиболее эффективное функционирование и развитие в целом	[14, с. 89]
14. Совокупность взаимодействующих элементов, объединенных определенной целью и являющихся инструментарием, переводящим объект из одного состояния в другое путем воздействия на его составляющих элементов	[15, с. 9]
15. Система методов, действий и взаимосвязей организационных единиц, в совокупности решающих задачу управления эффективностью	[16, с. 233]
16. Раскрывает способы взаимодействия элементов системы, приводящих к достижению намеченной цели	[17]

ское управление, управление региональными инвестиционными процессами, управление затратами и др.

«Механизм» имеет греческое происхождение и означает «машина». Этот же смысл уточняется в следующих определениях понятия «механизма»: 1) внутреннее устройство (система звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие; 2) система, устройство, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности; 3) совокупность состояний и процессов, из которых состоит какое-либо физическое, химическое, физиологическое, психическое или любое другой явление, например, механизм мышления [1].

Впоследствии из технических областей понятие «механизм» было перенесено и стало использоваться в сферах экономики и управления. Как правильно отмечает Чаленко А.Ю. [2], экономическая теория в настоящее время не располагает общепринятым понятием «экономический механизм». Эта неопределенность усиливается в отношении механизма управления. Для осмысления различий, вкладываемых в содержание этого понятия различными авторами, нами составлена табл. 1.

На основе данных табл. 1. можно выделить следующие направления взглядов на содержание понятия «механизма управления»:

1) совокупность методов и средств воздействия субъекта управления (управляющего объекта) на объект управления для достижения поставленных целей;

2) строение системы управления (совокупность структуры звеньев, взаимосвязей между ее компонентами);

3) способ функционирования (существования) и развития системы управления (способы взаимодействия элементов системы управления);

4) совокупность социально-экономических состояний (их последовательного изменения) системы управления.

На основе обобщения вышеприведенных трактовок, под *механизмом управления продолжительностью жилищного инвестиционно-строительного цикла* будем понимать совокупность способов и средств, с помощью которых структуры управления воздействуют на деятельность субъектов жилищного инвестиционно-строительного цикла с целью сокращения его продолжительности.

Вопрос о структуре механизма управления на сегодняшний день остается дискуссионным, а в отношении структуры механизма управления продолжительностью жилищного ИСЦ в городе — практически неизученным. Базируясь на вышеприведенных определениях понятия «механизма», на наш взгляд, механизм управления продолжительностью жилищного ИСЦ в городе включает в себя следующие структурные элементы:

- цель управления;
- субъекты управления;
- элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленной цели;
- методы воздействия на элементы объекта управления и их связи (способы и средства достижения поставленной цели);

ресурсы управления, при использовании которых обеспечивается достижение поставленных целей.

В соответствии с приведенной структурой механизма управления продолжительностью жилищного ИСЦ и предложениями, изложенными в работах [18, 6], процесс его формирования и функционирования можно представить следующим образом (рис. 1.).



Рис. 1. Процесс формирования и функционирования механизма управления продолжительностью жилищного ИСЦ

Таким образом, механизм управления в экономике остается недостаточно изученной категорией. Это понятие еще в меньшей мере разработано применительно к задаче управления инвестиционно-строительным циклом в жилищном строительстве. В этой связи нами предложено определение понятия «механизм управления продолжительностью жилищного инвестиционно-строительного цикла». Предложенная формулировка вносит ясность, необходимую для построения структуры механизма.

Литература:

1. Азрилян А. Большой экономический словарь / А. Азрилян. — М.: Правовая культура, 1994. — С. 654.
2. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kapitalrus.ru/articles/article/o_neopredelennosti_termina_mehanizm_v_ekonomicheskikh_issledovaniyah/ (15 июня 2011).
3. Лафта Дж. К. Менеджмент / Дж. К. Лафта. — М.: «ТК Велби», 2004.
4. Основы менеджмента. — М., 1999.
5. Основы менеджмента: учеб пособие / О.А. Зайцева [и др.]. — М., 1998.
6. Самогородская М.И. Управление инвестициями / М.И. Самогородская. — Воронеж: ВГТУ, 2002. — 164 с.
7. Маннапов Р.Г., Ахтариева Л.Г. Современные закономерности, принципы, задачи и механизм регионального управления / Р.Г. Маннапов, Л.Г. Ахтариева // Вестник Челябинского государственного университета. — 2009. — №3. (141). — С. 47–56.
8. Вершигора Е. Менеджмент / Е. Вершигора. — М., 2001.
9. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт. — СПб., 2006.
10. Падалка О.В. Механизм управления стратегическим развитием организации / О.В. Падалка // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями». — Ставрополь, 2008.
11. Косовских Н.А., Трифонов Ю.В. Функциональная модель организационно-экономического механизма управления региональной инвестиционной деятельностью / Н.А. Косовских, Ю.В. Трифонов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. — 2008. — №3. — С. 183–185.

12. Коротков Э. Концепция менеджмента / Э. Коротков. — М.: «ТК Велби», 1997.
13. Мишин В.М. Исследование систем управления: учеб. для вузов / В.М. Мишин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
14. Симкин Д.Г. Некоторые особенности развития организационно-экономического механизма управления регионом / Д.Г. Симкин // Вестник ОГУ. — 2009. — №8 (102). — С. 88–92.
15. Третьяков Е.В. Адаптация механизма управления социально-экономическим развитием муниципального образования к рыночным условиям: автореф. дис.... канд. экон. наук. / Е.В. Третьяков. — М., 2004. — 24 с.
16. Гончарук А.Г. Механизм управления эффективностью предприятий региона / А.Г. Гончарук // Регион: экономика и социология. — 2009. — №3. — С. 232–247.
17. Светник Т.В. Теория организации / Т.В. Светник. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. — 173 с.
18. Самогородская М.И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией / М.И. Самогородская // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — №4. — С. 40–49.

Анализ молочной отрасли России посредством построения карт стратегической группировки и матриц потребителя, производителя для ведущих игроков рынка

Порозова Юлия Михайловна, студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург)

Молочные продукты являются одним из самых больших сегментов продуктового рынка. Любое колебание в нем отражается на производителях, поставщиках, ритейлерах и в конечном итоге на покупателях.

На рынке молочных продуктов главный фактор, влияющий, в первую очередь, на мелких производителей, — сезонность. Так, в летние месяцы обычно наблюдается рост производства молока и снижение закупочных цен на него, а к осени наоборот: производство молока снижается, а цены увеличиваются. Однако летом 2010 года впервые наблюдалась следующая картина: цены на молоко не снизились, как обычно, а, наоборот, стали выше зимнего периода 2010 года. Причина этому — аномальная жара, повлекшая за собой снижение надоев. Рост закупочных цен, не свойственный рынку в летние месяцы года вынудил производителей повысить стоимость готовой продукции, что отрицательно сказалось на спросе и распалило конфликт между производителем сырья, переработчиками и властями.

Конфликт частично был разрешен введением организацией «Союзмолоко» «ценового коридора», ограничивающий рост цен на закупку. «Союзмолоко» представляет собой альянс, включающий в себя более 3000 предприятий по производству и переработке молока. Основной целью «Союзмолоко» является обеспечение выгодных условий для производства и переработки молока, информирование о ситуации в молочной отрасли членов Союза, стимулирование повышения качества производимой в молочной отрасли продукции, защита интересов его членов в муниципальных и государственных органах власти, общественных и международных организациях. [4]

Слабая оснащенность и отсутствие современного модернизированного оборудования на большинстве предприятий по производству молока провоцирует постоянный дефицит сырого молока на рынке, что в свою очередь приводит к росту цен на готовую продукцию. Именно поэтому важно постоянно инвестировать молочную отрасль.



Рис. 1. Структура рынка молочных продуктов в денежном выражении, 2007–2010 гг., %.
[<http://adindex.ru>, рынок молочных продуктов: рекламный и товарный аспекты]

По официальной статистике Минсельхоза, экономический кризис сократил молочную отрасль России на 200 тыс. дойных коров. В связи с этим по отношению к молочной продукции Белоруссии были приняты ограничительные меры.

В отличие от России Белоруссия придерживается плановой экономики, где пищевая промышленность и сельское хозяйство, субсидируются государством. Отсутствие пошлин на ввозимую по демпинговым ценам в Россию продукцию белорусских производителей, затормозило развитие отечественной молочной отрасли.

Развитие молочной отрасли в России ограничивается практикой замещения молочных ингредиентов жирами и белками растительного происхождения, а также снижением потребительского спроса, сдерживающее возможность поднимать цены на сырое молоко, закупаемое молочными заводами и как следствие развитие молочного животноводства.

Объем импорта масла растительного происхождения за последние пять лет увеличился практически вдвое, составив в 2008 году более 900 тысяч тонн. Этот показатель превосходит суммарный объем импорта в Россию сливочного масла, сухого молока и сыров более чем на 50%. В 2008 году средняя стоимость 1 кг тропического масла была практически в 3 раза ниже стоимости сливочного масла. Объем замещения молочного жира, по экспертным оценкам, при производстве пищевых продуктов составляет до 500 тысяч тонн, что эквивалентно 6,5 млн. тонн молока.

В ближайшее время будут сильно ужесточены меры по отношению к мороженому. Так, словом «Мороженое по ГОСТу имеют право называться традиционные виды мо-

роженого на молочной основе, когда как другие, выработанные на том же оборудовании, замороженные продукты на основе белков и жиров не молочного происхождения, должны называться по-другому.

Развитие молочной отрасли также сдерживается пониженным спросом на сухое молоко. По этой причине производство сухого молока сократилось примерно в 2 раза. Так, в 2009 возник прецедент не востребоваемости 1,5 млн. тонн молока в летний период.

В начале 2009 года на молоко и продукты его переработки был принят технический регламент. Согласно ему молоком может называться только продукция, изготовленная из натурального, цельного молока. Однако, термин «молочный напиток» на прилавках магазинов так и не появился по причине недоверия такому названию потребителей, несмотря даже на то, что 14 июля 2010 года, Совет Федерации уточнил значение термина «молочный напиток». [4]

В целях стабилизации ситуации в молочной отрасли необходимо провести меры по повышению потребительского спроса, привив потребителю культуру потребления молока и молочных продуктов, также необходимо снизить объем импорта растительных масел, расширив объемы использования молочного жира и сухого молока при производстве пищевых продуктов.

Далее рассмотрим статистику, взятую с официального сайта «СОЮЗМОЛОКО». По данным на 27 февраля 2012 года, закупочная цена сырого молока выросла на 0,2%. Потребительские цены на сыры и молоко снизились на 0,1%, сливочное масло — на 0,2%. Объемы импорта сливочного масла (без учета Белоруссии), сыра и сухого молока снизились по сравнению с уровнем 2011

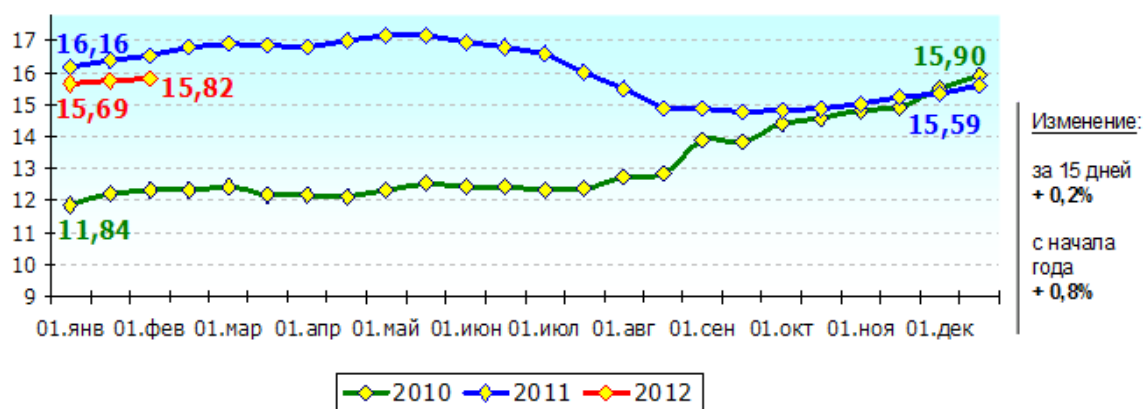


Рис. 1. Цена закупки сырого молока у производителей, руб./кг [4]

Таблица 1

Сельское хозяйство [4]

с 01.01 по 01.02	2011 г.	2012 г.	%
Валовой надой молока (в хозяйствах всех категорий), тыс. т	1 883,9	1 954,2	103,7
Поголовье коров на конец периода (в сельскохоз. организациях), тыс. голов	3 680,5	3 677,0	99,9

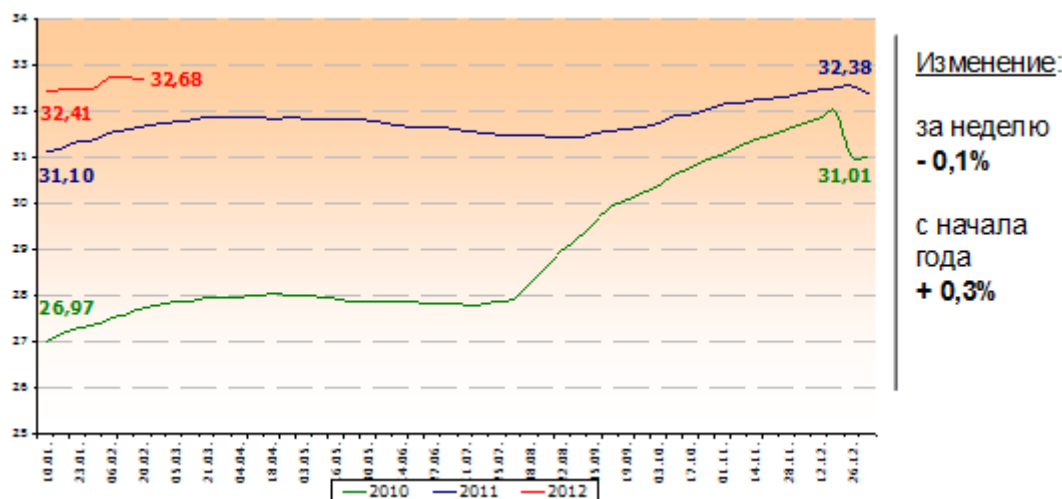


Рис. 2. Потребительские цены, руб./кг. [4]

Таблица 2

Импорт молочной продукции, тыс. тонн [4]

с 01.01 по 31.12	2010 г.	2011 г.	%
Масло сливочное 040510	108,9	104,1	95,6
в т.ч. из Белоруссии	40,8	40,6	99,5
Сыры и творог 0406	430,9	433,4	100,6
в т.ч. из Белоруссии	127,2	130,4	102,5
Молоко сухое и концентр. 0402	236,4	179,3	75,9
в т.ч. из Белоруссии	157,6	148,6	94,3
Молоко цельное 0401	190,1	204,5	107,6
в т.ч. из Белоруссии	162,4	178,5	109,9

года. Мировые цены на молоко за последний период сократились на 1,1%, на сыры, наоборот, увеличились на 2,5%, а на сливочное масло остались без изменений.

На наш взгляд представляется интересным выделить основных игроков молочного рынка России, определить зоны конкуренции и занимаемое ими положение в отрасли. Для этого построим карты стратегической группировки по следующим параметрам: (ср.цена/широта ассортимента), (объем продаж/ доля на рынке). Процедура конструирования карты стратегической группировки включает в себя выявление отличительных конкурентных характеристик анализируемых компаний, нанесение этих характеристик на двухкоординатный график и определение относительных конкурентных позиций фирм. [2]

В России ведущими игроками молочного рынка являются компании «Юнимилк», «Danone», «Вимм — Билль — Данн», «Ehrmann», «Самрина». Для построения карт стратегической группировки выделим отличительные конкурентные характеристики для каждого игрока молочного рынка, затем нанесем их на двухкоординатный график и проанализируем позиции компаний. В таблице 3 приведены отличительные характеристики для молочных компаний. [5]

Полученные карты стратегической группировки позволяют выделить конкурентов в молочной отрасли. Так, лидирующая позиция компаний «Юнимилк» и «ВБД» характеризуется высоким объемом продаж и большим ассортиментом. Присущие компаниям «Valio», «Danone» маленький ассортимент и объем продаж, сопровождающиеся высокой ценой — явный признак эксклюзивности товаров. «Самрина», «Ehrmann» характеризуются маленьким объемом продаж, маленькой ценой, то есть являются отсталыми товарами.

Карты были построены на основании данных за 2011 год, когда ВБД составляла существенную конкуренцию компании «Юнимилк». Сейчас же после слияния конкурентов «Danone» и «Юнимилк», на наш взгляд, ситуация резко изменится и отнюдь не в пользу ВБД.

Заключительным этапом анализа положения компаний на рынке является построение матриц потребителя и производителя для определения возможных направлений дальнейшего движения.

Для построения матриц потребителя и производителя необходимо выделить показатели, характеризующие качество выпускаемой продукции и ключевые компетенции

Таблица 3

Показатели эффективности деятельности компаний

Характеристики	«Юнимилк»	«Valio»	«Campina»	«Danone»	«ВБД»	«Ehrmann»
Объем продаж	42 млрд.	1,8млрд.	2 млрд.	23 млрд.	78млрд.	16 млрд.
Широта ассортимента	52	23	8	17	78	16
Доля рынка	14 %	3 %	1 %	10 %	20 %	2 %
Средняя цена	43	58	34	45	47	35



компании. Затем провести ранжирование полученных показателей, рассчитать сумму рангов для каждой компании и нанести полученные ранги на соответствующую матрицу.

Определение позиций компаний на матрицах потребителя и производителя начинается с выделения ключевых факторов, характеризующих качество выпускаемой продукции и ключевые компетенции. Затем проводится ранжирование по качеству и ранжирование по ключевым компетенциям. Для компаний молочной отрасли нами были выделены следующие показатели качества: широта

ассортимента и эффективность = $\frac{\text{объем продаж}}{\text{численность персонала}}$, а также показатели, характеризующие ключевые компетенции компании: средняя цена и эффективность = $\frac{\text{объем продаж}}{\text{общие издержки}}$. После определения факторов, необходимо эти факторы проранжировать. Количество рангов обычно совпадает с количеством анализируемых компаний.

В нашем случае это количество равно 6. Для ранжирования очень важно определить шаг — разницу между рангами, для этого необходимо выбрать наибольший показатель по группе, вычесть из него наименьший и поделить на количество компаний. Определив ранги для всех групп факторов, необходимо найти сумму по каждой. Затем полученные суммы рангов нанести на матрицы потребителя и производителя. На матрицу потребителя наносятся сумма рангов для каждой компании по качеству на ось ординат и средняя цена продукции на ось абсцисс. На матрицу производителя соответственно сумма рангов для каждой организации по ключевым компетенциям и маржинальные издержки. Полученные точки, характеризуют положение компании на рынке и определяют возможные направления движения. [1]

Построим матрицы потребителя и производителя для ведущих игроков молочного рынка. Для этого выделим факторы, характеризующие качество выпускаемой продукции и ключевые компетенции. (см. табл.4) [6]

Таблица 4

Факторы, характеризующие качество выпускаемой продукции и ключевые компетенции

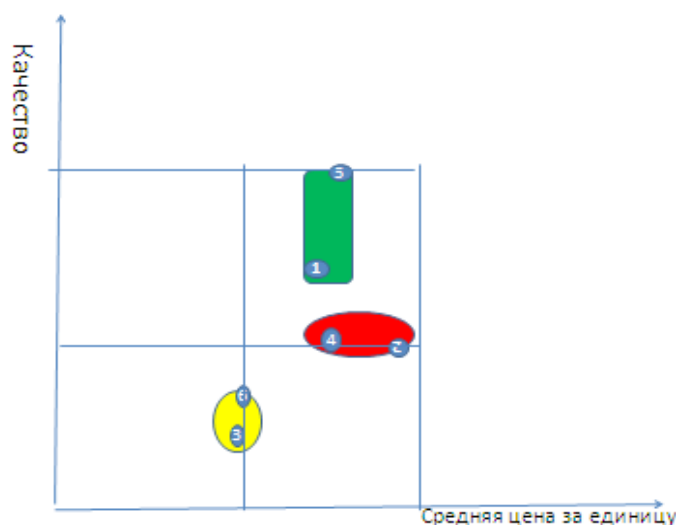
Наименование компании	Объем продаж	Широта ассортимента	Средняя цена за единицу	Общие издержки	Численность персонала	Чистая прибыль
Юнимилк (1)	442 млрд.	52	43	13,44 млрд.	14000	28,56 млрд.
Валио (2)	11,8 млрд.	23	58	7,6 млрд.	4300	4,2 млрд.
Campina (3)	22 млрд.	8	34	1,095	895	905млн
Danone (4)	23 млрд.	17	45	16,028млрд.	6600	6,972млрд.
ВБД (5)	78 млрд.	78	47	27,3млрд.	19500	50,7млрд.
Ehrmann (6)	16 млрд.	16	35	16,1946млрд.	5200	-194,6млн.

1) Ранжирование (Качество): ассортимент, эффективность = $\frac{\text{объем продаж}}{\text{численность персонала}}$

Порядковый номер	Широта ассортимента	Ранг 1	Эффективность	Ранг 2	\sum Рангов
1	52	4	3	4	8
2	23	2	2,744	2	4
3	8	1	2,235	1	2
4	17	1	3,48	5	6
5	78	6	4	6	12
6	16	1	3	3	4

Шаг для широты ассортимента = $\frac{78-8}{6}=11,66=12$	Шаг для эффективности = $\frac{4-2,235}{6}=0,294=0,3$
8–20 (1)	2,235–2,535 (1)
20–32 (2)	2,535–2,835 (2)
32–44 (3)	2,835–3,135 (3)
44–56 (4)	3,135–3,435 (4)
56–68 (5)	3,435–3,735 (5)
68–80 (6)	3,735–4,035 (6)

Матрица потребителя



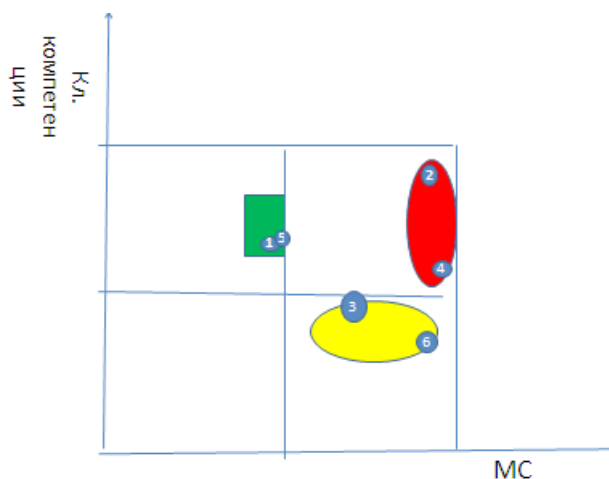
2) Ранжирование (Компетенции): средняя цена, эффективность = $\frac{\text{объем продаж}}{\text{общие издержки}}$

Порядковый номер	Средняя цена	Ранг 1	Эффективность	Ранг 2	\sum Рангов
1	43	3	1,75	6	9
2	58	6	1,553	5	11
3	34	1	1,26	2	3
4	45	3	1,435	4	7
5	47	4	1,7	6	10
6	35	1	0,98	1	2

$$MC = \frac{\text{Общие издержки}}{\text{Объем продаж}}$$

- 1) 0,32
- 2) 0,644
- 3) 0,547
- 4) 1,101
- 5) 0,35
- 6) 0,26

Шаг для средней цены = $\frac{58-34}{6}=4$	Шаг для эффективности = $\frac{1,826-0,98}{6}=0,128=0,14$
34–38 (1)	0,98 – 1,121 (1)
38–42 (2)	1,121 – 1,261 (2)
42–46 (3)	1,261 – 1,401 (3)
46–50 (4)	1,401 – 1,541 (4)
50–54 (5)	1,541 – 1,681 (5)
54–58 (6)	1,681 – 1,821 (6)



Таким образом, из полученных выше данных мы можем сделать вывод, что компании Campina и Erhmann являются аутсайдерами, так как производят товары низкого качества, несут высокие издержки на их производство (у Erhmana чистая прибыль за 2011 год отрицательная), компании Danone и Valio являются защитниками качества, так как для них характерны высокое качество, высокие издержки и цена, а «Юнимилк» и ВБД являются сфокусированными анализаторами, причем после объединения Юнимилка с Даноном, объединенная компания

станет диверсифицированным анализатором, так как за счет эффекта синергии увеличит свое присутствие на различных сегментах рынка. Ведь до объединения Danone присутствовал в основном на европейской территории России, тогда как у «Юнимилка» была более развита деятельность на востоке страны; продукция французской группы позиционировалась в более дорогом сегменте, в то время как российский производитель всегда был успешен на рынке традиционных молочных продуктов.

Литература:

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: Пер. с англ. [Текст] / И. Ансофф. — СПб.: Питер, 2009
2. Гольдштейн, Г.Я. Стратегический менеджмент [Текст] / Г.Я. Гольдштейн. — Т. : ТРТУ, 1997. — 93 с.
3. Гурков, И.Б. Стратегический менеджмент организации [Текст] / И.Б. Гурков. — М. : ТЕИС, 2004.
4. <http://www.souzmoloko.ru> — национальный союз производителей молока. Еженедельный обзор молочного рынка по данным Министерства сельского хозяйства России.
5. <http://www.finansmag.ru> — рейтинг Финанс 500
6. <http://www.raexpert.ru> — рейтинг Эксперт 400

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Участие России в международном движении капитала

Чеботарёва Мария Сергеевна, студент
Воронежский государственный университет

Капитал, являясь одним из основных факторов производства, представляет собой совокупность товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли.

Международное перемещение капиталов имеет важное значение для развития мирового хозяйства, так как ведет к укреплению внешнеэкономических и политических связей стран, увеличивает их внешнеторговый оборот, ускоряет экономическое развитие и способствует росту объемов производства.

Экспортом предпринимательского капитала первоначально наиболее активно занимались фирмы США и Западной Европы, но в последние годы в процесс международного перемещения капиталов стала включаться и Россия, участвуя как в инвестировании в зарубежные страны, так и в привлечении иностранных инвестиций [1, с. 120].

Вывоз предпринимательского капитала из России относительно невелик. Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, в 2008 г. составил 53,8 млрд. долларов США. В 2009 году из России за рубеж направлено 114,3 млрд. долларов США иностранных инвестиций, или на 52,9% больше, чем в 2008 году. В 2010 году прямые инвестиции из России осуществлялись в основном в экономику Кипра (34,8%), Нидерландов (13,6%), Люксембурга (5,6%), Белиза (5,5%), Германии (3,6%), Виргинских островов (3,5%), Швейцарии (3,4%), Белоруссии (2,7%), США (2%) и других стран. Предполагается, что в будущем важнейшим регионом размещения российского капитала могут стать бывшие советские республики, что связано с их особой ролью во внешнеэкономических связях страны. Этому может способствовать и капитализация долга бывших советских республик России, т.е. обмен их долговых обязательств на их ответственность [3].

Отток капитала из России в 2010–2011 годах происходит как через банковский, так и через небанковский сектор. Но, как и в предкризисный период, основной вывоз капитала в 2010–2011 годы осуществляется небанковским сектором. При этом в отдельные кварталы 2009 года банки даже снижали свои иностранные активы [7, с. 3–5].

Чистый вывоз капитала из России частным сектором составлял в 2010 году 33,6 млрд. долларов США, что на

100,1 млрд. долларов (74,9%) меньше, чем в 2008 году, и на 22,5 млрд. долларов (40,1%) меньше, чем в 2009 году, т.е. наблюдалось сокращение вывоза капитала из России.

Основными видами регистрируемого оттока капитала из частного сектора являются вложения в наличную иностранную валюту, прирост иностранных активов банков (преимущественно остатков на текущих счетах и краткосрочных депозитов в иностранных банках), прирост задолженности нерезидентов по внешнеторговым кредитам и авансам, прямые и портфельные инвестиции российских предприятий за рубеж. Так, прямые инвестиции из РФ за границу в 2010 году увеличились на 8208 млн. долл. США (18,8%) по сравнению с 2009 годом, сократились на 3700 млн. долл. (6,7%) по сравнению с 2008 годом и составили 51840 млн. долл. США.

Портфельные инвестиции резидентов Российской Федерации за границу сократились на 816 млн. долл. в 2010 году и на 01.01.11 составили 37 300 млн. долл. За аналогичный период 2009 года портфельные инвестиции возросли на 13934 млн. долл., что свидетельствует о неустойчивой динамике роста вывоза как прямых, так и портфельных инвестиций за границу [5].

Отток капитала имеет ряд серьезных отрицательных последствий для экономики России:

1) сокращается предложение валюты и уменьшается в целом денежная масса. Рубли поступают на валютный рынок, конвертируются и вывозятся, или вообще не поступают в страну, если в результате ценовых манипуляций скрывается валютная выручка или совершается нелегальный вывоз экономических активов;

2) сокращается объем предложения валюты, продаваемой на Московской межбанковской валютной бирже, валютное поле резко сужается и курс рубля становится неустойчивым. Сокращаются инвестиционные ресурсы и создается искусственный спрос на зарубежные кредиты;

3) уменьшается налогооблагаемая база, как следствие, сокращение налоговых поступлений в бюджет;

4) если отток капиталов превалирует над их притоком, то это, как правило, означает реальное сокращение ресурсов для экономического роста. В России отток капиталов затянул процесс финансовой стабилизации, значительно отодвинул во времени перспективу возоб-

новления экономического роста, усилил ее зависимость от иностранных займов и создал угрозу критического нарастания величины издержек по обслуживанию внешнего долга;

5) ухудшается инвестиционный климат, вследствие чего нет притока иностранных капиталовложений;

В Россию же наибольшие инвестиции в 2010 году вложили компании Великобритании (35,5 % всех инвестиций в экономику России), Нидерландов (9,3 %), Германии (9,1 %), Кипра (7,8 %), Китая (6,7 %), Люксембурга (4,7 %), Швейцарии (4,1 %), Франции (3,2 %), Ирландии (2,2 %), Виргинских островов (2,1 %). При этом совокупные поступления иностранных инвестиций в экономику России в 2010 году составили 114746 млн. долл. США, что на 32819 млн. долл. США (28,6 %) больше, чем в 2009 году, и на 61095 млн. долл. США (53,2 %) больше, чем в 2005 году.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале в 2010 году приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе — 87 % (на конец 2009 г. — 79,5 %), доля прямых инвестиций составила 12,1 % (19,4 %), портфельных — 0,9 % (1,1 %). В структуре иностранных инвестиций опережающими темпами растут прочие инвестиции по сравнению с прямыми и портфельными, что само по себе фактор неблагоприятный, так как преобладающие ресурсы являются возвратными и платными.

Немаловажную для России роль играет распределение данных иностранных инвестиций по отраслям. Основная доля иностранных инвестиций приходится на отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых (12,1 %), обрабатывающей промышленностью (28,9 % всех иностранных инвестиций в 2010 году), оптовой и розничной торговлей (11,6 %) и операций с недвижимостью (6,4 %). Это говорит о том, что в России развиваются только те отрасли, которые приносят инвесторам высокий доход. К таким отраслям относятся нефтедобывающий комплекс, черная и цветная металлургия, топливно-энергетический комплекс, машиностроение и металлообработка, торговля и общественное питание, автомобильный сектор, связанный с размещением иностранных заводов по сборке автомобилей [4, с. 498–500].

Инвесторы практически не направляют инвестиций в фондоемкие отрасли, находящиеся в наиболее тяжелом экономическом положении. Их отпугивают низкая рентабельность и необходимость долгосрочных инвестиционных программ по техническому перевооружению, высокая конкуренция со стороны производителей из стран с более стабильной экономикой.

Объем и структура иностранных вложений в российской экономике отражают инвестиционный климат, который, по мнению иностранных инвесторов, неудовлетворителен. Речь идет, прежде всего, о правовой нестабильности и постоянно изменяющейся системе регулирования (что делает непредсказуемыми результаты хозяйственной деятельности и рентабельность инвести-

ционных проектов), о слаборазвитой рыночной инфраструктуре, о недостаточной разработанности законодательства в области страхования, залога и гарантий, о низком уровне личной безопасности инвесторов, о сохранении высокой инфляции и т.п. Жесткая налоговая система также дестабилизирует инвестиционную деятельность.

Тем не менее, в последние годы проведена определенная работа по принятию основополагающих законодательных актов в сфере международного инвестиционного сотрудничества, причем в двух направлениях. Это, во-первых, совершенствование собственно российского законодательства в области международного инвестиционного сотрудничества, во-вторых, заключение международных договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

Что касается первого направления, то следует констатировать: в настоящее время создана система правовых актов, регулирующих инвестиционную сферу. Вступили в действие такие основополагающие законодательные акты, как федеральные законы «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»». Таким образом, можно констатировать некоторое продвижение законотворческой работы по регулированию иностранных инвестиций.

Кроме того, Россия заключила 53 международных соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений [2, с. 215–216].

Таким образом, в 2010 году в России, происходит увеличение притока иностранных инвестиций. Тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяет потребностей российской экономики. Вывоз капитала по-прежнему во много раз превышает его ввоз. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности. Иностранный капитал, не оказывая почти никакого значительного воздействия на развитие национального хозяйства в целом, играет сейчас роль «катализатора роста» лишь в нескольких узких секторах производства, ориентированных в первую очередь на зарубежный спрос. Добиться существенного количественного увеличения прямых иностранных вложений в российскую экономику можно путем выработки комплексной государственной программы по привлечению иностранных инвестиций.

Необходимо совершенствовать способы определения доли российских инвесторов в уставных капиталах совместных предприятий, разработать методики оценки зданий, сооружений, оборудования, земли, вкладываемых в качестве российской части уставных фондов коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Целесообразно стимулировать сделки, в которых зарубежный партнер поставляет машины, оборудование, технологии, комплектные заводы в обмен на встречные поставки сырья, полуфабрикатов, производимых на поставленном оборудовании.

Для России очевидной является необходимость сокращения масштабов бегства капиталов и, в первую очередь, уменьшение объема средств, направляемых в портфельные инвестиции, на счета и депозиты за рубежом, на приобретение недвижимости и иностранной валюты. Так, по данным Банка России, чистый отток частного капитала из РФ за 9 месяцев 2011 года вырос в 3 раза и составил \$49,3 млрд. против \$16 млрд. за аналогичный период 2010 года. Данная динамика объясняется политическими рисками России как главным фактором, влияющим на отток капитала. При этом следует стимули-

ровать вывоз капитала в формах экспортных кредитов и легальных прямых инвестиций [5].

Для привлечения иностранных инвесторов к деятельности на конкретных территориях необходимо использовать механизм создания свободных экономических зон.

Наряду с созданием организационно-правовых условий и государственной поддержкой, комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций должна включать меры по снижению издержек инвестора, не относящихся к прямым затратам на реализацию конкретных проектов. В этой связи следует развивать информационную инфраструктуру инвестиционного рынка, осуществлять регулирование тарифов на услуги монополий, обеспечивать защиту собственности и личности инвестора от криминальной сферы.

Литература:

1. Басовский Л.Е. Мировая экономика: курс лекций / Л.Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 537 с.
2. Колесов В.П. Международная экономика: учебник / В.П. Колесов, М.В. Кулаков. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 474 с.
3. Данные официального сайта Министерства экономического развития — (<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>).
4. Статистика официального сайта Росстата — (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat>).
5. Статистика официального сайта Центрального банка РФ — (<http://www.cbr.ru/statistics>).
6. Об иностранных инвестициях (по состоянию на 21 сентября 2011 г.) — (<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentpolicy/index>).
7. Центр макроэкономических исследований «Сбербанка России» — (http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/ottok_kapitala_iz_rossii.pdf).

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Финансовые риски кредитных организаций: понятие и классификация.

Страхование как метод управления ими

Айрапетян Анна Самвеловна, аспирант

Ивановский государственный химико-технологический университет

Научный руководитель: д.э.н., профессор В.В. Масленников

В финансово-экономической литературе нет общепризнанного определения риска. Понятие «риск» рассматривают с различных точек зрения, и определение риска подразделяют на несколько групп. Первая — определение **риска как события**, т.е. риск — это неопределенное событие, которое в случае своего наступления оказывает отрицательное или положительное воздействие на деятельность финансовых институтов. [12] Вторая — определение **риска как деятельности**, т.е. риск — это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от экономического субъекта умения и знания как преодолевать негативные события. [3, с. 11] Третью группу формируют определения, которые в целом рассматривают **риск как вероятность ошибки или успеха** того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами. [6]

Дополнительно, с экономической точки зрения, необходимо выделить четвертую группу — определение **риска как опасности**, т.е. риск — это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. [8, с. 294] Именно данное определение будет взята за основу в данной работе.

Конкретные определения риска в каждой из групп различаются в зависимости от того, что выделяется в качестве результата и реализации риска — только потери и улучшенная выгода или же потери, улучшенная выгода и доход. [11, с. 30]

Риск является характерной чертой кредитных операций, и его оценка представляет собой важнейшую проблему для кредитных организаций, связанную с распределением рисков и их управлением.

Особую разновидность рисков в процессе деятельности кредитных организаций представляют **финансовые риски** — риски осуществления операций на финансовых рынках.

Особенность финансовых рисков, тесно связанных с сущностью деятельности кредитных организаций, состоит в том, что они, отображая как процесс производства, так

и обращение общественного продукта, проявляются и в сфере обмена, и в платежном обороте.

В настоящее время финансовые риски можно классифицировать по различным признакам (табл. 1).

Финансовые риски кредитных организаций представляют собой риски, связанные с неопределенностью будущих процентных ставок, курсов обмена валют и изменением цен на активы. Финансовые риски, обусловленные экономической и финансовой нестабильностью, приводят к непредвиденным изменениям в объемах, доходности, структуре активов и пассивов. Перетекая один в другой, оказывают непосредственное воздействие на конечные результаты деятельности кредитных организаций — показатели прибыли и рентабельности, в конечном счете, на объем капитала и платежеспособность. [2, с. 322–323]

Основой любой кредитной и страховой организации — принятие рисков. **Кредитная организация (кредитное учреждение)**, в соответствии с законодательством Российской Федерации — юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности». [1] Успех деятельности кредитных организаций зависит от степени контролируемости ими рисками. В настоящее время наиболее актуальной проблемой для кредитных организаций является процесс управления финансовыми рисками, так как их деятельность связана с деньгами — продукты и услуги носят денежный характер. По своей сути кредитная организация является общественным денежно-кредитным институтом, регулирующим платежный оборот в наличной и безналичной форме. Это означает, что в деятельности, как рискованной, они рискуют не только собственными, но, главным образом, заемными ресурсами. В случае неудачи теряют не только кредитные организации, но и клиенты — физические и юридические лица, разместившие свои денежные средства.

Понятие «**управление**», с одной стороны, — сознательное целенаправленное воздействие со стороны

Таблица 1

Классификация финансовых рисков

Общепринятая (классическая) классификация финансовых рисков [5, с. 552]	Классификация финансовых рисков кредитных организаций [2]
<p>1. Риск невозврата кредита;</p> <p>2. Риск изменения процентной ставки;</p> <p>3. Валютный риск;</p> <p>4. Риск ликвидности;</p> <p>5. Портфельный риск:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>диверсифицируемый;</i> • <i>недиверсифицируемый;</i> <p>6. Риск ликвидации (изменения курсов) ценных бумаг. [9, с. 689]</p>	<p>1. В рамках управления активами и пассивами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • риск изменения процентной ставки; • риск несбалансированной ликвидности; • валютный риск; • рыночный риск; • риск неплатежеспособности (риск банкротства). <p>2. В рамках управления кредитом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • риск задержки возврата кредита; • риск непредвиденного досрочного погашения; • риск потери равноценности ссужаемой стоимости; • риск повышения цены кредита на рынке; • риск снижения рейтинга и репутации банка. <p>3. В рамках управления расчетными технологиями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • расчетные риски; • риски при безналичных расчетах; • риски при межбанковских расчетах; • операционные риски. <p>4. В рамках управления процентным риском:</p> <ul style="list-style-type: none"> • базовый процентный риск; • процентный риск временного разрыва. <p>5. В рамках управления валютным риском:</p> <ul style="list-style-type: none"> • риск изменения обменного курса; • риск конвертирования; • коммерческие риски; • конверсионные риски; • риск открытой валютной позиции; • риск перевода; • бухгалтерские (трансляционные) риски; • риски форфейтирования; • риски по видам валютных операций; • технологический риск. <p>6. В рамках управления рыночными рисками:</p> <ul style="list-style-type: none"> • риски, связанные с финансовыми инструментами, чувствительными к изменению текущих рыночных цен, курсов иностранных валют и цен на драгоценные металлы; • валютный и товарный риски по всем операциям банка. <p>7. С точки зрения совершения преступлений:</p> <ul style="list-style-type: none"> • риск перевода денег по электронной системе; • риски мошеннических действий при получении кредита; • риски хищений имущества банка с использованием векселей; • риски хищений с использованием поддельных аккредитивов; • риски хищений с использованием поддельных платежных поручений; • риски хищений и незаконного использования кассовой наличности приравненных к ней средств; • риски злоупотребления полномочиями.

субъектов, органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты. [8, с. 349] И с другой сто-

роны, — процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации. [9, с.997]

Управление риском — деятельность компании, направленная на определение оценки вероятности финансовых рисков и сокращение до минимума финансовых потерь, которые они влекут за собой. Это особый вид деятельности, направленный на смягчение воздействия риска на результаты деятельности компании, фирмы, который включает:

1. Идентификацию отдельных видов рисков;
2. Оценку степени вероятности отдельных рисков. Вероятность отдельных рисков представляет собой оценку возможной частоты их возникновения в анализируемом периоде, оценка производится различными методами с использованием обширной системы показателей;
3. Оценку возможных потерь, связанных с отдельными рисками. Объем возможных потерь определяется характером осуществления операций, объемом задействованных в них активов (капитала) и степенью колебания уровня доходов при соответствующих им финансовых рисках;
4. Установление предельного значения уровня рисков по отдельным операциям. Этот уровень устанавливается в разрезе отдельных видов финансовых операций с учетом соответствующих предпочтений руководителей компании, предприятия (т.е. их приверженности к осуществлению консервативной, умеренной или агрессивной рискованной политики по отдельным финансовым операциям или видам деятельности);
5. Профилактику отдельных рисков. Основная цель — обеспечение снижения возникновения этих рисков;
6. Разработку программы минимизации рисков. [5, с. 693]

Таким образом, *управление финансовыми рисками кредитных организаций представляют собой процесс планирования, разработки основных правил и условий, внедрение новых программ, обеспечивающих оптимальное соотношение доходности и риска, а также максимально снижающие уровень рисков.*

Управление финансовыми рисками, как разделенный или централизованный процесс, должно выполнять следующие задачи:

- определение рисков и ответственных за них — оценка рисков по вероятности возникновения и последствиям;
- прогнозирование вариантов снижения уровня влияния рисков;
- расстановка приоритетов усилий по управлению рисками;
- разработка планов управления рисками;
- получение одобрения на реализацию планов по управлению рисками;
- наблюдение за усилиями по управлению рисками и соответствующее руководство.

Все возможности должны быть учтены, и это является задачей руководства. Клиент является конечным судьей, но внутренние цели должны быть на более высоком уровне, чем ожидания клиентов.

Выделяют различные методы управления финансовыми рисками кредитных организаций, которые используются для решения вышеуказанных задач. Такими методами являются:

1. Диверсификация риска;
2. Уклонение от риска;
3. Компенсация риска
4. Лимитирование;
5. Страхование риска.

Диверсификация представляет собой распределение инвестируемых и ссужаемых денежных капиталов между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от него. [10, с. 161] И, соответственно, **диверсификация риска** предполагает принятие на страхование различных видов рисков.

Уклонение от риска предполагает отказ от партнеров, которые не вызывают доверия и отказ от проектов, которые по оценке специалистов являются очень рискованными.

Метод **компенсации риска** используется для создания специальных механизмов с целью предупреждения опасности. Они наиболее трудоемкие и требуют в первую очередь аналитической работы: стратегическое планирование деятельности, планирование внешней обстановки, а так же создание резервов.

Лимитирование — это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Допустимый размер рисков различного рода должен фиксироваться через стандарты (лимиты или нормативные показатели), отражаемые в документе о политике банка на предстоящий период. [7, с. 237]

Страхование риска есть по существу передача определённых рисков страховой компании за определённую плату. Данный метод является наиболее важным и эффективным методом минимизации степени риска.

По своей экономической природе страхование является необходимым элементом социально-экономической системы общества.

Страхование — экономическая функция, имеющая целью возмещение убытков, нанесенных имуществу или лицам, путем принятия на себя всех видов риска и компенсации. [4, с. 116]

Страхование как система экономических отношений включает в себя образование специального фонда средств (страхового фонда) и его использование (распределение и перераспределение) для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями) путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм. В страховании обязательно наличие двух сторон: специальной организации, ведающей созданием и использованием соответствующего фонда — *страховщика*, и юридических и физических лиц, вносящих в фонд установленные платежи — *страхователей*. Взаимные обязательства между ними регламентируются договором

Таблица 2

Классификация страхования

Признак классификации	Виды страхования
По формам страхования	1. Обязательное страхование; 2. Добровольное страхование.
По объектам страхования	1. Имущественное страхование; 2. Страхование ответственности; 3. Страхование от мошенничества персонала.
По объемам страхования	1. Полное страхование; 2. Частичное страхование.
По используемым системам страхования	1. Страхование по действительной стоимости имущества; 2. Страхование по системе пропорциональной ответственности; 3. Страхование по системе первого риска; 4. Страхование с использованием безусловной франшизы; 5. Страхование с использованием условной франшизы.
По видам страхования финансовых рисков	1. Страхование кредитных рисков (или риска расчетов); 2. Страхование депозитных рисков; 3. Страхование инвестиционных рисков; 4. Страхование косвенных финансовых рисков; 5. Страхование финансовых гарантий.
Прочие виды страхования	1. Страхование банковских карт; 2. Страхование от убытков, вызванных фальшивыми ценными бумагами; 3. Страхование от изменения процентной ставки; 4. Страхование от падения общерыночных цен.
По видам добровольного страхования активов кредитной организации	1. Страхование активов — страхованием может быть охвачен весь комплекс материальных и нематериальных активов предприятия, не только его производственные основные средств; 2. Страхование активов от полных потерь — страхование этих активов может быть осуществлено в размере реальной рыночной их стоимости (т.е. по их восстановительной, не балансовой оценке) при наличии соответствующей экспертной оценки; 3. Двустороннее страхование активов — страхование различных видов этих активов может быть осуществлено у нескольких (а не одного) страховщиков, что гарантирует более прочную степень надежности страховой защиты, в частности, при банкротстве самих страховщиков.

страхования в соответствии с условиями страхования. Участниками страховых отношений могут выступать также третьи лица — застрахованный и выгодоприобретатель — лицо, назначенное для получения страхового возмещения. [9, с. 918]

Страхование финансовых рисков в деятельности кредитной организации представляет собой защиту имущественных интересов, текущей деятельности от преступных действий, а также улучшения ликвидности, при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками) за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).

Объектом страхования финансовых рисков являются интересы заинтересованного лица, связанные с возмож-

ностью полной или частичной потери дохода в результате неисполнения обязательств партнеров или третьих лиц.

В процессе страхования кредитной организации обеспечивается страховая защита по всем основным видам его финансовых рисков — как систематических, так и несистематических. При этом объем возмещения негативных последствий финансовых рисков страховщиками не ограничивается — он определяется реальной стоимостью объекта страхования (размером страховой его оценки), страховой суммы и размером уплачиваемой страховой премии.

Предлагаемые на рынке страховые услуги, обеспечивающие страхование финансовых рисков, классифицируются по различным признакам (Табл.2).

Процесс страхования и управления финансовыми рисками является неотъемлемой частью всей деятельности кредитных организаций. **Необходимость страхования,**

ее **социально-общественная функция** заключается в защите прибыли — дохода кредитной организации от неблагоприятных внешних и внутренних воздействий, которые

никаким образом не должны повлиять на финансовую устойчивость организации, а, следовательно, на состояние денежно-кредитной системы государства.

Литература:

1. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395—1.
2. Банковский менеджмент: учебник/ кол.авторов; под ред. д-ра экон.наук, проф. О.И.Лаврушина. — 2-е изд., пераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2009. — 560 с.
3. Банковские риски : учебное пособие / кол. авторов ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцевой. — М.: КНОРУС, 2007.—232 с.
4. БернарИ., КоллиЖ-К. Толковыйэкономическийифинансовыйсловарь: французская, русская, английская, немецкая, испанскаятерминология: В 2-хтт. П: Пер. сфр. — М.: Междунар. отношения, 1997. — 760 с.
5. Большаяэкономическаяэнциклопедия. — М.: Эксмо, 2007. — 816 с.
6. Дж.Синки. Управление финансами в коммерческих банках. 2007. — 820 с.
7. ДубоваС.Е., СтепановаН.В., КутузоваА.С. Банковскоедело: учеб.пособие/ Иван.гос.хим.-технол.ун-т. Иваново, 2008. —294 с.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцова Е.Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 496 с.
9. Экономическийсловарь/Подред. А.Н.Азрилияна. — М.: Институтновойэкономики, 2007. — 1152 с.
10. Экономическая энциклопедия/ Науч.-ред.совет изд-ва «Экономика»; Институт экон. РАН; Гл.ред. Л.И.Абалкин. — М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. — 1055 с.
11. Байдина О.С., Байдин Е.В. Финансовые риски: природа и взаимосвязь//Деньги и кредит. — 2010. — №7. С. 29—33.
12. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (Project Management Body of Knowledge (Project Management Institute [PMI], 2000)

Развитие учетной инфраструктуры на российском фондовом рынке

Бурганова Лилия Шамилевна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Учетная инфраструктура на рынке ценных бумаг является единственным легитимным механизмом фиксации прав собственности на бездокументарные ценные бумаги. Эта особая функция, делегированная государством частным компаниям, не имеет аналогов в других сферах деятельности. Рост капитализации рынка акций российских компаний, увеличение рынка корпоративных облигаций, повышает требования к учетной системе по подтверждению прав инвесторов на ценные бумаги.

Постоянно совершенствуясь в жесткой конкурентной среде, реформируясь под воздействием все повышающихся требований регулятора, тем не менее, учетная инфраструктура рынка ценных бумаг нуждается в серьезных преобразованиях в связи со значительным числом проблем, накопленных за время ее существования [2, с. 141].

Учетная инфраструктура на рынке ценных бумаг в настоящее время переживает этап очередной трансформации. Вместе с тем, надежная, независимая и прозрачная учетная инфраструктура является необходимым условием существования развитого фондового рынка. Учетная ин-

фраструктура должна быть организована таким образом, чтобы обеспечивать высокую скорость расчетов, интеграцию с международными инфраструктурами, а также сокращение системного риска.

Для повышения эффективности функционирования учетной системы требуется соответствующая методическая основа. Существующие в настоящее время технологии учета прав собственности на ценные бумаги в большинстве своем связаны с учетом в рамках конкретного института и, реже, с взаимодействием элементов учетной системы при учете прав собственности на ценные бумаги. В этой связи разработка технологий взаимодействия элементов учетной системы друг с другом, с эмитентами ценных бумаг и инвесторами, а также технологий совершеншения операций элементами учетной системы является актуальным [7].

Можно сказать, что сегодня в нашей стране складывается децентрализованная депозитарная система. В основе проблемы лежит слабо развитая инфраструктура фондового рынка, отсутствие сложившейся депозитарной системы.

Всякий раз при рассмотрении вопроса о совершенствовании инфраструктуры российского рынка ценных бумаг речь заходит о создании центрального депозитария, идея создания которого уже много лет рассматривается профессиональными участниками рынка ценных бумаг и его регуляторами. Вопрос создания центрального депозитария в Российской Федерации является одним из наиболее актуальных и приоритетных в реформировании инфраструктуры фондового рынка. Это одна из наиболее серьезных задач, которые нашей стране предстоит решить в целях обеспечения обращения российских ценных бумаг в торговых и расчетных системах мира.

В результате исторического развития сложилась ситуация, когда существует не единый финансовый рынок, а несколько разделенных между собой рынков. В результате складываются особые условия, специальные стандарты и форматы на каждом из рынков, зачастую не совпадающие с условиями, стандартами и форматами других рынков. Такая ситуация приводит к существенным расходам участников, вынужденных изучать и поддерживать форматы нескольких торговых систем и депозитариев. Таким образом, оптимизация инфраструктуры является самой болезненной в реформировании рынка ценных бумаг точкой, но в то же время она является и отправной точкой.

Сейчас учет прав на ценные бумаги в России ведут регистраторы и депозитарии. Даже в упрощенном виде система выглядит запутанно — регистраторы ведут реестры акционеров, работая по договору с эмитентом акций, а клиентами депозитариев становятся владельцы ценных бумаг, передающие их на хранение или совершающие с ними сделки. Если акционер переводит акции из реестра в депозитарий, то в реестре вместо счета акционера открывается счет номинального держания, принадлежащий депозитарию. При этом депозитариев может быть много, и все они вправе открывать счета номинального держания как в реестрах, так и друг у друга. Тем самым можно выстроить длинную цепочку так называемых вложений, когда счет номинального держателя открывается в депозитарии, являющемся номинальным держателем в другом депозитарии. По этой цепочке легко увести акции в оффшор и получить информацию о конечном собственнике акций будет сложно даже их эмитентам.

Инфраструктура российского фондового рынка стала одним из основных факторов, сдерживающих его развитие. Децентрализованная система учета прав и расчетов по ценным бумагам затрудняет и удорожает совершение сделок, а также существенно увеличивает риски. Результатом решения проблемы создания центрального депозитария должно быть [4]:

- а) повышение прозрачности фондового рынка и контроля государства над его участниками;
- б) улучшение учета собственности;
- в) снижение затрат на проведение операций;
- г) повышение эффективности и оперативности исполнения операций;

д) снижение рисков депозитарной деятельности.

Издержки снизятся, поскольку сделки будут рассчитываться внутри одного депозитария, и, таким образом, исчезнет необходимость сверять информацию по всем счетам в реестрах, а достаточно будет подтвердить количество акций на одном счете номинального держания. Кроме того, снижаются риски, т.к. проверять одно место хранения ценных бумаг гораздо легче.

По оценкам экспертов, создание центрального депозитария — необходимый шаг совершенствования инфраструктуры для успешной конкуренции в мировом сообществе. По их мнению, только центральный депозитарий сможет выступать номинальным держателем акций российских компаний, обслуживать расчеты иностранных коллег в России, а также быть единственным расчетным депозитарием для бирж [7].

Вопрос о значении Центрального депозитария был рассмотрен еще в 1989 г. группой экспертов, называемой «Группа тридцати». В своем докладе они определяют основную цель создания такого института: обездвижение и дематериализация ценных бумаг. Данным докладом был установлен срок создания Центрального депозитария для европейских стран — 1992 г. Таким образом, за достаточно короткий срок все развитые европейские страны создали национальные центральные депозитарии. А в настоящее время уже создаются международные институты, выполняющие функции центрального депозитария для нескольких стран.

В России уже долгое время обсуждается вопрос о создании Центрального депозитария. Необходимо отметить, что именно объединение ММВБ и РТС послужило толчком к его развитию. Также данное объединение позволит создать конкурентный международный финансовый центр. Так, в конце 2011 года был принят Федеральный закон от 07.12.2011 № 414-ФЗ «О центральном депозитарии», который вступит в силу с июля 2012 года [4].

Принципиальным вопросом в создании ЦД является перераспределение бизнеса среди участников рынка. НАУФОР предлагает закрепить за центральным депозитарием приоритет подтверждать собственность на ценные бумаги. Отсутствие в России признанного иностранными регуляторами центрального депозитария также является препятствием для работы с российскими активами для иностранных институциональных инвесторов. Так, согласно правилу 17f-7 американского регулятора Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), фонды должны хранить активы в центральном депозитарии или в системе централизованного учета ценных бумаг [6].

В основе учетной системы РФ находятся два депозитария. Закрытое Акционерное Общество «Депозитарно-Клиринговая Компания» (ЗАО ДКК) один из двух крупнейших расчетных депозитариев России, созданный в 1993 году участниками фондового рынка как организация, оказывающая помощь в проведении операций перерегистрации корпоративных ценных бумаг в реестрах акционеров российских эмитентов [5].

Небанковская кредитная организация Закрытое акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (НКО ЗАО НРД) — крупнейший расчетный депозитарий России, входящий в Группу ММВБ, обслуживает биржевые и внебиржевые сделки со всеми видами эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов, а также предоставляет расчетные банковские услуги, включая денежные расчеты по сделкам участников финансового рынка.

Также необходимо сказать о том, что существует не только внутренняя тенденция к созданию Центрального депозитария и совершенствованию инфраструктуры, но и объединение «по интересам» на международном уровне. Наличие общих проблем и задач свидетельствует о необходимости сотрудничества и координации усилий по укреплению инфраструктуры фондового рынка. Определенные сдвиги в этом направлении уже имеются как на уровне бизнес-структур (международные объединения профессиональных участников), так и на межгосударственном уровне (интеграционных группировок). Одним из таких объединений является Ассоциация центральных депозитариев Евразии (АЦДЕ), главной целью которого является развитие и совершенствование депозитарной деятельности, создание единого депозитарного пространства, вхождение центральных депозитариев стран СНГ в общемировую систему расчетов по сделкам с ценными бумагами [1, с. 32].

Создание таких институтов способствует развитию интеграционных процессов. Дальнейшее развитие депозитарной системы России должно проходить в тесном взаимодействии и расширении контактов с аналогичными организациями.

На наш взгляд, Россия имеет все возможности для создания инфраструктуры, которая сделает этот сегмент привлекательным для иностранных инвесторов и эми-

тентов. С учетом этого необходим пересмотр принципов построения системы, и в основе должно быть создание главного учетного института — Центрального депозитария.

Он может стать учреждением, обеспечивающим стабильность прав собственности на ценные бумаги, и решить основные проблемы российской учетной системы.

На сегодняшний день особенно актуальны рекомендации, нацеленные на [3, с. 11]:

- а) снижение рисков на российском рынке ценных бумаг;
- б) ускорение сроков расчетов по операциям с ценными бумагами;
- в) обеспечение эффективности системы взаимодействия участников клиринга и расчетов;
- г) облегчение раскрытия информации о составе владельцев ценных бумаг;
- д) облегчение проведения корпоративных действий;
- е) дальнейший процесс интеграции и укрепления инфраструктуры.

Эти действия приведут к обеспечению защиты прав собственности на ценные бумаги, повышению ликвидности российского рынка. Для совершенствования рынка ценных бумаг также следует создать необходимую нормативно-правовую базу, учитывая рекомендации международных организаций, и мировой опыт в этой области.

Таким образом, нельзя не отметить, что именно объединение двух крупнейших бирж России позволит решить большую часть вопросов по поводу построения центрального депозитария, потому что все будут объединены в стремлении к одной цели. Также следствием этого является формирование международного финансового центра в Москве. Все будут стремиться к современной инфраструктуре как с технической, так и с законодательной точки зрения.

Литература:

1. АЦДЕ: создание единого депозитарного пространства // Депозитариум. — 2011 г. — № 1 (95). — с. 32–33.
2. Лансков П.М. Механизм регулирования финансового рынка и его инфраструктуры / Лансков П.М. — М.: Регистратор РОСТ, 2005 г. — С. 278.
3. Трифоненкова Т.Ю., Центральный депозитарий как элемент международного финансового центра / Т.Ю. Трифоненкова // Мировая экономика — 2010 г. — 16 (40). — с. 11–17.
4. <http://www.consultant.ru/>
5. <http://www.dcc.ru/>
6. <http://www.kommersant.ru/>
7. <http://www.rcb.ru/>

Фискальный рейтинг Азербайджана

Велиев Заур Тейюб оглы, диссертант

Научно-исследовательский институт экономических реформ (г. Баку, Азербайджан)

В статье рассматривается фискальный рейтинг Азербайджана, также стран СНГ. Под словом фискальный рейтинг имеется виду отчеты Всемирного Экономического Форума, Отчет Открытости Бюджета и Отчет об Уплате Налогов Всемирного Банка.

За последние годы бюджетные показатели выросли несколько раз, что является показателем экономической силы государства. Однако экономическая сила является обоснованный, если находят свое отражение в международных отчетах. Среди всех международных отчетов самый значимый отчет Всемирного Экономического Форума (World Economic Forum) «Рейтинг глобальной конкурентоспособности» (The Global Competitiveness Report 2010–2011).

«Рейтинг глобальной конкурентоспособности»

Методология. Данный рейтинг конкурентоспособности основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний — обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций — ведущих исследовательских институтов и компаний в странах, анализируемых в отчете. Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности, созданный для Все-

мирного экономического форума профессором Колумбийского университета *Ксавье Сала-и-Мартин* и впервые опубликованным в 2004 году.

Результаты рейтинга. Подготовленном отчете Всемирного Экономического Форума «Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012» по бюджетному балансу Азербайджан в мире занимает **3**, а по уровню государственного долга **11** строку.

Как видно из таблицы, по итогам прошлого года по соотношению бюджетного баланса к ВВП Азербайджан находился на третьем месте, опережая не только всех стран региона, но и стран СНГ, также страны BRICS. Так в прошлом году соотношение профицита консолидированного бюджета к ВВП составил почти **14 %**, а в государственном бюджете наблюдался дефицит на уровне (-0.9 %) к ВВП. Как нам известно, соотношение бюджетного дефицита не должен превышать больше 3 %. В Армении соотношение консолидированного бюджетного дефицита к ВВП составил (-4.9 %) а в Грузии (-4.8 %).

Если взять другой показатель соотношение государственного долга к ВВП то по этому показателю, хотя Азербайджан обогнал всех стран региона (11 место), однако

Таблица 1

Рейтинг фискальных показателей стран СНГ и БРИКС в отчете Всемирного Экономического Форума
«Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011–2012 гг.»

	Бюджетный баланс	Государственный долг
Страны BRICS		
Бразилия	57	114
Россия	67	7
Индия	133	117
Китай	50	20
ЮАР	104	54
Страны СНГ и Грузия		
Азербайджан	3	11
Армения	92	68
Грузия	87	66
Казахстан	16	12
Молдова	48	42
Таджикистан	60	57
Украина	105	76
Киргизия	110	112

среди стран СНГ пропускает вперед Россию (7 место). Так внешний долг к ВВП к началу года составлял **7.42% или** 3 857.3 млрд. долларов США. Если взять общий долг страны то это цифра составляет 10.8% к ВВП у Азербайджана, в Грузии 39.1% а в Армении 39.4% [3]. Соответственно они занимают 66 и 68 позицию в рейтинге.

BRICS группа из 5 быстроразвивающихся стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР (Brazil, Russia, India, China, South Africa). Сокращение BRIC было впервые предложено Джимом О'Нейлом, аналитиком Goldman Sachs в ноябре 2001 года в аналитической записке банка. До 2011 года по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. В связи с присоединением ЮАР к БРИК 18 февраля 2011 года, группа стала носить название BRICS. По мнению Goldman Sachs, к 2050 году суммарно экономики стран группы по размеру превысят суммарный размер экономик самых богатых стран мира (Большой семёрки) [6].

«Индекс открытости бюджета»

Методология. Другой не менее важный показатель, связанный с бюджетом это индекс открытости бюджета — ИОБ (Open Budget Index) который составляется Международным партнерством по бюджету (International Budget Partnership).

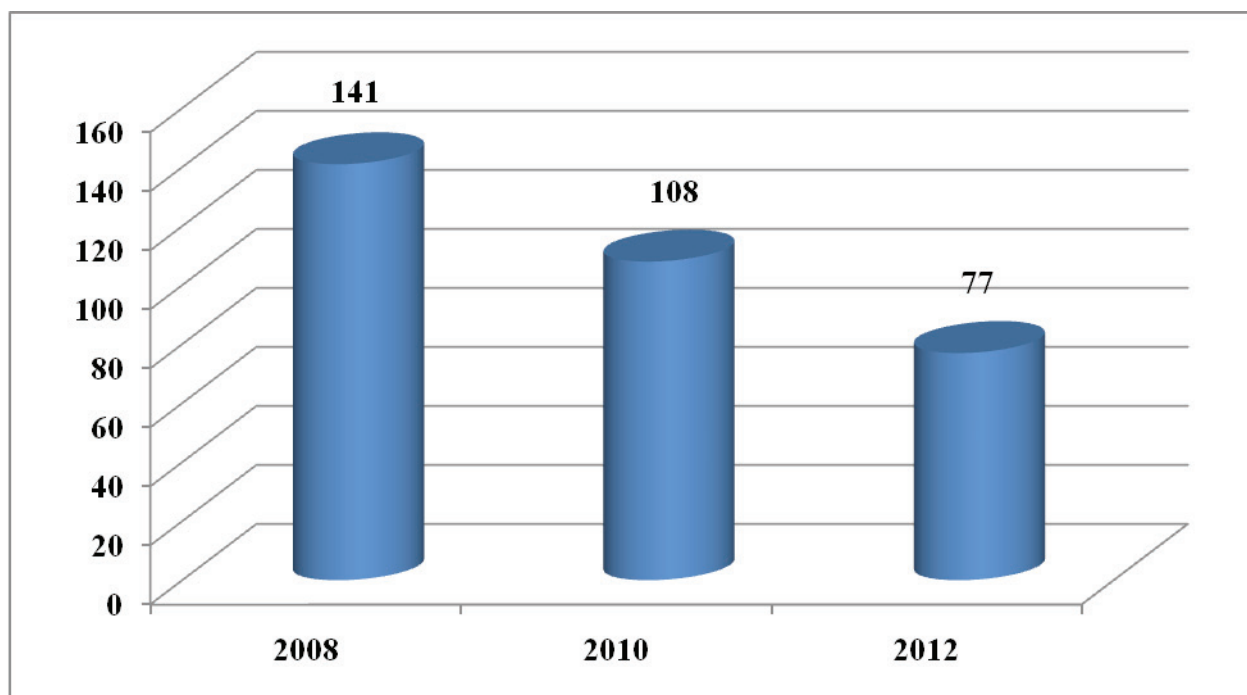
На основе этого индекса проводится оценка прозрачности бюджета. Индекс открытости бюджета использует объективные, международно-признанные критерии в процессе присвоения каждой отдельно взятой стране оценки прозрачности по сто бальной шкале. В рамках Обзора из-

меряется, производят ли правительства и предоставляют ли они гражданам доступ к 8 ключевым бюджетным документам, требуемым согласно надлежащей международной практике, и проверяется эффективность контроля за исполнением бюджета и общественного участия в процессе принятия решений по государственному бюджету.

Результаты рейтинга. На данный момент данный индекс охватывает 94 стран. По ИОБ Азербайджан в 2006 году занял 45 место среди 59 стран, 2008 году 50 среди 85 стран, 2010 году **52** место среди 94 стран. Если мы 2006 году набрали 30 баллов, то 2008 это было уже 37, а в 2010 году 43 балла. Мы опередил таких стран как Казахстан, Киргизия. Как видно наша страна с каждым годом смогла, улучшить свою позицию.

«Уплата налогов»

Методология. Третий и не менее важный отчет «Уплата налогов» составляется каждый год Всемирным Банком и Международной Финансовой Корпорацией. В отчете «Уплата налогов 2012» проведена оценка всех налогов и обязательных платежей, которые предприятия среднего размера должны уплатить в данном году. В частности, предметом анализа явились следующие налоги и платежи (сборы): налог на прибыль (доходы) с организаций, взносы на социальное страхование и налоги с фонда оплаты труда, уплачиваемые работодателем, налоги на имущество, налоги на передачу имущества (собственности), налог на дивиденды, налог на прирост капитала, налог на финансовые сделки, экологические налог, дорожные налог, налог на транспортные средства и другие налоги и сборы [7].



Источник: www.doingbusiness.org

Рис. 1. Позиция Азербайджана в отчете «Paying taxes» (Уплата налогов)

Результаты рейтинга. По уплате налогов Азербайджан за последние 5 лет поднялся с 141 места до 77 (на 64 позиций). А за последний год вовсе на 26 позиций. По совокупной налоговой ставке Азербайджан занял в рейтинге 94-ю позицию, по налоговым выплатам — 63-ю позицию, по срокам исполнения налоговых обязательств — 96-ю позицию.

За 5 лет Армения опустилась с 143 места до 153. За

год вовсе опустились на 50 позиций вниз. Грузия за 5 лет с 102 позиции поднялся до 39 места [8]. Россия с 130 позиции поднялась на 102 место.

Если проанализировать ситуацию, можно с уверенностью сказать, что Азербайджан улучшил свою позицию по фискальным показателям. А в целом, если взять регион, то с фискальной точки зрения дело обстоит хорошо в сравнение странами Европы даже лучше, чем в странах BRICS.

Литература:

1. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, МВФ, 2007;
2. Финансы и развитие, сентябрь 2006, МВФ, Серваас Дерузе, Нурия Диес Гардиа, Жиль Мурре, Бартош Пржизивара и Айно Саломеки;
3. Global Competitiveness Report 2010–2011, 2011–2012, World Economic Forum
4. Fiscal sustainability in theory and practice, handbook, Craig Burnside, 2005.
5. www2.goldmansachs.com/our-thinking/brics/brics-dream.html
6. www.internationalbudgetproject.org
7. www.pwc.com/by/ru/publications/paying_taxes_belarus1.jhtml
8. www.doingbusiness.org

Роль налогообложения в модернизации экономики

Дельдюгинова Екатерина Валерьевна, студент; Дельдюгинова Марина Валерьевна, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Перевод экономики России на инновационный путь развития предполагает обновление основного капитала — замену устаревшего оборудования и технологий на современные. Эти процессы требуют использования новейших инновационных достижений и разработок в области организации и управления в целях структурной перестройки российской экономики. Одним из приоритетных направлений модернизации экономики является инновационное, в том числе инновационно-технологическое, развитие, поскольку только инновационная модернизация экономики позволит совершить технологический рывок и переход к шестому технологическому укладу.

Инновационное развитие требует повышение удельного веса экономики знаний, и, в целом, тех отраслей, которые являются катализаторами экономического развития. Это означает увеличение доли науки, образования, информационных технологий, биотехнологий, здравоохранения в национальной экономической системе. Модернизация и инновационное развитие нераздельны, но их осуществление в форс-мажорных обстоятельствах требует не только жесткого государственного управления и регулирования, но и использования экономических рычагов и механизмов реализации, одним из которых может и должна стать система налогообложения. Поэтому в интересах обеспечения инновационной модернизации российской экономики необходим анализ проблем и путей совершенствования налогоо-

бложения, что имеет исключительно важное значение и актуальность.

Вместе с тем, существует необходимость в теоретико-методической проработке проблем налогообложения в условиях инновационной модернизации экономики как одного из ключевых механизмов стимулирования деловой и инновационной активности хозяйствующих субъектов. Это предопределило актуальность исследования проблем, противоречий и путей совершенствования налогов и налогообложения в условиях инновационной модернизации экономики, а также постановку целей и задач, логику и структуру изложения ее результатов.

Налоговый кодекс создавался с учетом опыта французской и американской налоговых систем. В определении сущности налога отечественные специалисты пытались отразить опыт российского налогообложения, что создало некое противоречие, требующее разрешения. Существующее определение налога не выдерживает критики, поскольку экономическая сущность налога должна раскрываться через систему производственных отношений — производство, распределение, обмен и потребление.

В основе рыночных отношений лежит эквивалентность, а основная форма взаимосвязи в системе «гражданин — государство — налог» — это «безвозмездный платеж, взимаемый с организаций, физических лиц, в форме отчуждения», причем взимается он по праву сильного. Существующие отношения не являются рыночными, экви-

валентными, взаимовыгодными, это, скорее, отношения господства и подчинения, которые облечены в юридическую форму, то есть узаконены, юридический статус этих отношений также не отличается достаточной определенностью, так как они не получили однозначного правового оформления и отчасти вступают в противоречие со ст. 35 Конституции РФ.

Налог в условиях рыночной экономики должен быть прозрачен, иметь возвратный характер, а в идеале — быть эквивалентным. Понимание экономической сущности налога должно восстановить справедливость и обеспечить плательщику налогов соответствующее ему место в налоговых отношениях — не столько обязанного субъекта, сколько партнера и «работодателя» государства, имеющего полное право хотя бы на частичную возвратность налогов качественными и эффективными услугами государства. Модернизация в экономике означает усиление экономической свободы хозяйствующих субъектов, поэтому равноправные отношения в главной воспроизводственной связи «налогоплательщик — государство» необходимы.

Анализ структуры налогов показывает, что существует 8 федеральных налогов, 3 региональных и 2 местных. Российская налоговая система представляет собой перевернутую пирамиду.

Посткризисное экономическое развитие требует корректировки налоговой системы, в которой будут четко определены и законодательно закреплены доли налоговых и неналоговых доходов в федеральном, региональном и местном бюджете (государственной, муниципальной собственности и финансовых доходов) что до 70 % налоговых доходов должно оставаться на местах.

Налог должен стать результатом «публичного» договора между гражданами и государством. Такой договор с государством могла бы заключить Общественная палата, состоящая из представителей институтов и организаций гражданского общества, ассоциаций инноваторов, научно-технических союзов. Действующая налоговая российская система, носит деструктивный характер, она не стимулирует экономический рост, тем более инновационный.

Государство, будучи крупнейшим собственником и провоцируя рыночные (товарные) отношения, вынуждено придавать налоговым отношениям товарный и если не эквивалентный, то хотя бы прозрачный и частично возмездный характер. Налоговые органы должны понимать и осознавать экономическую реальность налоговых отношений — налоги для предпринимателя — это расходы, поэтому его стремление платить меньше вполне понятно, обоснованно и естественно. Минимизируя затраты в части уплаты налогов, предприниматель максимизирует прибыль. Капитализация и далее потребление прибыли позволит увеличить налогооблагаемую базу производственных циклах в будущем.

На смену отношениям конфронтации между государством и налогоплательщиком должны прийти отношения

сотрудничества и партнерства, в результате их взаимодействия возникает синергетический эффект — прирост производительных, потребительных и социальных сил общества. Поэтому налоговые отношения должны стимулировать не конкуренцию, а сотрудничество и прямые связи с государством.

К организационно-управленческим проблемам налогового стимулирования научной и инновационной деятельности можно отнести следующее:

1. Меры вводятся фрагментарно и охватывают отдельные сегменты инновационной деятельности.
2. Нет соответствия между мерами общего налогового регулирования и льготными режимами, вследствие чего налоговые льготы могут терять свое значение.
3. Недостаточное число льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности.
4. Трактовка действующих условий применения налоговых льгот является неоднозначной, что приводит к различной интерпретации возможностей их использования, создает ситуацию нестабильности и усложняет отношения организаций с налоговыми органами.
5. Система налогового администрирования сильно забюрократизирована. [4]

Процесс посткризисного экономического развития требует введения направленных налоговых льгот, создания «особых» зон, введения различий, учитывающих экономический и налоговый потенциал, в системы налогообложения всех российских регионов, внедрения государственных гарантий кредитов на инвестиционные цели, введения «налоговых каникул», уменьшения налогообложения (либо даже полного освобождения) оплаты труда персонала, занятого исследовательской деятельностью, исключения налогового воздуха в ценах, поскольку он ограничивает конкуренцию.

В посткризисном экономическом развитии налоговая политика предполагает снижение общего размера налогового бремени. Однако в виду неготовности государства и общества к инновационной модернизации экономики снижение налогового бремени оборачивается не ростом инвестиций, а увеличением денежных сбережений в кредитных организациях и «домашнем резерве». В России отсутствует достаточное внимание к налоговому стимулированию инновационной деятельности частных компаний.

Государством предлагается несколько направлений совершенствования налогового регулирования инновационной деятельности:

- инвестиционный налоговый кредит, списания расходов на НИОКР с коэффициентом 1,5 %;
- возможность применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 3;
- отмена налога на прибыль со средств, поступивших на формирование Российских фондов. [1]

Возникают новые формы налоговой поддержки инновационной деятельности, направленные на совершенствование налогового процесса, предполагающие детальную регламентацию и упрощение всех общих про-

цедур налогообложения, создание единого общегосударственного реестра налогоплательщиков.

Для развития и совершенствования управления налоговыми процессами налогообложения планируется дальнейшее укрепление государства и бизнеса с гражданским обществом, различными международными организациями с целью установления более тесного сотрудничества и оказания правовой и общественной поддержки, а также развития мер по повышению прозрачности сбора доходов:

- создание эффективных программ для обучения сотрудников налоговых служб и оказания услуг налогоплательщикам путем взаимодействия с бизнес-центрами и общественными организациями;

- проведение бизнес-консультаций и тренингов для предпринимателей в области налогообложения;

- разработка и введение реестра налоговых инструкций, включающего нормативные акты внутриведомственного характера;

- ежегодное опубликование налоговыми органами результатов деятельности с показателями, характеризующими эффективность налогового администрирования.

Для повышения полноты поступления налогов необходимым условием является улучшение качества предоставляемых налоговых услуг. Данная цель будет достигнута посредством решения следующих задач:

- внедрение стандартов государственных услуг;

- увеличение количества электронных налоговых услуг.

В посткризисной модернизации происходит повышение удельного веса экономики знаний тех отраслей, которые являются катализаторами экономического развития. В России модернизация, как правило, инициируется государством и представляет экономическое развитие, связанное с обновлением экономической, технико-технологической, политической и социальной сфер общества. Существуют две позиции по вопросу экономической эволюции и технологического прогресса. Так, экономический рост и технический прогресс в неоклассической теории инноваций представляются как равномерный процесс улучшений, связанных с совершенствованием производительных сил. Тогда как, согласно эволюционной теории инноваций, экономическое развитие — нелинейный, неравновесный, необратимый процесс повышения продуктивности производства за счет смены технологий, видов продукции, организации и институтов.

Современная инновационная модернизация характеризуется повышением удельного веса экономики знаний, развитием тех отраслей, которые, ускоряя экономическое развитие, определяют переход к шестому технологическому укладу. [2]

Анализ различных подходов к трактовке термина «инновация» позволил сформулировать собственное понимание данной категории применительно к рыночной системе хозяйствования. Инновация выступает как важнейший фактор экономического роста, является реализацией творческой идеи субъектов хозяйствования и требует изменения стереотипов их деятельности.

В условиях посткризисной экономики стираются различия между крупным, средним и малыми бизнесом, интегрирующим элементом при этом выступает человеческий капитал. Для современных предприятий характерно активное использование интеллектуального капитала вне зависимости от масштаба участника рыночной деятельности — будь то крупная корпорация, средний, малый бизнес или индивидуальный предприниматель, функционирующий в рамках самозанятости, специализирующийся на высоко профессиональном выполнении инновационного процесса и обладающий интеллектуальным капиталом в своей нише. Интеллектуальный капитал структурирует деятельность экономических субъектов разного уровня и масштаба вокруг себя, разумное управление интеллектуальным капиталом на основе взаимодействия всех участников инновационной деятельности, в том числе и государства, способно модернизировать современную экономику.

Рассмотрение зарубежного опыта налогового стимулирования инновационного экономического развития позволило выявить и определить основные инструменты такого стимулирования — налоговые скидки на оборудование и землю, используемые для осуществления инновационной деятельности, стимулирование проведения НИОКР, отсрочка платежа по выплате налогов, налоговый кредит на различные виды инновационной деятельности, специальные схемы налогообложения, переход к системе единого налога на расходы, процесс снижения налоговых ставок и т.д. — и показать возможности их использования для стимулирования инновационной модернизации российской экономики.

Сохранение действующей экономической политики не позволит провести модернизацию российской экономики и, соответственно, повысить ее конкурентоспособность. Существующая модель развития экономики России остается экспортно-сырьевой.

Наиболее развитые в технологическом и инновационном плане государства используют схожие инструменты для стимулирования модернизации и инновационной деятельности.

Налоговые механизмы как один из рычагов управления инновационной деятельностью и, как следствие, модернизацией экономической системы, применяемые в разных странах, несмотря на некоторую схожесть, имеют особенности, обусловленные различием в уровне развития экономики в этих странах. Активно обсуждаются хорошо зарекомендовавшие себя проекты упрощения налогообложения, в частности, переход к системе единого налога на расходы, при которой обложению будут подвергаться только потребительские расходы граждан, а все виды накоплений и инвестиций освобождаются от налогов как общественно полезные и необходимые государству. Одновременно в развитых странах идут процессы снижения налоговых ставок.

Российское государство регулирует рынок объектов инновационной деятельности и стимулирует его развитие,

оно взяло на себя более половины расходов на исследования и разработки. Это самый большой показатель в мире. В кризисных и посткризисных условиях государственная собственность может дать эффект гораздо более весомый, чем собственность в частных руках. Считается, что «эффективный» частный собственник нуждается в государственной поддержке, реализующейся в различных формах взаимодействия государственной и частной собственности — государственно-частных партнерствах, государственных закупках и использовании возможностей саморегулируемых организаций, а также новых формах управления предпринимательской деятельностью — аутсорсинге, венчурном предпринимательстве.

Необходимо венчурное финансирование рискованных инновационных проектов с полным освобождением от налогов на первых стадиях инновационного цикла, всемерно развивать венчурные инвестиции, в рамках которых инвесторами венчурного капитала выступают специальные венчурные фонды, инвестиционные компании, паевые инвестиционные и пенсионные фонды, другие организации коллективных инвесторов или состоятельные граждане — «бизнес-ангелы». Новым направлением в процессе инновационной модернизации российской экономики является развитие свободных экономических зон, техно-парков, бизнес-инкубаторы. В 2006 году была принята целевая федеральная программа строительства технопарков. За три года на неё потрачено около 5 млрд. рублей. Особое значение приобретает создание инновационного центра «Сколково» на развитие которого направляется 180–200 миллиардов рублей государственных и частных средств. Однако до последнего времени программа создания технопарков в России не оправдала ожиданий, большинство из них находится в стадии разработки и согласования проектно-сметной документации, в связи с этим программу развития технопарков продлили до 2014 года. Спрос на продукцию малых инновационных фирм со стороны крупного бизнеса оказался низким, поскольку отсутствует спрос на инновации, следует надеяться, что создание инновационного центра «Сколково» сможет вывести российскую экономику на инновационный путь развития.

Профессионально управляемая государственная собственность в сфере инноваций может дать гораздо более весомый экономический эффект, чем собственность в частных руках. Самыми инновационно активными, в соответствии со статистическими данными, оказались предприятия смешанной формы собственности — их соответствующий показатель инновационности более чем в 18 раз выше, чем у частных предприятий.

Как правило, в международном разделении труда участвует крупный бизнес, в руках транснациональных корпораций сосредоточен научно-технический и производственный потенциал. Тем не менее, именно малое предпринимательство и samozанятость формируют деловую жизнь и социально-экономическую активность граждан любой страны, быстро и чутко реагируя на инновации. Малое предпринимательство своей энергией,

способностью к адаптации к новым условиям рыночной среды служит благоприятной средой для внедрения инноваций. Вот почему именно на малый бизнес должны быть направлены модификационные решения в сфере налогообложения, целью которых является усиление потенциала малых предприятий в области инноваций.

Инновационная модернизация изменяет качество конкурентных отношений на рынке. Постепенно конкуренция товаров превращается, вскрывая свою глубинную сущность, в конкуренцию информации, идей, ноу-хау, учитывающих не только экономические переменные, но и обратную связь от потребителей. Эти отношения, казалось бы, отрицают рынок и его рыночную конкуренцию, на самом деле конкуренция переходит на предпроеводственный и производственный уровень, а бизнес начинает ориентироваться на потребителей и отношения сотрудничества. «Конкурентные войны» сменяются сотрудничеством, взаимосвязанностью и взаимосоединенностью товаропроизводителей; необходимость сотрудничества проявляется в росте всевозможных стратегических альянсов, совместных предприятий и партнерств, объединяющих участников рыночной деятельности разного уровня и масштаба.

Модернизацию, основанную на инновационном развитии, необходимо дополнить мерами по созданию и развитию научных, технологических и производственных «анклавов» — различных форм и видов свободных экономических зон с применением в них особых схем налогообложения и налоговых преференций. Они не только будут выполнять предназначенные им функции, но и апробировать новые формы производственных отношений и сотрудничества государства, крупного, среднего и малого бизнеса, институтов и организаций гражданского общества.

Через призму человеческих интересов и действий можно понять многие экономические процессы, происходящие в информационной экономике. Состав производительных сил и капитала, образование и распределение доходов, экономический рост и национальное богатство получают адекватное отображение в экономической науке с использованием категории «человеческий капитал».

Переход на качественно новый уровень развития производительных сил изменит и производственные отношения. Общественное производство будет состоять из социально ориентированных объединений, основанных на интеллектуальной деятельности, тесно интегрированной с образовательным процессом. Разделение собственности, управления и труда будет преодолено, основу инновационной экономики — интеллектуальную собственность — удерживать и закрыть от общественного достояния будет невозможно. Труд превратится в творческий процесс — в самодетельность. Управление новыми технологиями будет координироваться с естественнонаучными процессами.

В течение нескольких десятилетий существенно изменилась samozанятость, она переместилась из сферы ремесленничества, традиционного предпринимательства, управляющего мелким или среднего размера предприя-

тием в область самозанятых профессионалов, высококвалифицированных работников (врачей, юристов, бухгалтеров, архитекторов и т.д.). Современные самозанятые профессионалы гораздо больше полагаются на свои навыки и знания в специальных областях (технической, юридической, экономической и т.д.) как основу экономического успеха, чем на имеющийся капитал.

Инновационное развитие — это не только единственно адекватная форма модернизации экономики, но и возможность обеспечения ее социальной направленности. Результат налоговой политики, ее социальная эффективность напрямую зависит от социальной и экономической удовлетворенности налогоплательщика, уровня защищенности его экономических прав.

Применительно к процессам реализации налоговой политики можно предложить следующую формулу:

$$\mathcal{E} = Y(x, y, z) / Z, (1)$$

где \mathcal{E} — эффективность реализуемой налоговой системы;

Y — удовлетворенность;

x, y, z — полезность, надобность, достаточность;

Z — затраты.

Таким образом, добиться увеличения поступления налогов нельзя без целенаправленных усилий государства по формированию налоговой культуры, степени удовлетворенности, уверенности налогоплательщиков, их доверия к налоговым органам. Массовый поток инноваций для рынка должен опираться на соответствующую научную, образовательную и социально-культурную базу. Осуществление инновационной модернизации экономики и переход к шестому технологическому укладу выведет человека из непосредственного процесса производства, позволит сосредоточиться на функциях управления.

До тех пор, пока проводимая социальная политика не будет приведена в соответствие с утвердившимися в цивилизованных странах принципами налогообложения и не будут усовершенствованы используемые методы налогового стимулирования инновационной предпринимательской деятельности, администрирования и налогового контроля, достаточно сложно будет говорить об эффективности реализуемой налоговой политики.

Литература:

1. Налоговая политика. Основные направления на 2010–2013 годы // <http://www.taxpravo.runews/article/40204.nalogovayapolitikaosnovnyenapravleniyana2010-2013>
2. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов. // Вопросы экономики. 2009. №3. С. 37.
3. Опалева О.И., Акимов Е.Н. Инновационная составляющая развития России. // Финансы и кредит. 2010. — №20 (404).
4. Пономарёв А.И., Игнатова Т.В., Богатырев М.А. Налоги и налоговое администрирование в РФ. М.: Финансы и статистика, 2009. — 416 с.

В качестве одной из важнейших целей модернизации является создание высокотехнологичной и конкурентоспособной экономики; внедрение таких экономических институтов, которые бы повышали трудовую мотивацию участников рыночной деятельности и стимулировали их предпринимательскую активность; обеспечение благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата с целью создания экономически и политически безопасной среды инновационной деятельности; интеграция экономики страны в систему мирохозяйственных связей; повышение инвестиционной привлекательности России. [3]

Инновационность одинаково присуща крупному, среднему и малому бизнесу, процесс осуществления инновационной модернизации экономики возможен только при взаимодействии государства, бизнеса и организаций и институтов гражданского общества, раскрыты формы такого взаимодействия — государственно-частное партнерство, государственные закупки, использование возможностей саморегулируемых организаций и такие новые формы организации и управления предпринимательской деятельностью, как аутсорсинг и венчурное предпринимательство.

С учетом российской и зарубежной налоговой практики определены основные инструменты стимулирования налогообложения посткризисного экономического развития: совершенствование и изменение налоговой системы с учетом особенностей производительных сил каждого региона, включая адекватное понимание сущности налога, преодоление практики двойного налогообложения, приводящих к увеличению цены товаров и услуг значительно выше их стоимости, переложения налогов, расширение с учетом зарубежного опыта налоговых преференций в целях стимулирования процесса модернизации экономики, переход к глобальной системе налогообложения, использование налоговых кредитов на различные виды инновационной деятельности, специальные схемы налогообложения, переход к системе единого налога на расходы, снижение налоговых ставок, совершенствование взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Финансовая самостоятельность региональных и местных бюджетов (на примере Брянской области)

Караваева Юлия Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Региональные и местные бюджеты являются неотъемлемой частью единой бюджетной системы РФ. В настоящее время в России проводится политика бюджетного и налогового федерализма, предполагающая концентрирование большей части финансовых ресурсов на федеральном уровне и выделение части из них на другие уровни бюджетной системы, которая усиливает бюджетную дисциплину и способствует более эффективному расходованию бюджетных средств. Однако сейчас наблюдается фактическая экономическая несостоятельность большинства субъектов РФ и муниципальных образований.

В нашей стране налоговые доходы составляют большинство доходов бюджета. Так, по итогам 2011 года доходы федерального бюджета составили 8617,8 млн. руб., основную долю доходов составляют доходы от уплаты НДС — 35%, таможенных пошлин — 33,4%, НДПИ — 11,5%, налога на прибыль организаций — 7,3% [7]. Логично предположить, что близкое соотношение должно быть и на других уровнях бюджетной системы. Основой доходов бюджетов субъектов РФ выступают региональные налоги и сборы. Налоговый кодекс РФ [3] в статье 14 относит к региональным налогам налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес и транспортный налог. Бюджетный кодекс [2] предусматривает в статье 56 выделение кроме вышеперечисленных еще несколько налогов и сборов. К ним относятся: большая часть налога на прибыль организаций (18% из общей ставки 20% — ст. 284 второй части НК РФ [4]), 70% от налога на доходы физических лиц, часть акцизов, часть налога на добычу полезных ископаемых, большая часть сборов за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов. Кроме того, большая часть средств от трех специальных налоговых режимов и значительная часть государственных пошлин также поступают в доходы региональных бюджетов.

Аналогично, основой финансового обеспечения муниципальных образований должны быть местные налоги и сборы. Налоговый кодекс РФ в статье 15 относит к местным налогам земельный налог и налог на имущество физических лиц. Кроме того, в соответствии со ст. 61, 61.1, 61.2 Бюджетного кодекса РФ предусмотрены отчисления 30% налога на доходы физических лиц, государственной пошлины в отдельных случаях и части средств от двух специальных налоговых режимов. Необходимо также отметить, что реформа налоговой системы России продолжается и одним из очередных изменений должно стать уменьшение количества местных налогов — введение налога на недвижимость вместо налога на имущество физических лиц и земельного налога [5].

Подобный состав налогов обусловлен общим подходом, предполагающим, что наполнение бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований должно осуществляться за счет доходов и имущества предприятий, находящихся на их территории и физических лиц, проживающих на ней. Подобная схема работала удовлетворительно до тех пор, пока количество собственных источников доходов региональных и местных бюджетов было значительным. Но с начала 2000 года стала проводиться налоговая реформа, которая привела к кардинальному сокращению источников доходов региональных и местных бюджетов. Если в отдельные годы количество местных налогов доходило до 20, то с 2004 года — всего два, а региональных только три (доля доходов региональных бюджетов снизилась с 73,8% в 2000 г. до 60,1% в 2004 г., местных налогов и сборов с 14,4% в 2000 г. до 3,9% в 2004 г., региональные и местные налоги в доходах территориальных бюджетов составили 9,7% в 2004 г. против 19,0% в 2000 г.).

Доходы бюджета Брянской области в 2011 году составили 21787 млн. руб. В структуре доходов наибольший удельный вес занимает налог на доходы физических лиц — 35,6%, налог на прибыль организаций — 23,9%, акцизы — 19,45, налог на имущество организаций — 14,5%. Область является дотационной (отношение дотаций к общему объему доходов бюджета в 2011 г. составило 21,1%), поэтому в своей финансовой политике она в значительной мере зависит от федерального центра. Подобная ситуация наблюдается и в отношении муниципальных бюджетов, которые в 2011 году получили финансовой помощи из областного бюджета на общую сумму 295843 тыс. руб. В результате проведенного анализа можно утверждать, что на региональном уровне и особенно на уровне местного самоуправления в значительной мере утрачена финансовая самостоятельность. Образовавшиеся в данной сфере проблемы отметил еще в 2002 году В.В. Путин — «большой проблемой местного самоуправления остается недостаточность его собственной доходной базы. Но именно с местных органов власти население спрашивает и за исполнение федеральных законов (таких как о ветеранах), и за работу ЖКХ, и за очень многое другое» [6].

Финансовая устойчивость муниципального образования характеризуется таким соотношением собственных доходов и заемных средств в источниках финансирования дефицита бюджета, при котором за счет собственных средств полностью могут быть погашены как прежние, так и новые долги, возникшие в результате дефицита бюджета. При этом критериями финансовой устойчивости бюджета выступают:

- нормальное функционирование субъекта РФ;
- реализация в полном объеме закрепленных за субъектом полномочий;
- погашение и выплата процентов по внутреннему и внешнему долгу.

Но это скорее качественные показатели определения устойчивости. По нашему мнению понятие «сбалансированность» следует рассматривать с точки зрения количественных и качественных показателей. Причем следует различать три показателя финансовой устойчивости муниципального образования:

- абсолютно финансово устойчивое состояние бюджета;
- нормальное финансовое состояние бюджета;
- финансово неустойчивое состояние бюджета.

Эти показатели можно рассчитать по следующим формулам:

Абсолютно финансово устойчивое состояние местного бюджета (отсутствие бюджетного дефицита)

$$Дс + Суб + Субв = P \quad (1)$$

где *Дс* — доходы, собранные на территории муниципального образования (без межбюджетных трансфертов); *Суб* — субсидии в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий; *Субв* — субвенции для выполнения полномочий РФ или субъектов РФ, переданных для осуществления органам местного самоуправления в установленном порядке; *P* — расходы местного бюджета.

Нормальное финансовое состояние бюджета

$$Дс + Суб + Субв + Дом + Иcob = P \quad (2)$$

где *Дом* — дотации на выравнивание; *Иcob* — собственные источники покрытия дефицита бюджета — свободные остатки бюджетных средств и доходы от продажи имущества.

Финансово неустойчивое состояние бюджета

$$Дс + Суб + Субв + Дом + Иcob + Изаем = P \quad (3)$$

где *Изаем* — заемные источники покрытия дефицита бюджета — кредиты кредитных организаций, бюджетные кредиты.

Законодательное регулирование дефицита бюджета осуществляется Бюджетным кодексом РФ. Существует три основных способа финансирования дефицита бюджета [1]: монетизация бюджетного дефицита; внешнее долговое финансирование; внутреннее долговое финансирование. Рассмотрим последний способ финансирования подробнее. В качестве источника возьмем только те заимствования, которые оказывают негативное влияние на финансовую устойчивость муниципального образования. В состав основных источников внутреннего финансирования дефицита местного бюджета включаются: разница между полученными и погашенными муниципальным образованием кредитами кредитных организаций в валюте РФ; разница между полученными и погашенными муниципальным образованием в валюте РФ бюджетными кредитами, предоставленными местному бюджету другими бюджетами бюджетной системы РФ. В состав иных

источников внутреннего финансирования дефицита местного бюджета включаются разница между средствами, полученными от возврата предоставленных из местного бюджета другим бюджетам бюджетной системы РФ бюджетных кредитов, и суммой предоставленных из местного бюджета другим бюджетам бюджетной системы РФ бюджетных кредитов в валюте РФ [2].

Имея в качестве источников финансирования дефицита местного бюджета заимствования, следует говорить о показателе кредитоспособности муниципалитетов, который отличается от аналогичного показателя в коммерческих организациях. Проблема заключается в том, что обслуживание долга (выплата долга и процентов по нему) ложится тяжелым бременем на бюджеты будущих лет, а значит на будущих налогоплательщиков. Способность муниципалитетов привлекать и возвращать кредиты определяется рядом факторов. Ключевым здесь является вопрос, может ли муниципалитет после заимствований обеспечить устойчивое превышение доходов над расходами и существуют ли ограничения на использование этого избытка? Необходимо также проанализировать, что именно может предложить муниципалитет кредиторам в качестве обеспечения займа, поскольку одним из принципов банковского кредитования является принцип обеспечения (в частности возможность использования в этих целях муниципального имущества). Для потенциального кредитора важно знать, что произойдет в случае неспособности муниципалитета отвечать по своим обязательствам. В США и ряде других развитых стран существует законодательство о банкротстве муниципалитетов. В России законодательство по муниципальным банкротствам только разрабатывается. Так Бюджетным кодексом РФ регулируется процедура введения временной финансовой администрации при утрате платежеспособности муниципального органа.

В Брянской области начиная с 1997 года, применяется формализованный подход к формированию и распределению финансовой помощи из областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, который обеспечивается за счет осуществления основных функций межбюджетного регулирования — выравнивающей и стимулирующей. Обеспечение повышения уровня бюджетной обеспеченности через механизм выравнивания посредством сбалансированности местных бюджетов предполагает постановку и выполнение на территории Брянской области следующих задач:

- создание условий для обеспечения устойчивого исполнения местных бюджетов;
- обеспечение актуальности законодательства Брянской области в части регулирования межбюджетных взаимоотношений между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований Брянской области;
- выявление внутренних резервов экономии расходов и увеличения доходов местных бюджетов;

— осуществление на формализованной основе вертикального выравнивания путем прозрачного распределения бюджетных средств между муниципалитетами с учетом закрепленных за ними полномочий;

— обеспечение эффективной системы горизонтального выравнивания доходной части местных бюджетов;

— повышение уровня бюджетной обеспеченности доходами на 1 жителя территории;

— сокращение дифференциации муниципальных районов (городских округов) по уровню расчетной бюджетной обеспеченности;

— обеспечение равновесия бюджетных расходов и доходов путем сокращения бюджетного дефицита за счет реализации мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов;

— стимулирование деятельности местных органов власти.

Представим методику подробнее. Бюджетам муниципальных районов Брянской области предоставляются субвенции на реализацию государственных полномочий по распределению и предоставлению бюджетам поселений дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений. Общий объем субвенции бюджету i -го муниципального района на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений и объем дотаций бюджетам поселений определяется по формуле:

$$Si = S \times \frac{SUM(Di + Деф) - (Pi + СПi)}{SUM(D + Деф) - (P + СП)} \quad (4)$$

где Si — объем субвенции бюджету i -го муниципального района на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений; S — общий объем субвенций бюджетам муниципальных районов на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений; Di — планируемый объем доходов поселений i -го муниципального района с учетом межбюджетных трансфертов; $Деф$ — дефицит бюджетов поселений i -го муниципального района; Pi — планируемый объем расходов бюджетов поселений i -го муниципального района; $СПi$ — объем субсидий в областной бюджет из бюджетов поселений i -го муниципального района; D — планируемый объем доходов поселений муниципальных районов области с учетом межбюджетных трансфертов; $Деф$ — дефицит бюджетов поселений муниципальных районов области; P — планируемый объем расходов бюджетов поселений муниципальных районов области; $СП$ — объем субвенций из бюджетов поселений муниципальных районов области в областной бюджет.

В качестве инструмента финансового стимулирования органов местного самоуправления может рассматриваться именно дотация, поскольку она носит нецелевой характер. Финансовое стимулирование муниципальных образований — это организационная форма регулирования финансовых отношений между участниками бюджетного процесса, основанная на использовании межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ для

муниципальных образований региона, и ориентированная на развитие у каждого муниципального образования заинтересованности в повышении уровня налоговых и неналоговых бюджетных доходов и развитии социально-экономического потенциала. Особенностью методики является то, что органы местного самоуправления муниципальных образований, обеспечившие выполнение заложенных в данную методику показателей (таблица 1) не ниже 80% из их общего количества, ежеквартально участвуют в распределении средств в форме дотаций. Расчет производится в следующем порядке: каждому из двенадцати показателей, влияющих на социально-экономическое развитие поселений, пополнение доходной части бюджетов всех уровней, в случае его выполнения присваивается количество баллов в соответствии с приведенной таблицей, в случае невыполнения — ноль баллов, в случае отсутствия отдельных показателей у ряда поселений в силу специфики развития экономики на их территориях при оценке применяется максимальный балл. При определении результата полученные баллы необходимо суммировать, перевести в процентное соотношение, из которого в дальнейшем и исходить при ежеквартальной корректировки нераспределенных дотаций.

При определении экономической эффективности реализованных мероприятий в качестве целевого индикатора, характеризующего достижение запланированных результатов рекомендуется использовать показатель «Увеличение темпов роста бюджетной обеспеченности с учетом налоговых и неналоговых доходов и финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений с применением механизма межбюджетного регулирования при сопоставимых условиях по годам»:

$$ТРбо = \frac{БOn}{БOn - 1} \times 100\% \quad (5)$$

где $ТРбо$ — темп роста бюджетной обеспеченности муниципальных образований в n -м году, к предыдущему году, %; $БOn$ — темп роста бюджетной обеспеченности с применением механизма межбюджетного регулирования в n -м году, тыс. руб.; $БOn - 1$ — темп роста бюджетной обеспеченности с применением механизма межбюджетного регулирования на год, предшествующий n -му году, тыс. руб.

$$БOn = (Vn \text{ нал. и ненал. дох.} + Vn \text{ замена НДСЛ} + Vn \text{ ФП мбо}) / Ч \text{ нас. п} \quad (6)$$

где Vn нал. и ненал. дох. — объем налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований области в n -м году, тыс.руб.; Vn замена НДСЛ — общая сумма дополнительных отчислений от НДСЛ (в соответствии с установленными на трехлетний период нормативами замены части дотации дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических лиц) в n -м году, тыс.руб.; Vn ФП мбо — объем финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений в n -м году, тыс.руб.; $Ч$ нас.п — численность постоянного населения, используемая при формировании межбюджетных отношений в n -м году, тыс.чел.

Таблица 1

Показатели социально-экономического развития муниципальных образований

№ п/п	Наименование показателя	Балл
	Для городских и сельских поселений	
1	Рост начисления налогов, подлежащих зачислению в областной и местные бюджеты с территории поселений, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
2	Рост поступления в бюджеты поселений земельного налога по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
3	Рост поступления в бюджеты поселений налога на имущество физических лиц по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
4	Рост собираемости налогов, подлежащих зачислению в областной и местные бюджеты с территории поселений, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
5	Обеспечение выполнения доведенного финансовым органом муниципального района дополнительного планового задания по мобилизации налога на доходы физических лиц в бюджеты поселений	1,0
6	Обеспечение на текущую отчетную дату превышения темпов роста поступлений налога на доходы физических лиц в бюджеты всех уровней с территории поселений над темпами роста фонда оплаты труда в размере не менее чем на 5 %	1,0
7	Сокращение недоимки в областной и местные бюджеты с территории поселений по сравнению с началом текущего года	1,0
8	Отсутствие просроченной кредиторской задолженности бюджетных учреждений	1,0
9	Обеспечение собираемости платежей населения за жилищно-коммунальные услуги для городских поселений (соотношение начисленных и уплаченных сумм при собираемости 98 %)	1,0
10	Снижение просроченной задолженности населения за жилищно-коммунальные услуги по сравнению с началом года для городских поселений (при снижении объема задолженности)	1,0
11	Сохранение объема закупок молока в личных подсобных хозяйствах для сельских поселений (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года)	1,0
12	Сохранение поголовья крупного рогатого скота для сельских поселений (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года)	1,0

$BOn - 1 = (Vn - 1 \text{ нал. и ненал. дох.} + Vn - 1 \text{ замена НДФЛ} + Vn - 1 \text{ ФП мбо}) / Ч \text{ нас. п-1}$ (7)

где $Vn - 1$ нал. и ненал. дох. — объем налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований области на год, предшествующий n -му, тыс.руб.; $Vn - 1$ замена НДФЛ — общая сумма дополнительных отчислений от НДФЛ (в соответствии с установленными на трехлетний период нормативами замены части дотаций дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических лиц) на год, предшествующий n -му, тыс. руб.;

$Vn - 1$ ФП мбо — объем финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений на год, предшествующий n -му, тыс.руб.; $Ч \text{ нас. п-1}$ — численность постоянного населения, используемая при формировании межбюджетных отношений на год, предшествующий n -му, тыс.чел.

Следовательно, система межбюджетных отношений на региональном уровне должна быть построена таким образом, чтобы эффективно сочетать реализацию функций межбюджетных отношений, для чего органами власти субъекта могут быть использованы различные выравнивающие и стимулирующие механизмы.

Литература:

1. Бликанов А.В. Бюджетный дефицит как индикатор состояния государственных финансов // Финансы и кредит. 2008. № 5
2. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ
3. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ
4. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ
5. Основные направления налоговой политики РФ на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов: одобрено Правительством РФ 25.05.2009 г.
6. Послание Президента РФ Федеральному Собранию «России надо быть сильной и конкурентоспособной» // Российская газета. № 71. 19.04.2002
7. Федеральный портал PROTOWN.RU «Заключение счетной палаты на проект бюджета 2009–2011 гг.

Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка

Колесов Павел Федорович, аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

В статье автором проведен анализ существующих методик оценки конкурентоспособности коммерческих банков, выявлены недостатки этих методик и предложена собственная методика устраняющая некоторые из них.

Ключевые слова: конкурентоспособность, надежность, имидж банка, финансовая устойчивость, эффективность деятельности, доступность, ассортимент и привлекательность банковских услуг, кредитный рейтинг, цена, качество.

В связи с набирающей обороты финансовой глобализацией, высокие мировые стандарты и конкуренция стали неотъемлемой частью мировых финансовых рынков.

Конкурентоспособная финансово-банковская система является неотъемлемым условием построения конкурентоспособной экономики.

Тенденции развития банковской системы России определяются усилением конкуренции со стороны иностранного банковского капитала и со стороны российских специализированных финансовых организаций небанковского типа и парабанковских организаций. [1, 16].

Так в концепции социально-экономического развития России до 2020 года обеспечение глобальной конкурентоспособности банковского сектора, является одним из целевых ориентиров, а в стратегии национальной безопасности до 2020 года указано, что устойчивость финансово-банковской системы должна способствовать обеспечению национальной безопасности государства. Так же в стратегии развития банковской системы РФ на период до 2015 года повышение конкурентоспособности банковского сектора выделено в числе приоритетных направлений перехода к интенсивной модели его развития.

Предстоящее вступление России в ВТО и реализация планов по созданию Международного финансового сектора (МФЦ) как минимум регионального масштаба, переводят проблему конкуренции отечественных и иностранных банков на российский банковском рынке из теоретической плоскости в практическую.

Участники мирового банковского рынка для поддержания международной конкурентоспособности, очевидно, должны соответствовать предъявляемым высоким требованиям к качеству продуктов и услуг, позиционирования на рынке, технологий, а также прозрачности деятельности и отчетности.

Автором статьи был проведен анализ существующих российских и зарубежных методик оценки конкурентоспособности коммерческого банка (таб.1).

Проведенный анализ приведенных методик оценки конкурентоспособности коммерческого банка позволил сделать следующие выводы:

Наиболее публичным и распространенным в настоящее время критерием стабильности банка являются кредитные рейтинги, присваиваемые рейтинговыми агентствами. Кредитные рейтинги предоставляют информацию инвестору или кредитору о рискованности вложенных

Таблица 1

Российские и зарубежные методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка

Российские методики	Зарубежные
Банка России	RATE — Банк Англии
Кромонова В.	CAMEL
Суворова А.И.	Банк Sheshukoff Bank
Рейтингового агентства Banks-rate	Метод «информационного наблюдателя»
Маслюченкова Ю. и Команова В.	Методика банковского скоринга
КБ «Кредит Импэкс банка»	
Рейтингового агентства Банкир.ру	
Капустина С.Н.	
Захарьяна А.Г.	
Буздалина А.В.	
Рейтингового агентства «Эксперт РА»	
Спицына И.О. и Спицына Я.О.	
Никонова И.А. и Шамгунова Р.Н.	
Рыкова И.Н. и Чернышева А.А.	

Таблица 2

Основные недостатки существующих методик оценки конкурентоспособности банков

Недостатки
Большинство методик сводится к оценке количественной стороны внутрибанковской работы, без учета качественных показателей
Предлагаемые качественные показатели носят неконкретный характер и представлены чаще всего в форме ответа на вопросы анкеты
Практически все методики основаны на использовании экспертных оценок, что определяет их субъективный характер
Оценка конкурентоспособности не включает анализ эффективности продуктовой и тарифной политики
Многие методики базируются на системе внутренней информации, и не учитывают анализ состояния внешней среды
Оценка качественных показателей сводится в основном, к суммированию произведенных результатов их балльной оценки и коэффициента значимости, что говорит о недостаточном исследовании других методов и возможности их применения в банковской области;
Результаты методик, использующих данные за один период времени, освещают текущее состояние банка и не позволяют судить об эффективности его деятельности в динамике
Закрытость некоторых методик делает невозможным понимание принципа расчета итогового показателя конкурентоспособности банков
Не все разработанные и предлагаемые вниманию методики могут быть применены всеми заинтересованными субъектами рынка, главным образом потому, что большинство из них основывается на труднодоступной закрытой информации

средств. Для банка рейтинг влияет на доступ к капиталу и определяет его стоимость. Для менеджмента и общест-венности кредитные рейтинги используются как индикатор успешности данного банка. Кредитные рейтинги, прежде всего, оценивают способность банков ответить по своим обязательствам — как происходящую из собственной финансовой устойчивости, так и способности получить внешнюю поддержку.

Методики рейтинговых агентств учитывают, как правило, большое число количественных и качественных показателей, чем ранее рассмотренные методики. Помимо показателей ликвидности, качества активов, рисков и управления ими, структуры пассивов, достаточности капитала и прибыльности, рейтинговые агентства уделяют особое внимание рыночному положению банка (показатели доли рынка, географии, специализации, клиентской базы) и менеджменту (корпоративное управление, отчетность, оргструктура). Особое значение для кредитоспособности банков имеет вероятность получения помощи собственников и государства, если собственная финансовая устойчивость оказалась недостаточной.

Рейтинговые агентства также применяют некоторые довольно специфические для российского рынка показатели, например Fitch учитывает портфель деривативов банка и влияние сделок секьюритизации на кредитоспособность банка, а Standart&Poog's учитывая сложность оценки и выработки критериев оптимального корпоративного управления, выделяет этот круг вопросов в самостоятельный рейтинг (РКУ, ГАММА).

Также учитывается влияние внешней среды на кредитоспособность банков, а именно — банковского регулиро-

вания и надзора, экономической ситуации, правовой системы, политической стабильности. Moody's в частности, учитывает уровень коррупции в стране.

Стоит упомянуть, что в последнее время в ряде работ были предприняты попытки расширить подходы к оценке конкурентоспособности. Некоторые авторы связывают конкурентоспособность банков с иностранными инвестициями в их уставные капиталы, с филиальной сетью; достаточное внимание уделено вопросам конкурентоспособности банковских услуг и факторам, определяющих их). При этом конкурентоспособность банковских услуг, что вполне логично, оценивается с точки зрения цена/качество и полагается составляющей конкурентоспособности самого банка.

На основе проведенного исследования автором выявлены основные недостатки существующих методик оценки конкурентоспособности коммерческих банков и представлены в таблице 2.

Обобщая результаты проведенного анализа методик оценки конкурентоспособности коммерческих банков, заметим отсутствие глубоких теоретических и практических работ и фрагментарный характер исследований, не затрагивающий многих важных аспектов банковской конкурентоспособности.

В этой связи, весьма актуальным является поиск и возможность применения методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка, которая включала бы анализ важнейших направлений его деятельности (в частности инвестиционную деятельность) и являлась универсальной для заинтересованных субъектов финансового рынка.

Автором предлагается собственная методика оценки конкурентоспособности коммерческого банка.

Основным методическим подходом данной методики является определение субъекта, в интересах которого будет проводиться оценка конкурентных преимуществ. В нашем случае — это клиент, а не собственник не акционеры коммерческого банка или другие заинтересованные лица. С учетом выявленных недостатков методика оценки должна удовлетворять следующим требованиям:

1. использование показателей, наиболее полно отражающих количественные и качественные показатели конкурентоспособности банка и его состояние в настоящий момент времени и динамике;
2. это те показатели, к которым клиент имеет свободный доступ в средствах массовой информации;
3. относительная простота применения (возможность обойтись без специальных программных средств, сложных вычислений, использования большого числа экспертов);
4. отсутствие дорогостоящих и трудоемких процедур оценки;
5. возможность получения единого показателя, выражающего конкурентоспособность банка, и возможность сравнения показателя конкурентоспособности с аналогичными показателями банков-конкурентов.

Автором предлагается следующая методика, учитывающая как экономические, так и не экономические конкурентные преимущества банков (рис. 1).

Как видно из данной методики основными факторами являются надежность и клиентоориентированность банка.

К субфакторам относятся: имидж банка, финансовая устойчивость, эффективность деятельности, доступность, ассортимент и привлекательность банковских услуг.

Среди критериев выделены: известность, собственник, кредитный рейтинг, капитализация, размер прибыли, рентабельность активов и капитала, число отделений, число регионов присутствия, количество основных услуг, количество дополнительных услуг, цена услуг, качество услуг.

Кризис 2008–2009 гг. в очередной раз доказал первостепенную значимость для клиентов такого конкурентного преимущества как надежность банка. Клиенты, доверяя свои сбережения коммерческому банку, хотят быть уверены, что они не только их не потеряют, но и приумножат.

Вторым важным фактором, по мнению автора, является клиентоориентированность банка. В России данный фактор является до сих пор актуальным, так как многие банки создаются крупными компаниями как «карманные» основной целью которых является обслуживание этих компаний.

Автором предлагается следующее определение клиентоориентированности.

Клиентоориентированность — стремление банка расширять свой бизнес за счет увеличения количества обслуживаемых клиентов путем наиболее полного удовлетворения их потребностей, предо-

ставляя банковские услуги по цене и качеству превосходящие аналогичные у конкурентов.

Основными субфакторами надежности являются: имидж банка, финансовая устойчивость, эффективность деятельности.

Имидж банка — это совокупность представлений, образов, существующих у клиентов и общественности о данном банке [2, 46].

Имидж банка может быть как эмоциональным по критерию — известность банка, так и рациональным мотивом выбора банка по критерию — собственник банка.

Известность оценивается исходя из узнаваемости бренда банка потенциальными клиентами. Такая известность не только формирует имидж крупного, уважаемого учреждения, но и увеличивает перспективы роста клиентской базы, так как клиенты при прочих равных условиях всегда предпочтут банк, о котором они, по крайней мере, слышали (даже в отсутствие другой информации о нем), тому, который им неизвестен.

Безусловно, банки с государственным участием являются наиболее надежными, так как в период кризиса и других возникающих трудностей они всегда могут рассчитывать на поддержку со стороны государства, что и подтвердил последний кризис.

Банки с участием иностранного капитала являются следующим предпочтительным выбором, так как их отличают высокие стандарты ведения бизнеса, квалифицированный менеджмент. Забота о собственной репутации удерживает эти банки от сотрудничества с теневым сектором.

Доверие к частным коммерческим банкам в России является наименьшим.

Как правило, имидж банка играет большую роль на рынках где существует концентрация и имеются явно выраженные лидеры (в том числе системообразующие банки). Качество обслуживания — это тот критерий выбора банка, который потенциальный клиент не может оценить объективно до тех пор, пока не начнет пользоваться услугами данного банка. Поэтому клиенты ожидают получить качественное обслуживание прежде всего в известных банках, дорожащих своей репутацией.

Основой успешной деятельности банка является его финансовая стабильность, поэтому следующим субфактором надежности является финансовая устойчивость, которая наиболее адекватно определяется кредитными рейтингами ведущих рейтинговых агентств, и капитализацией банка, которая является основным показателем устойчивости работы банка по зарубежным критериям. Капитал банка представляет собой важнейший буфер, способный абсорбировать риски. Капитал также является фактором роста, так как с помощью собственных средств банк может финансировать свои активы, сделки M&A, инвестировать в основные средства, информационные технологии и так далее.

Эффективность деятельности является показателем того что банк не только может привлекать средства клиентов, но и способен эффективно их размещать и полу-

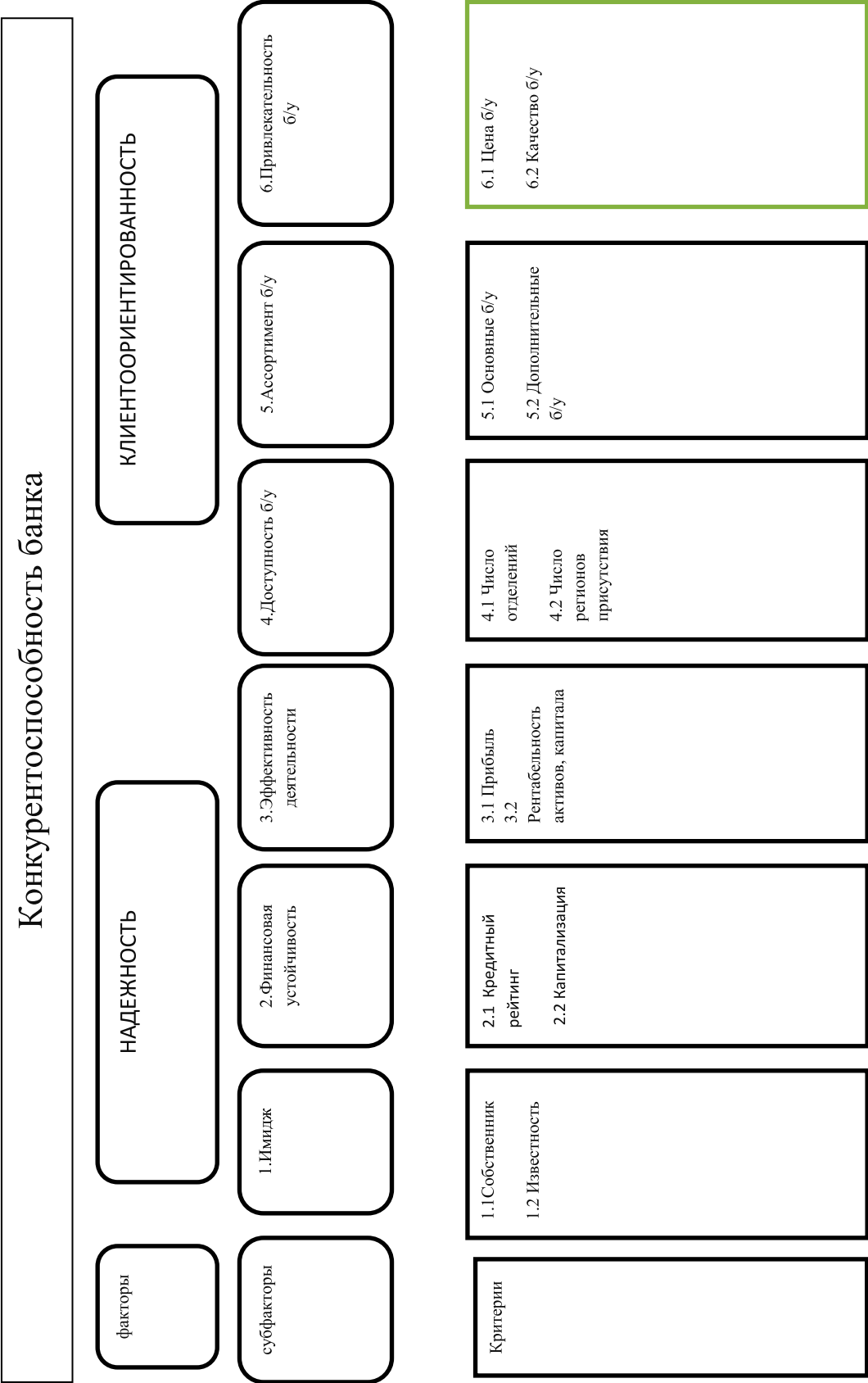


Рис. 1. Методика оценки конкурентоспособности банка

чать доход. Основными статьями доходов являются процентные и комиссионные доходы, которые оцениваются в чистой форме, то есть за вычетом соответствующих расходов. Оптимизация уровней доходов и расходов в соответствии с масштабом деятельности банка позволяет максимизировать прибыль до налогообложения. В тоже время структура доходов, построенная как на стабильных постоянных доходах, так и на дополнительных непрофильных классическому коммерческому банку может значительно улучшить финансовый результат. Величина полученной прибыли и рентабельность активов и капитала являются основными критериями определения субфактора-эффективность деятельности.

Основными субфакторами клиентоориентированности являются: доступность, ассортимент и привлекательность банковских услуг.

Субфактор доступность банковских услуг определяется развитостью и адекватностью региональной сети, экономической значимостью регионов (географическая диверсификация) и характеризуется такими параметрами как число отделений и количество регионов присутствия банка. Плотность сети — то есть число отделений на регион имеет большое значение для клиентов, так как они в большей степени привязаны к конкретному месту проживания и пользуются банковскими услугами непосредственно в этом месте. Соответственно удаленность офисов от дома, работы и других мест, которые регулярно посещает клиент, снижает удобство пользования услугами такого банка. Так же если компания ведет бизнес в нескольких регионах или планирует экспансию в будущем, то присутствие банка в разных регионах страны и за рубежом будет конкурентным преимуществом.

Ассортимент определяется наличием основных и дополнительных банковских услуг. К дополнительным банковским услугам в частности можно отнести инвестици-

онный банкинг и другие операции коммерческих банков которые нельзя отнести к классическим.

Привлекательность — ценой и качеством предоставляемых банковских услуг. При прочих равных условиях получение более дешевых кредитов или других банковских услуг по меньшей стоимости или возможность разместить накопленные сбережения по более высокой ставке является основным показателем выбора банка. Критерий качества банковских услуг оценивается на основе отзывов клиентов публикуемых в сети Интернет. Данные отзывы помогают оценить общее качество обслуживания клиентов, в том числе полноту предоставляемой информации о продуктах, услугах и тарифах, частоту возникновения ошибок при оказании услуг, частоту возникновения претензий со стороны клиентов и эффективность и скорость их разрешения.

Отметим, что для оценки клиентоориентированности выбраны те критерии, которые непосредственно сопутствуют получению услуг.

Так потенциальный клиент не обратится в банк за услугой, если она продается по завышенной цене, ее получение связано с неудобствами (ближайший офис находится на другом конце города), либо она недоступна (не предлагается банком). Это «рациональные критерии», которые непосредственно влияют на выбор клиентом банка.

Неудовлетворенность клиентов к качеству и количеству предоставляемых услуг в совокупности с их низким доверием может привести к катастрофическим последствиям, поэтому необходимо развивать данное направление.

Эффективность данной методики будет максимальной, если ее производить за разные периоды времени, и по нескольким банкам одновременно.

Главное достоинство данной методики доступность информации о величине показателей характеризующих конкурентные преимущества банков для всех субъектов производящих оценку.

Литература:

1. Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд./ Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. — СПб: Питер, 2010.-400 с.
2. Радковская Н.П. Маркетинг в коммерческих банках: Учебное пособие. -СПб: ИВЭСЭП, Знание, 2004.-94 с.

Особенности российской системы элитного обслуживания private banking и перспективы её развития

Петрикова Виктория Александровна, студент
Астраханский государственный технический университет

Введение

В настоящее время любой сфере деятельности человека присуще VIP-обслуживание клиентов. В динамично развивающемся банковском секторе на предоставлении

услуг владельцам крупных активов основана индустрия private banking, получающая всё большее распространение в практике кредитных организаций различных стран. Обострившаяся после мирового финансового кризиса конкуренция между ними за капитал состоятельных

клиентов свидетельствует о необходимости построения адекватной стратегии частного обслуживания с максимальным использованием конкурентных преимуществ. Ситуация на рынках банковских услуг подтверждает тот факт, что для привлечения крупных клиентов финансовой организации недостаточно действовать в качестве обычного продавца готовых продуктов, поскольку обеспеченные вкладчики видят в ней прежде всего профессионала, обладающего значительным опытом в управлении активами.

Проблема эффективного функционирования в сфере private banking стоит и перед российскими участниками финансового рынка, особенно в преддверии вступления страны во Всемирную торговую организацию. Однако для России, в отличие от развитых зарубежных стран, частный банкинг — относительно новое направление обслуживания, насчитывающее порядка десяти лет, в то время как история иностранной элитной банковской деятельности как финансовой услуги ведется с середины 18-го века. Тем не менее проекты private banking уже запущены во многих крупных отечественных банках и финансовых управляющих компаниях, а некоторые из них даже отметились выходом на зарубежный рынок управления активами и капиталом. Кроме того, интерес к проблемам перспектив развития частного банковского обслуживания в России и за рубежом проявляется в организации международных конференций по данной теме, таких как «Private banking в России и СНГ 2011. Сохранение преимущества в новых условиях для бизнеса» в Женеве, VIII международная конференция «PRIVATE BANKING 2011», 4-я Международная конференция «Private banking & Wealth management в России: перспективы, стратегия, практика» в Москве и др. Также стоит заметить, что для поддержки разработок и внедрения инновационных продуктов, реализации программ в сфере частного обслуживания существует российская отраслевая премия SPEAR'S Russia Wealth Management Awards, по итогам которой определяются пионеры данного направления банковской деятельности.

1) Сущность индустрии частного банкинга

По мнению экспертов, private banking можно определить как «вид банковского дела, а также комплексное банковское обслуживание частных клиентов, обладающих большим личным капиталом, с использованием многовековых банковских традиций и современных передовых технологий» [5]. Данное определение предполагает оказание VIP-услуг коммерческими банками. Однако помимо них в борьбе за капитал состоятельных клиентов участвуют также управляющие, брокерские, инвестиционные и консалтинговые компании, ограниченные в предоставлении банковских услуг. Подобное состояние характерно, прежде всего, для российского финансового рынка, поскольку в связи с относительной новизной private banking в стране нет четко установленной терминологии и стан-

дартов индустрии. Так, параллельно с понятием private banking используется выражение wealth management — «управление состоянием». В России данные понятия часто противопоставляют как разные бизнес-модели. В связи с этим некоторые специалисты полагают, что private banking обычно осуществляется банками, а под wealth management понимают услуги небанковских инвестиционных компаний [6].

Другие эксперты подчеркивают, что в отличие от услуг private banking, предоставляемых банками в рамках обслуживания состоятельных клиентов, wealth management подразумевает комплексный подход к решению финансовых задач клиента и его семьи без привязки к какому-либо финансовому продукту [7]. Сравнение характеристик обеих систем услуг, отраженных в табл. 1, позволяет прийти к выводу, что private banking фактически эволюционирует в сторону wealth management для предоставления более широкого спектра услуг, выходящего за рамки банковской деятельности. В список подобных услуг можно также отнести получающее широкое распространение family office (форма управления крупным частным капиталом одной или нескольких семей) и lifestyle (эксклюзивный сервис и товары класса люкс).

Входной порог для пользования услугами private banking различен в зависимости от банка. В мировой практике крупнейших банков объем средств, свободных у клиента к размещению, начинается в среднем от \$10 млн. В России наблюдается более низкий минимальный размер средств, составляющий в среднем \$200–500 тыс. Кроме того, с клиента взимается вознаграждение за управление активами и капиталом. В традиционном частном банкинге оно состоит из двух частей:

1. плата за управление (management fee) — удерживается ежеквартально от средней стоимости активов клиента в данном квартале;
2. вознаграждение за успех (success fee) — начисляется и удерживается в конце каждого квартала. Вознаграждение исчисляется от превышения валютной оценки активов клиента на конец квартала над наивысшей валютной оценкой, произведенной в предыдущие дни начисления вознаграждения (high water principle). Это означает, что если активы клиента упали ниже достигнутого ранее уровня, то управляющий не будет получать вознаграждения за успех, пока активы не вернутся к максимуму. Вознаграждение за успех является гарантией заинтересованности управляющих в увеличении капитала клиента [8, с. 79].

Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить приоритетам VIP-клиентов при выборе частного банка, поскольку они служат ориентиром для участников рынка private banking, выстраивающих свою маркетинговую политику с целью повышения прибыльности деятельности. Согласно результатам глобального исследования PricewaterhouseCoopers (PwC) в области управления частными финансами 2011 г., ситуация в сфере private banking и wealth management меняется по мере того, как

Таблица 1

Направления элитного обслуживания клиентов

Индустрия	Private banking	Wealth management
Услуги	<ul style="list-style-type: none"> • Классические банковские услуги для VIP-клиентов (операции со счетами, размещение депозитов, предоставление кредитов, обслуживание банковских карт класса премиум); • Инвестиционные продукты (ПИФы, ОФБУ, операции с драгметаллами, накопительное страхование жизни); • Управление капиталом (инвестиционно-банковские услуги); • Альтернативные инвестиции (коллекции картин, винные коллекции, вложения в драгоценности, хедж-фонды, структурированные продукты); • Консультационные услуги по налоговому и валютному законодательству, юридическое сопровождение; • Небанковский сервис (заказ билетов, бронирование гостиниц, организация туров и др.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовое планирование (увязка всех аспектов инвестиционной и финансовой деятельности семьи для управления благосостоянием); • Инвестирование капитала (в различные финансовые инструменты и фонды, которым сопутствуют определенные риски); • Накопительное страхование жизни (инструмент накопления с гарантированной доходностью и страховой защитой); • Вопросы налогообложения; • Управление недвижимостью; • Вопросы наследования; • Юридические вопросы.

Источник: разработано авторами с использованием материалов портала VIP-банкир.

акцент смещается в сторону обслуживания клиентов и создания ценности. Сегодня клиенты стали более осторожными, более информированными и менее лояльными. Они хотят получать высококачественные услуги и понимать, какую реальную пользу приносят им управляющие частными финансами [9, с. 2]. Владельцы крупных капиталов оценивают поставщика услуг частного банкинга по следующим устойчивым параметрам:

- качество финансовых услуг;
- персональные отношения с клиентским менеджером;
- рекомендации других клиентов;
- имидж банка (или аффилированной финансовой группы);
- эффективность частных инвестиций;
- спектр предлагаемых банковских продуктов;
- безопасность банковского бизнеса;
- цена клиентского обслуживания;
- удобство доступа к инфраструктуре банка [8, с. 14].

В связи с этим основными принципами, на которых, в сущности, базируется система услуг private banking, являются персонализм, информационная прозрачность, удобство и строгая конфиденциальность.

Наконец, необходимо остановиться на основных стратегиях управления активами, существующих в практике частного банкинга. Анализ программ элитного обслуживания ряда российских и зарубежных банков позволил выделить в целом 4 вида стратегий: агрессивная, консервативная, сбалансированная, индивидуальная.

Целью *агрессивной* инвестиционной стратегии является увеличение капитала VIP-клиентов вне зависимости

от динамики рынка. Стратегия предназначена для инвесторов, готовых идти на риск и рассчитывающих на получение доходности вне зависимости от рыночной конъюнктуры. Данная стратегия не предполагает включения в портфель инструментов с фиксированным доходом.

Консервативная стратегия направлена на обеспечение сохранности вложенной суммы, получение доходности при условии минимизации риска. Она предназначена, в первую очередь, для инвесторов, рассчитывающих на небольшой, но стабильный доход при условии минимального уровня риска.

В свою очередь, *сбалансированная* стратегия ориентирована на создание портфеля инструментов с фиксированной доходностью, в первую очередь используемого для выгодной замены денежных средств на время неблагоприятной рыночной конъюнктуры на рынках акций, и во вторую — для получения дохода при низких рисках потерь.

Специально для крупных инвесторов, заинтересованных в долгосрочном сотрудничестве, банки предлагают управление активами на основе *индивидуальной* стратегии. Данный тип подходит для инвесторов, ориентированных на нестандартный подход, использование всего многообразия возможностей финансового рынка или по каким-то причинам ограниченных в использовании отдельных финансовых инструментов.

Преимущественное использования той или иной стратегии во многом зависит от национальной принадлежности банка, его финансовой политики. Поэтому, авторы сочли целесообразным и весьма интересным провести анализ российской системы услуг private banking в сравнении с зарубежной практикой.

2) Характерные черты рынка частного банкинга в России и его отличия от практики иностранных игроков

Сегодня развитию private banking способствует мировая тенденция к росту числа состоятельных людей и объемов их капиталов. Как свидетельствует совместный отчет «World Wealth Report 2011» консалтинговой компании Capgemini и банка Merrill Lynch, число долларовых миллионеров в мире в 2010 г. увеличилось на 8,3%, до 10,9 млн. человек, а их частные состояния достигли \$42,7 трлн. При этом количество богатых людей в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), увеличившись за год на 9,7%, до 3,3 млн. человек, впервые превысило их число в Европе благодаря экономическому росту в Китае и Индии. В Европе список расширился на 6,3%, до 3,1 млн. человек, североамериканский — на 8,6%, до 3,4 млн. Что касается России, количество миллионеров в стране увеличилось на 13,6%, до 133 700 человек [11]. Эксперты указывают на продолжение указанной тенденции к росту во всем мире.

На настоящий момент, по оценке руководителя частного банкинга «БрокерКредитСервиса» (БКС), объем российского рынка private banking приблизился к \$300 млрд. [1]. Основных участников рынка можно разделить на 4 группы: крупные российские универсальные банки, бурно развивающие направления обслуживания частных клиентов (Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Альфа-Банк, «УралСиб», «Зенит», МДМ-банк, Номосбанк и др.); средние банки с основной специализацией на частном банкинге (М2М, МФК, «Русский международный банк»); инвестиционные (управляющие) и финансовые компании («Ренессанс капитал», «Альфа капитал», «Третий Рим»); банки с иностранным участием (HSBC, Ситибанк, Росбанк, Райффайзенбанк, Дойчебанк, Credit Suisse и др.). Наибольшее влияние на рынке частного банкинга имеют участники первой группы, в особенности банки с государственным участием. Так, общий объем привлеченных срочных средств VIP-клиентов Сбербанка России достиг к началу 2011 г. размера 160 млрд. рублей, ВТБ 24 — 90 млрд. рублей [6]. Для сравнения: под управлением каждого лидера мирового рынка private banking — Bank of America, Morgan Stanley и UBS — находится \$1,94 трлн., \$1,63 трлн. и \$1,56 трлн. соответственно [10, стр. 2].

Необходимо отметить, что основными продуктами частного банкинга в России являются *вклады и доверительное управление (ДУ)*. Процентные ставки большинства российских банков по депозитам VIP-клиентов на крупные суммы, как правило, выше, чем по базовым вкладам, и составляют в среднем 7–8% годовых в рублях и 3–6% в валюте. Нередко кредитные организации предлагают прийти к соглашению об условиях вклада на личной встрече с клиентом (табл. 2).

В свою очередь, ставки зарубежных банков в валюте заметно ниже: UBS банк — 1,075%, Morgan Stanley —

0,3%, Wells Fargo — 0,38%. Следовательно, российские банки более интересны активным клиентам, нацеленным на высокую доходность. Они также подкупают низкой стоимостью обслуживания. Зарубежные банки, в первую очередь швейцарские, наоборот, предлагают активным клиентам высокие тарифы за обслуживание и низкую доходность. Итак, российские банки ориентированы в основном на преумножение капитала, а иностранные — на его сохранение.

Услуги доверительного управления, предоставляемые в настоящее время каждым участником рынка частного банкинга, представляют собой управление активами VIP-клиента специалистом банка или управляющей компании в рамках выбранной инвестиционной стратегии. Многие состоятельные российские клиенты не удовлетворены стандартной швейцарской моделью сохранения активов [3]. Они стремятся наращивать капитал, выбирая более агрессивные стратегии, которые в то же время сопряжены с высоким риском. При доверительном управлении клиент платит управляющему в среднем до 1–2% годовых от стоимости средств, находящихся в управлении, и вознаграждение за успех, которое в среднем может составлять до 10–20% от дохода, полученного от управления средствами клиента. Кроме этого, клиенты дополнительно оплачивают расходы, связанные с процессом управления, такие, например, как брокерская и депозитарная комиссии.

Относительно других услуг элитного обслуживания, их перечень соответствует классической модели private banking: банковские услуги (вклады, кредиты, банковские карты, расчетно-кассовое обслуживание, индивидуальные банковские сейфы), инвестиционные продукты (ПИФы, ОФБУ, операции с драгметаллами), брокерское обслуживание, финансовое и налоговое планирование, программы страхования, арт-банкинг, персональные консультационные услуги и т.д.

Следует заметить, что в отличие от российских банков, западные кредитные организации предоставляют услуги private banking только состоятельным клиентам. В России же ощущается явный перекося сторону нерыночных, то есть не приносящих прямого дохода клиентов: депутатов, корпоративных клиентов. Готовность банков нести подобные издержки объясняется их стремлением сохранить у себя на обслуживании крупных юридических лиц [4].

Наконец, в практике российского частного банкинга используется «принцип открытой архитектуры». Так, в МДМ банке клиентам предлагается доступ к неограниченному спектру продуктов ведущих финансовых организаций мира. Это позволяет банку быть гибкими и независимыми при выборе верного финансового решения, которое будет принято со всей ответственностью и стремлением обеспечить лучший результат для клиентов.

Обобщая сказанное выше, перечислим особенности российской индустрии private banking в России:

Таблица 2

Средние процентные ставки по вкладам системы private banking банков в России

№	Наименование банка	Рублевые вклады, % годовых	Вклады в валюте, % годовых (долл./евро)
1	Сбербанк России	По договоренности с клиентом	
2	ВТБ 24	Выше, чем по базовым вкладам (базовые: 6,66 (руб.), 3,45 (долл.), 3,51 (евро))	
3	Газпромбанк	По договоренности с клиентом	
4	Альфа-Банк	7,18	2,40/2,77
5	УралСиб	7,30	2,50/2,20
6	Росбанк	7,24	3,24/3,32
7	БРК банк	10,08	6,90/6,90
8	Промсвязьбанк	9,6	6,02/6,02

Источник: материалы официальных сайтов банков.

- с ростом в стране числа состоятельных людей как потенциальных клиентов российский рынок private banking стремительно расширяется;

- услуги элитного обслуживания оказываются как коммерческими банками, так и управляющими компаниями;

- российскими банками устанавливаются относительно высокие процентные ставки по депозитам для VIP-клиентов по сравнению с западными банками;

- доверительное управление в российском частном банкинге представляет собой, как правило, агрессивные стратегии с высоким уровнем риска, в то время как европейские и американские более консервативны;

- возможность использования принципа открытой архитектуры.

Заключительным этапом исследования состояния отечественной системы услуг private banking является, на наш взгляд, выявление конкурентных преимуществ российского частного обслуживания перед иностранным и его недостатков.

3) Частный банкинг российских участников рынка в условиях конкуренции с устойчивыми западными моделями элитного обслуживания клиентов

Как было отмечено ранее, всё большее число иностранных банков и инвестиционных компаний стремятся войти на российский рынок элитного обслуживания и занять на нём устойчивые позиции. Основываясь на прогнозах его динамичного роста, иностранные специалисты считают Россию наряду с Турцией, Бразилией, Индией и Китаем наиболее привлекательной для инвестиций в private banking [2]. В то же время отечественные поставщики услуг элитного обслуживания начинают выходить за пределы страны («Третий Рим», УралСиб|Банк 121), рассчитывая на обслуживание за границей прежде всего российской клиентуры. Как следствие, обостряется конкуренция за капитал состоятельных россиян. Учитывая выявленные особенности частного банкинга в России, от-

метим основные конкурентные преимущества отечественных игроков перед иностранными:

- во-первых, знание местной специфики банковского рынка и потребностей клиентов, наличие собственной сети и долгосрочных отношений с клиентами;

- во-вторых, российские банки более интересны клиентам, ориентированным на доходность. По данным «World Wealth Report 2011», состоятельные люди готовы на рискованные инвестиции [11]. Швейцарские банки, в свою очередь, придерживаются в основном консервативной стратегии, ориентируются на сохранение капитала с невысокой доходностью и устанавливают повышенные тарифы за обслуживание счета для клиентов, активно осуществляющих платежи;

- в-третьих, российские банки и управляющие компании способны предложить более персонифицированный подход в связи с относительной новизной направления private banking и ценностью для них каждого состоятельного клиента. У крупных иностранных банков, напротив, в условиях глобализации имеется значительное количество VIP-клиентов из различных стран, что чревато недостаточной гибкостью при работе с клиентом и предложением ему стандартизированного инвестиционного портфеля без учета специфики валютного законодательства в стране, налогового статуса клиента.

В то же время российских миллионеров не отпугивают ни низкие процентные ставки иностранных банков по вкладам, ни достаточно высокие тарифы за обслуживание, ни другие особенности зарубежного частного банкинга. Имея колоссальный опыт в элитном банковском обслуживании, западные банки весьма удобны для расчетных операций за границей и славятся надежностью сохранения капитала. Также они имеют преимущество перед российскими банками в уровне профессионализма персональных менеджеров и широте продуктовой линейки. Кроме того, состоятельных клиентов настораживают высокие риски инвестиционных стратегий российского частного банкинга, политические риски и нестабильность в стране.

Выводы и предложения

Итак, в настоящее время private banking продвигается в мире как одна из важнейших областей роста глобальной индустрии финансовых услуг, выходя за рамки чисто банковского бизнеса. Непрерывное расширение спектра услуг для VIP-клиентов свидетельствует об эволюции от global private banking (глобального частного обслуживания) в сторону global private wealth management (глобального управления личным благосостоянием). Принимая во внимание устойчивую мировую тенденцию к росту числа долларовых миллионеров и объема их капиталов, российские финансовые организации продолжают рассматривать развитие собственной индустрии частного банкинга в качестве одного из приоритетных направлений деятельности, стремясь приблизиться к мировым стандартам и повысить конкурентоспособность в условиях увеличения присутствия в стране нерезидентов.

Ведущие российские банки, такие как Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, УралСиб, МДМ-банк и т.д., а также финансовые и инвестиционные компании «Третий Рим», «Ренессанс капитал», «Альфа капитал» и др. в рамках private banking предлагают VIP-клиентам как классические банковские услуги, так и различные инвестиционные продукты, консультационные услуги, возможности финансового планирования и доверительного управления активами, брокерское обслуживание, ряд небанковских услуг. Как показал анализ особенностей российского частного банкинга, отечественные программы элитного обслуживания привлекательны, в первую очередь, доходными стратегиями, ориентированными на приумножение капитала клиента. Кроме того, преимуществами российских банков и инвестиционных компаний являются знание специфики рынка банковских услуг России, способность эффективно и безопасно структурировать работу с клиентом, учитывая российские правовые и практические особенности (валютное законодательство, вопросы международного налогообложения, защиты активов и т.д.). В то же время высокие риски инвестиционных стратегий,

неуверенность в надежности российских игроков, неблагоприятная экономическая конъюнктура заставляют отечественных долларовых миллионеров предпочитать устойчивые западные банки, преимущественно швейцарские, обладающие солидным опытом и широкой продуктовой линейкой. Конкуренцию обостряет и укрепление позиций на российском рынке зарубежных банков и инвестиционных компаний, таких как ЗАО «Интеза», General Invest и пр.

На наш взгляд, ключевую роль в конкурентной борьбе может сыграть выстраивание долгосрочных, доверительных отношений российских игроков с клиентами и сильная инвестиционная экспертиза на местном рынке. Так, проникновение private banking в регионы позволит проводить комплексный анализ потребностей клиентов и устанавливать с ними тесные связи. Следует подчеркнуть, что ряд российских игроков уже двигаются в данном направлении. К примеру, в конце 2011 г. финансовая группа «БрокерКредитСервис» (БКС) объявила об открытии в течение 2012 г. в рамках Банка БКС под брендом «БКС Ультима» отделений private banking в 9 регионах страны, в частности в Екатеринбурге, Казани, Тюмени, Уфе и Новосибирске. Также специализированные отделения по управлению капиталами состоятельных россиян активно открывают такие крупные банки, как ВТБ24, «Русский стандарт», Номос-банк, «Восточный экспресс». В свою очередь, сильная инвестиционная экспертиза не только голубых фишек и высоколиквидных ADR, GDR, ETF, как в большинстве швейцарских банков, но и российских компаний, в том числе второго эшелона, способных быть весьма прибыльными, позволит повысить привлекательность private banking в России.

Более того, создание сильного бренда, совершенствование навыков и квалификации сотрудников, демонстрация прочности своего финансового положения, а также предложение клиентам более гибких и доходных решений окажут заметное влияние на повышение конкурентоспособности российских финансовых организаций в области частного банкинга, как на внутреннем, так и на зарубежных рынках.

Литература:

1. Артемов С. Борьба за состояние [Электронный ресурс] / С. Артемов // «Банк». Приложение к газете «Коммерсант». — 2011. — 02 июня (№98 (4639)) — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1647339>
2. Витторио Вольпи: Private banking и Россия будут очень динамично развиваться [Электронный ресурс] / Пресс-конференции. — Режим доступа: <http://top.rbc.ru/pressconf/22/12/2011/631123.shtml>
3. Волков В. Банковский совет IV [Электронный ресурс] / В. Волков // Большой бизнес. — 2010. — № 11 (76) — Режим доступа: <http://www.bolshoybusiness.ru/archive/48/1197/>
4. Ковалева Е. Обаяние буржуазии [Электронный ресурс] / Е. Ковалева // Приложение к газете «Коммерсант». — 2008. — 03 марта (№34/П (3851)) — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/858120>
5. Мурашов Р. Private banking заблудился. Новый тренд рынка — Mass affluent [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.mass-affluent.ru/massmedia.html>
6. Фрумкин К. Парадоксы private banking [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.finansmag.ru/articles/119393
7. Портал Vip-банкир. — Режим доступа: http://www.vip-bankir.ru/wealth_management/

8. Private banking. Опыт элитного частного обслуживания / А.И. Гусев [и др.]; под общей редакцией А.И. Гусева. — М.: «Финансист», 2003. — 204 с.
9. Anticipating a new age in wealth management. PwC Global Private Banking and Wealth Management Survey 2011—53 pp. [Internet resource] — URL: www.pwc.com/wealth
10. Global Wealth Management industry is in neutral as rising AUMs are matched by rising costs while new HNW money inflows remain static / Scorpio Partnership press release — 25 July, 2011.
11. World Wealth Report 2011 [Internet resource] — URL: <http://www.capgemini.com/services-and-solutions/by-industry/financial-services/solutions/wealth/worldwealthreport/>

Участие коммерческих банков в финансировании инвестиционных проектов ОАО «РЖД»

Плячкайте Ири́на Миха́йловна, аспирант

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Современная экономическая ситуация обусловила определенное замедление развития рынка розничных банковских услуг, поэтому для большинства универсальных банков основным источником доходов остается обслуживание крупных юридических лиц, так как именно они являются наиболее прибыльной категорией клиентов для любого банка. Данные клиенты обладают большим капиталом, потребностью в его обслуживании, разнообразных специфических финансовых продуктах и испытывают необходимость в концентрации финансовых ресурсов. Одним из таких клиентов является ОАО «Российские железные дороги» (далее ОАО «РЖД»).

Переоценить экономическое и социальное значение ОАО «РЖД» для России невозможно. Разветвленной сетью железных дорог не охвачены только семь регионов России, вся остальная территория страны — поле деятельности ОАО «РЖД». Общенациональный масштаб деятельности ОАО «РЖД» подразумевает значительные и постоянные инвестиции на развитие и поддержание бизнеса.

Так, компания «Российские железные дороги» (далее ОАО «РЖД») собирается начать мегакапитальное строительство двух железнодорожных пассажирских магистралей с высокоскоростным движением (Москва — Санкт-Петербург и Москва — Нижний Новгород — Казань — Екатеринбург). Цена вопроса — около 2,4 трлн. рублей на семь лет. На повестке дня также расширение грузовых направлений к морским портам страны. На это уже ежегодно тратится по полтриллиона рублей и больше. Есть и другие важные векторы финансирования. Для ОАО «РЖД» с выручкой 1,3 трлн. рублей и чистой прибылью 0,2 трлн. рублей всё это может стать непосильной задачей. В связи с этим третьего ноября 2011 года ОАО «РЖД» представили в президиум правительства Российской Федерации новую инвестиционную программу и финансовый план на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. (таблица 1) И она была поддержана членами президиума. Суть её в следующем: проекты инфраструктуры, которые окупаются свыше 20 лет, должны финансироваться государством, а для реализации проектов,

Таблица 1

Трехлетняя инвестиционная программа 2012–2014гг. (составлена автоом настоящей статьи на основе источника: Мобильность – это дорого, Андрей Виньков, Татьяна Гурова, Эксперт, №50, 2011)

Раздел инвестиционной программы	Краткое содержание инвестиционной программы
Первый	Задачи, связанные с государственными проектами, такими как олимпийское строительство в Сочи, саммит АТЭС во Владивостоке, пригородные перевозки в рамках, например, Универсиады в Казани. Все они полностью финансируются государством в виде вноса в уставный капитал ОАО «РЖД»
Второй	Вопросы безопасности. Здесь основной упор делается на развитие инфраструктуры — путь, энергетика, сигнализации и связи. Как правило, эти инвестиции не связаны с новым строительством, а относятся к воспроизводству выбывающих основных фондов.
Третий	Снятие инфраструктурных ограничений. В 2012 году ОАО «РЖД» планирует направить на эти инвестиции 170 миллиардов рублей. Сюда относится строительство новой инфраструктуры, включая расшивку узких мест.

которые окупаются на горизонте 20 лет, ОАО «РЖД» сейчас готовы занимать средства на рынке. Как сообщил по итогам заседания президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин, общий объем инвестиционной программы компании за три года планируется на уровне 1,1 трлн рублей, в том числе в 2012 году — 411,6 млрд рублей. [1]

Для выполнения планов ОАО «РЖД» необходимо обеспечить достаточный объем финансирования, в том числе и на основе привлечения банковских ресурсов. Среди коммерческих банков, которые сотрудничают с ОАО «РЖД» в последние годы можно отметить ОАО «ТрансКредитБанк», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Банк Уралсиб», «Банк Москвы», ОАО «КИТ Финанс Инвестиционный банк», Европейский банк реконструкции и развития и другие.

Участие банков в финансировании инвестиционной программы ОАО «РЖД» предполагает активную поддержку проектов обновления и строительства путевой инфраструктуры, замены устройств электроснабжения и электрификации железнодорожных линий, а также содействие в реализации других инфраструктурных проектов ОАО «РЖД».

В 2008 году ОАО «Российские железные дороги» и лидеры российского банковского сообщества совместно разработали предложения для поддержания устойчивого финансирования реального сектора экономики, а также развития инфраструктурных проектов, являющихся залогом стабильного промышленного роста предприятий РФ.

В церемонии подписания выше указанных предложений приняли участие ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Банк Москвы», ЗАО «Международный промышленный банк», ОАО «Банк Уралсиб», ОАО «ТрансКредитБанк», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Газпромбанк».

Президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин в ходе мероприятия еще раз подчеркнул важность выполнения инвестпрограммы компании для экономики всей страны и выразил благодарность банкам-участникам.

Как сказал на церемонии подписания соглашения президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин, «сегодняшнее событие знаковое с точки зрения тех методов, которые правительство РФ реализует для преодоления последствий финансового кризиса». Якунин отметил, что «главным следствием кризиса стало отсутствие доверия банков к клиентам. В связи с этим компания открыто показывает свои инвестиционные проекты и банки могут видеть куда пойдут их деньги и как они будут возвращаться», сказал глава ОАО «РЖД».

Партнером ОАО «РЖД» в последние годы также выступает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Так, 15 июля 2009 года Совет директоров ЕБРР одобрил предоставления ОАО «РЖД» десятилетнего необеспеченного кредита на \$500 млн. Эти средства будут направлены на реформирование железнодорожной отрасли, сообщил банк. [2]

«Кредит предоставлен для реализации масштабных целей структурной реформы, которые поставили перед собой ОАО «РЖД» и правительство, включая реструктуризацию грузовых операций и усовершенствование законодательной базы», отметил, директор бизнес-группы ЕБРР по инфраструктуре Т.Майер.

10-летний необеспеченный кредит стал крупнейшим в истории ЕБРР с момента основания банка в 1991 году.

При чем, общий долг ОАО «РЖД» Европейскому банку реконструкции и развития на начало 2009 года уже составлял 297.6 млрд руб, из них валютные займы — \$2.7 млрд и 200 млн евро. [3]

Новый кредит до \$1,2 млрд увеличил объем инвестиций ЕБРР, предоставленных по девяти российским проектам в железнодорожном секторе с момента утверждения правительством Российской Федерации (в 2001 году) программы структурной реформы на железнодорожном транспорте.

Партнерские отношения ОАО «Российские железные дороги» и Европейского банка реконструкции и развития в сфере энергоэффективности продолжилось и в 2010 году. Так, 20 октября 2010 г. были подписаны новые документы, подтверждающие сотрудничество в сфере энергоэффективности. Цели данных соглашений — увеличить объемы финансирования инвестиционных программ, направленных на энергоэффективность российской компании.

Согласно подписанному меморандуму ЕБРР предоставил прямые инвестиции в разработку и внедрение энергосберегающих технологий на российских железных дорогах. В том числе банк способствует финансированию проектов ОАО «РЖД» на основе государственно-частного партнерства.

Давним партнером ОАО «РЖД» является ОАО «Банк ВТБ». Их сотрудничество распространяется почти на все области финансового взаимодействия и всю территорию России. Среди сфер, в которых ОАО «Банк ВТБ» оказывает постоянную поддержку «Российским железным дорогам» можно назвать долгосрочные инвестиционные и инфраструктурные проекты, программы обновления основных фондов, лизинг.

Следующим партнером банка выступает ОАО «Банк Москвы». Так, в 2008 году ОАО «РЖД» и ОАО «Банк Москвы» подписали Соглашение о сотрудничестве. Настоящее Соглашение было заключено с целью установления и развития долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества Сторон в областях, представляющих взаимный интерес, и реализации следующих основных направлений деятельности посредством заключения отдельных договоров и соглашений по следующим направлениям:

- осуществление совместных инвестиционных проектов;
- организация финансирования проектов ОАО «РЖД» за счет средств международных финансовых организаций;
- предоставление гарантий за ОАО «РЖД»;
- организация финансирования ОАО «РЖД»;

- оказание Банком услуг финансового консалтинга по вопросам, связанным с реализацией совместных проектов;

- сотрудничество в области программ потребительского кредитования, предлагаемых Банком для сотрудников ОАО «РЖД»;

- разработка и внедрение высокотехнологичных банковских услуг для организации расчетно-кассового обслуживания и организации зарплатных проектов для структурных подразделений ОАО «РЖД».

Партнерские отношения между Сторонами продолжились в 2011 году, когда ОАО «Банк Москвы» предоставил ОАО «РЖД» кредиты на общую сумму до 25 млрд. рублей. [4]

В 2010 году в реализации инфраструктурных проектов ОАО «РЖД» принял «Внешэкономбанк». Партнеры подписали меморандум о сотрудничестве и взаимодей-

ствии по реализации инфраструктурных проектов в области модернизации железнодорожных вокзалов.

Согласно документу, стороны намерены развивать все-стороннее сотрудничество и рассматривают возможность совместного участия в реализации проектов модернизации железнодорожных вокзалов транспортно-пересадочных узлов с развитой общественно-деловой функцией на территории Российской Федерации.

В качестве первоочередных планируется рассмотреть проекты реконструкции вокзальных комплексов в городах Сочи, Хоста, Лазаревское, Лоо, Туапсе, Владимир, Мурманск и Екатеринбург.

Подводя итог, можно сказать, что ОАО «РЖД» для реализации своих инвестиционных проектов необходимо привлекать финансовые ресурсы и многие коммерческие банки сотрудничают с транспортным монополистом в этом направлении.

Литература:

1. Мобильность — это дорого, Андрей Виньков, Татьяна Гурова, Эксперт, №50,2011);
2. www.ebrd.com
3. www.rzd.ru
4. www.rzd-partner.ru

Совершенствование управления финансами (ТА ООО «Юта-Тур» г. Пермь)

Редько Анатолий Максимович, педагог
Пермский музыкальный колледж

Выпускник 2012 года по программе второго высшего образования. Специализация «Менеджмент организации» Международной Высшей Школы Бизнеса «МИРБИС» (Институт) г. Москва

В системе управления любой организации наиболее сложным и прямо ориентированным на реализацию цели деятельности является управление финансами.

Ключевые слова: микроэкономика; финансовый менеджмент, компания.

Perfection of Management by the Finance (Tourist Agency Limited Liability Company «Utah-Round» Perm)

Redko A.M.;
Perm musical college

2012 graduate of the program a second higher education. Specialization «Management organization» International Graduate School of Business «MIRBIS» (Institute), Moscow

In a control system of any organization of the most difficult and on realization of the purpose of activity management of the finance is directly focused.

Keywords: microeconomics, financial management, the company.

Рыночная экономика основывается на полной самостоятельности экономических агентов, дополненной государственным регулированием, которое охватывает разнообразные хозяйственные процессы, в том числе и

управление финансовыми ресурсами предприятий. Самостоятельность в управлении ими означает независимый выбор источников и способов финансирования. Государственное регулирование должно быть направ-

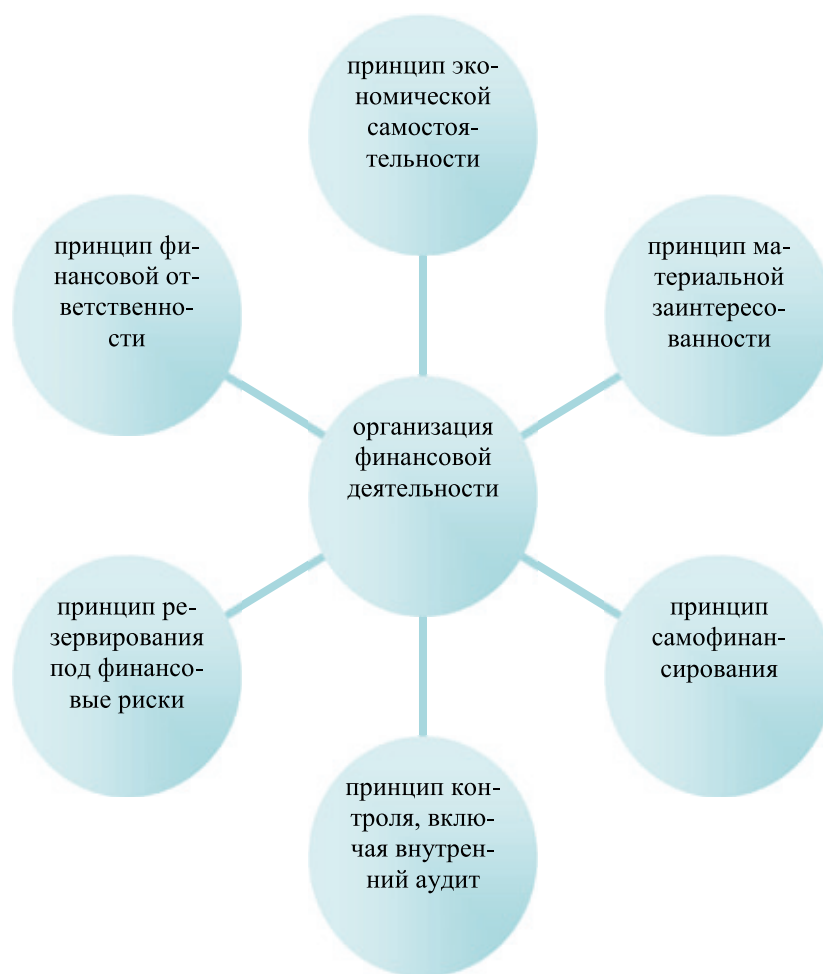


Рис. 1.

лено на создание благоприятных условий, обеспечивающих возможности наиболее эффективного хозяйствования предприятий.

Однако проведенные преобразования не сформировали условия для создания механизма управления предприятиями, адекватного рыночной экономике, что в какой-то степени стало причиной развернувшегося промышленного кризиса. Недостаточное внимание к проблемам микроэкономической политики, проводимой на уровне отдельных отраслей и предприятий, не позволило реализовать потенциал экономической реформы и наладить эффективное функционирование рыночного механизма. Высокий уровень инфляции, отсутствие тесной связи финансового и реального секторов экономики, структурные неэффективные преобразования подорвали условия самофинансирования предприятий. Убыточность многих из них и огромные объемы неплатежей создали нехватку собственных средств, поставили ряд предприятий на грань банкротства. Высокая стоимость заемных средств, не связанная с уровнем рентабельности в реальном секторе экономики, повышенный уровень риска инвестиций в промышленность сделали недоступными для них внешние источники финансирования. В наше и в последующее время первоочередная задача, от решения

которой во многом зависит успешность проводимых в экономике преобразований, становится создание эффективной системы в управлении финансовыми ресурсами предприятий.

Независимо от выбора схемы в построении управления компанией «организация финансовой деятельности в любой отрасли и на предприятиях разного организационно-правового статуса строится на базовых принципах»: (см.: рис. 1) [4, с. 9].

При общности принципов управления финансовой деятельностью в формах организации бизнеса, а также в отраслях и сферах экономики возникают специфические особенности реализации финансовых отношений. В коммерческих организациях разных типов — «специфичны многие процессы в экономике, а значит, и финансовые отношения, их опосредующие» [1, с. 96].

Различны структуры источников финансирования: (см.: рис. 2.).

Умело организованный финансовый менеджмент является серьезным фактором успеха предприятия на рынке. И, напротив, в силу действия механизма обратной связи неэффективно организованное управление финансовой деятельности может ослабить конкурентную позицию компании. Какие индикаторы указывают на отлаженность



Рис. 2.



Рис. 3.

на процессы и структуры управления финансовыми потоками? Ими могут быть: (см.: рис. 3.)

Отсутствие деятельной аналитической функции, ключевых элементов управленческого и налогового учета и планирования, нерациональный документооборот, неэффективное управление денежными потоками, запасами и портфелем готовой продукции — это влечет за собой негативные моменты. Перечислим их: «задержки зарплат; налоговые недоимки; большие объемы дебиторской задол-

женности; трудности с получением банковских кредитов; трудности со сбытом; высокие показатели издержек; расточительное расходование средств; недостаток собственного оборотного капитала» [2, с. 69]. Общим итогом является нарастание потенциала банкротства.

Помимо этого сигналом будущих значительных финансовых затруднений являются: наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов; ухудшение отношений с банками, применение в производст-

Таблица 1

Финансово-экономические показатели деятельности ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь (2008–2010 гг.)

Показатели финансово-экономической деятельности туристического агентства	ед. изм.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	изм. 2009–2008 г.г.	
					абсол. изм.	%
Объем реализованной продукции	тыс. руб.	10 520	18 340	10 170	– 8 170	– 44,5
Себестоимость реализованной продукции	тыс. руб.	9 670	15 300	6 710	– 8 590	– 56,1
Затраты на 1 рубль реализованной продукции	руб.	0,92	0,83	0,66	– 0,17	– 20,9
Прибыль (убыток) от реализации	тыс. руб.	850,0	3 040,0	3 460,0	420,0	13,8
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	86,90	560,90	63,20	-497,70	-88,7
Фонд оплаты труда	тыс. руб.	713	937	835	-102,0	-10,9
Средняя численность персонала	чел.	9	11	12	1	9,1
Среднегодовая выручка на одного работника	тыс. руб.	1 168,9	1 667,3	847,5	– 820	– 49,2
Среднегодовая стоимость ОПФ	тыс. руб.	0	260	0	– 260	– 100,0

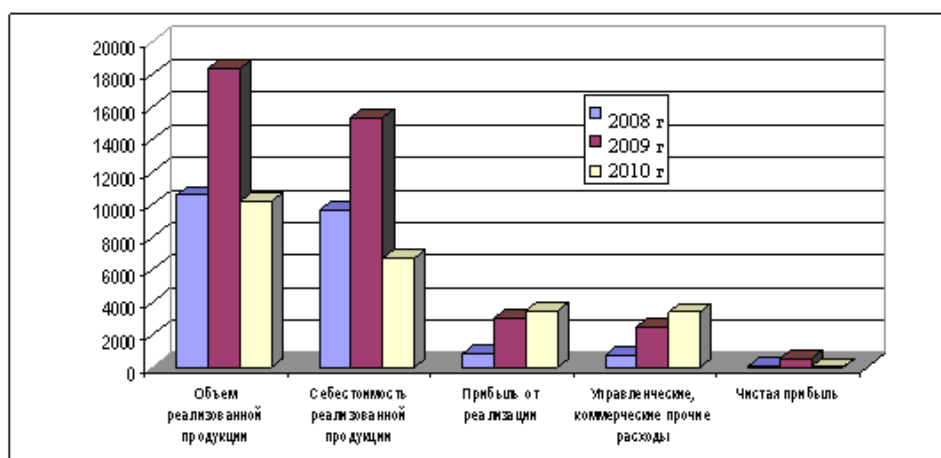


Рис. 4. Диаграмма показателей финансово-экономической деятельности ТА ООО «ЮТА – ТУР» г. Пермь. (2008–2010 гг.)

венном процессе переамортизированного оборудования, использование новых источников финансирования на относительно невыгодных условиях.

Параллельно с фиксацией потерь прибылей, незаработанных денег, снижения ликвидности как предпосылок финансового кризиса предприятие сталкивается с более серьезными общекорпоративными проблемами. Главная из них — это снижение инвестиционной привлекательности компании в глазах потенциальных партнеров как реакция на неудовлетворительный финансовый менеджмент. А без инвестиций невозможно реализовать стратегию роста как ведущую долговременную цель. Предприятие, «не оптимизирующее структуру капитала, не следящее за денежными потоками, расчетами с дебиторами и кредиторами, государством, не организующее экономический учет затрат, не анализирующее текущую и инвестиционную деятельность, не составляющее детальные финансовые про-

гнозы и бюджеты, рискует остаться без приемлемых по цене внешних источников финансирования» [3, с. 42].

Отсюда вытекает главная проблема финансового менеджмента. Какими путями управлять всеми описанными финансовыми процессами? Существуют ли способы управления финансовой деятельностью?

Рассмотрим вышеизложенную теоретическую часть статьи на практическом примере ТА ООО¹ «ЮТА-ТУР» г. Пермь².

Финансово-экономические показатели, отражающие тенденции развития компании за три года показаны в таблице 1 и рис. 4.

Рост персонала неоправдан, на фоне увеличения количества сотрудников за четыре года на 6 человек или на 33,3%, производительность труда за 2010 год достигала минимального уровня 847,5 тыс. на человека, тогда как в 2009 году достигала уровня 1667,3 тыс. на человека.

¹ ТА ООО — Туристическое агентство общество с ограниченной ответственностью.

² Основным направлением деятельности компании является оказание услуг. Работая с надежными туристическими туроператорами, агентство предлагает турпродукт с удобным соотношением цены и качества.

Таблица 2

Анализ доходов и расходов ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь (2008–2010 гг.)

Наименование показателей финансово-хозяйственной деятельности туристического агентства	2008 г.	2009 г.	отклонение 2009— 2008 г.г.	2010 г.	отклонение 2010— 2009 г.г.
1. Доходы и расходы по финансово-хозяйственной деятельности компании					
Выручка	10 520	18 340	7 820	10 170	-8 170
С/с проданных товаров, продукции, работ, услуг	9 670	15 300	5 630	6 710	-8 590
Валовая прибыль	850	3 040	2 190	3 460	420
Управленческие расходы	570	2 260	1 690	3 380	1 120
Прибыль (убыток) от продаж	280	780	500	80	-700
2. Операционные доходы и расходы по финансово-хозяйственной деятельности			0		0
Прочие операционные доходы			0	60	60
Прочие операционные расходы	170	70	-100	60	-10
Прибыль (убыток) до налогообложения	110	710	600	80	-630
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательственные платежи	23,1	149,1	126	16,8	— 132
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	87	561	474	63	-498
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток))	87	561	474	63	— 498

Анализ динамики финансово-экономических показателей агентства показал, что 2009 год можно назвать самым одним из удачных за анализируемый период — в этот год был достигнут максимальный уровень выручки 18340 тыс. руб. или 74,0 % от уровня 2008 года.

Проанализируем показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия /см.: таблица 2/.

Выручка от реализации за 2009 г. выросла на 7820 тыс. руб. или на 74,3 % от уровня 2008 года. Затраты на производство и реализацию услуг выросли на 5630 тыс. руб. или на 58,22 %. Валовая прибыль в сравнении с прошлым годом выросла на 2190 тыс. руб. или в 2,57 раза. За 2009 год значительно выросли управленческие расходы на 1690 тыс. руб. или почти в 3 раза.

Эти расходы не связаны непосредственно с производственной деятельностью предприятия, они включают в себя затраты на аренду, освещение и отопление сооружений непроизводственного назначения, командировки, услуги связи, налоги и проценты за кредиты, относящиеся на себестоимость. В большей своей части рост произошел за счет роста оплаты труда специалистов компании, ростом арендной платы. С учетом прочих расходов и начисления налога на прибыль чистая прибыль составила 87 тыс. руб. за 2008 году и 561 тыс. руб. в 2009 году и 63 тыс. руб. за 2010 г.

В 2010 году на фоне общего снижения выручки от реализации на 8170 тыс. руб. от уровня 2009 года, себестоимость снизилась на 8590 тыс. руб. (показав более высокие темпы снижения), управленческие расходы выросли на

1120 тыс. руб. Положительный финансовый результат также снизился и составил 63 тыс. руб., уровень рентабельности составил 0,95 %.

Все основные показатели имеют нестабильную динамику, достигая своего максимума в 2009 году. Доходы за 2010 год значительно сократились. В туристическом агентстве ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь не достаточно эффективно функционирует система управления финансами.

Из вышеизложенных обобщений можно сделать вывод, что предприятию необходимо вести более четкую политику управления затратами, выявить резервы увеличения доходов предприятия, вести более грамотную политику соотношения собственных и заемных средств.

Перспективное планирование должно принимать во внимание собственные силы и слабости компании. Компания также должна оценивать свои позиции в сфере бизнеса, определяя, где она имеет преимущества перед конкурентами в реализации, а где её конкуренты имеют чистое преимущество /см.: таблица 3/.

По итогам SWOT-матрицы можно выявить направления совершенствования системы в управлении финансами ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь.

Рассмотрим более детально рекомендации:

1. Увеличение доходов компании через развитие нового туристического направления.

1.1. Внедрение услуги — «Образовательный туризм».

На пермском рынке туристических услуг существует достаточно жёсткая конкурентная ситуация. Сформирова-

Таблица 3

SWOT-анализ ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь

сильные стороны туристического агентства	слабые стороны туристического агентства
Наличие необходимых финансовых ресурсов. Умение профессионально вести конкурентную борьбу. Использование технологического и маркетингового эффекта масштаба. Наличие собственных технологий и стандартов. Наличие потребности в услугах фирмы на потребительском рынке.	Отсутствие четкой стратегии. Устаревшие производственные мощности. Низкая прибыльность. Отсутствие навыков и профессионализма у работников предприятия. Узкая продуктовая линия. Высокие по отношению к конкурентам издержки производства. Отсутствие финансовых и материальных ресурсов. Слабая система управления финансами
Возможности туристического агентства	угрозы туристическому агентству
Обслуживание дополнительных групп потребителей, выход на новый рынок, расширение продуктовой линии. Диверсификация услуг, вертикальная и горизонтальная интеграции. Благодушие конкурентов.	Вхождение на рынок сильного конкурента. Снижение темпов роста рынка. Падение темпа роста курса валют. Спад в экономике. Изменения во вкусах потребителей, Неблагоприятная демографическая ситуация.

лись туристические фирмы-лидеры, у которых уже наработаны достаточно устойчивые связи с иностранными партнёрами. Кроме того, у них сформировался какой-то имидж, они известны и обладают богатым опытом работы. Но их туры в основном либо универсальны (путешествие в группе туристов без специализации и тематики), либо шоп-туры. Иными словами можно сказать, что предложения специализированных туров, в частности таких, как образовательный туризм пока ещё не было. Поэтому компания предполагает, что при правильном позиционировании можно привлечь внимание потенциальных клиентов.

Подавляющее большинство потенциальных клиентов — это студенты и учащиеся старших классов. Обучение за рубежом — ключ к построению карьеры и гармоническому вхождению в мир без границ. Вкладывая деньги в обучение, мы надёжно инвестируем их в будущее. Прежде всего, без консультации специалистов-профессионалов в сфере образования за рубежом вам явно не обойтись. Программы образования за рубежом рассчитаны на любой уровень знаний, разные возрастные категории и финансовые возможности клиентов.

ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь может формировать группы студентов самостоятельно и присоединять к ним индивидуальных студентов.

Тем, кто хочет получить образование, будет интересно узнать, что масштабы компании позволяют выкупать блоки мест на авиарейсы и гарантировать зарубежным партнёрам определённое число студентов. В конечном итоге значительным образом удешевляется стоимость

образования за рубежом для индивидуальных клиентов, присоединившихся к группе.

Учащимся и студентам предлагается и целый спектр сопутствующих услуг¹.

1.2. Расширение ассортимента услуг — предложение туров по Пермскому краю (сплавы). Предлагается реализация разнообразных маршрутов на катамаранах по красивейшим рекам Урала — Вишере, Березовой, Усьве, весенней Кусье, Койве и Чусовой. Маршрут проходит по живописным местам, открывая взору туристов уникальные памятники природы Урала.

2. Автоматизация управления финансами. Возможность есть сразу поставить единую систему учёта как оперативного, так и финансового, причём в двух разрезах — управленческого и бухгалтерского. С использованием гибкого разделения прав доступа и видимости информации менеджерам доступна только их часть системы, а бухгалтеру — его часть. Естественно руководители видят всю информацию /количество введенных заявок оплаченных клиентом поставщику; доход по каждой заявке/ и могут наблюдать за работой менеджеров со своего компьютера. Детализацию можно установить по каждому туристу и каждой составляющей тура.

Бухгалтер сразу же получает исходную информацию и не тратит время на повторный ввод одних и тех же данных. Вся информация разделена по правилам доступа.

После того когда решены задачи систематизированного управления туристической фирмой² можно приступать к расширению системы.

¹ Продажа авиабилетов, оформление виз, бронирование гостиниц, трансферы.

² Управление работой с клиентами, с поставщиками и внутренней деятельности компании.

Рекомендовать внедрение «ИМПУЛЬС: Турагент 1.0»¹. Эту автоматизируемую систему можно использовать совместно с компонентой «Бухгалтерский учет» системы программ «1С: Предприятие 7.7».

3. Внедрение процедуры бюджетирования. Специфика работы над бюджетом — определённые требования к планированию и контролю. На практике маловероятно, что фактическая эффективность на туристическом предприятии полностью совпадала с бюджетными показателями. Основная причина заключается в том, что оперативные решения, воплощённые в бюджете определяются заблаговременно до начала деятельности и процесс прогнозирования затрат в туристическом бизнесе связан с высокой степенью неопределённости и рисками.

Для эффективного ведения системы бюджетирования необходимо введение в штат дополнительной должности финансового менеджера — *составление и проведение мониторинга и контролирования исполнения бюджета*.

Работа по составлению бюджета туристической компании возлагается на финансового менеджера и осуществляется в несколько этапов².

Финансовый менеджер составляет систему бюджетов, получив данные о прогнозных объёмах реализации услуг. Общий бюджет объединяет блоки отдельных бюджетов и характеризует информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

Операционный бюджет ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь составляется на базе бюджета продаж характеризующих затраты на: туристское производство и реализацию туристской продукции (туристских услуг); внедрение технологического процесса (нового программного обеспечения); бюджет текущих затрат; бюджет по труду.

Бюджетирование способно обеспечивать долгосрочную конкурентоспособность ТА ООО «ЮТА-ТУР» г. Пермь за счёт поддержания функции лидера в снижении затрат, в принятии оптимальных управленческих решений, повышения качества бизнес-процессов, достижении стратегических целей исходя из ограниченного набора средств и ресурсов. Контроль деятельности предприятия осуществляется на основании стандарта анализа исполнения бюджета и порядка формирования отчётов: *исполнение производственной программы; исполнение бюджета продаж; исполнение бюджета оплаты труда; исполнение бюджета доходов и расходов; исполнение бюджета движения денежных средств; бухгалтерский баланс*. Таким образом, по итогам внедрения бюджетирования в компании ситуация с устойчивостью перестаёт быть критической и оценивается стабилизационной.

Итак, проект решений включил в себя ряд мероприятий по увеличению доходов агентства за счёт реализации туристических направлений (*образовательный туризм, экстремальные туры по Пермскому краю*), а также автоматизацию управления финансами и внедрение системы бюджетирования для повышения эффективности управления финансами. Таким образом, с решением вышеизложенных путей совершенствования системы в управлении финансами прогнозируется рост доходов, стабилизация с позиции оценки финансовой устойчивости, рост показателей ликвидности. Управление финансами — это эффективное привлечение и использование денежных средств. Управление финансами направлено на получение денежных средств извне и в дальнейшем на распоряжение ими с целью достижения наилучшего результата /уровня получаемой прибыли/.

Литература:

1. Борисоглебская Л. Стратегия предприятия по финансово-экономическому оздоровлению. [Текст]/Л. Борисоглебская//Экономический журнал. — 2008. — №1.
2. Глеба Т.П. Финансовая устойчивость отечественных товаропроизводителей. [Текст]/Т.П. Глеба.//Экономический анализ: теория и практика — 2008. — №16.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. [Текст]/Г. В. Савицкая. — Мн.: ООО Новое знание, 2008.
4. Сердюкова И. Управление финансами предприятия. [Текст]/И. Сердюкова//Финансы. — 2008. — №2.

¹ Управление взаимоотношениями с клиентами; управление созданием туристического продукта; ведение бухгалтерского и налогового учёта в туризме.

² Подготовка прогноза и бюджета продаж туристической продукции (услуг); определение ожидаемого объёма туристического производства; расчёт затрат, связанных с производством и реализации туристической продукции; расчёт и анализ денежных потоков; составление плановых финансовых показателей. С точки зрения последовательности подготовки документов для составления общего бюджета выделяют части: подготовка операционного (текущего) бюджета и подготовка финансового бюджета.

Факторы устойчивости региональной банковской системы (на примере Ивановской области)

Рочева Мария Александровна, аспирант

Ивановский государственный химико-технологический университет

В процессе функционирования банковская система подвергается воздействию большого количества разнообразных по своей природе факторов. Анализ данных факторов позволяет не только оценить ее качественное состояние, но и предотвратить возможное появление кризисных ситуаций, обеспечив тем самым устойчивое развитие. По мнению Д.А. Мастепановой, «исследование основных факторов устойчивости банковской системы означает изучение банковской системы как таковой во взаимосвязи с другими экономическими субъектами и секторами, выяснение, насколько развиты процессы взаимодействия между банковским сектором и другими секторами экономики». [3, с. 78] На наш взгляд, с данной точкой зрения следует согласиться, поскольку банковская система и экономика региона тесно взаимосвязаны.

В научной среде вопросы классификации факторов, влияющих на устойчивость банковской системы, исследованы достаточно широко, но по отдельным аспектам данной проблемы дискуссия еще не завершена.

В многообразии выделяемых факторов устойчивого развития банковской системы преобладает их деление на внешние и внутренние.

К группе внешних факторов, как правило, относят те, которые определяют внешнюю среду функционирования кредитных организаций, например: состояние экономики и уровень ее развития, состояние денежного обращения, уровень развития нормативно-правовой базы, отраслевая ориентация экономики, величина ВВП, доля государственного сектора в экономике, конкурентоспособность отечественных товаров, промышленный потенциал, политическая стабильность в стране и др.

Среди внутренних факторов традиционно выделяют политику банка, обеспеченность собственными средствами, профессионализм сотрудников и потенциал реального руководства банка, рыночную позицию кредитной организации, информационное обеспечение и др.

Принимая во внимание необходимость выделения общих и специфических факторов устойчивости банковской системы, считаем целесообразным учитывать также влияние региональных факторов (рис. 1).

Каждый регион Российской Федерации имеет свои особенности (климатические, экономические, территориальные, политические). Поэтому одним из условий эффективной работы региональных банков является учет всех особенностей и рисков, влияющих на развитие региона. Часто в периоды нестабильности именно региональные банковские системы в силу специфики того или иного территориального образования оказываются наиболее устойчивыми к влиянию неблагоприятных факторов.

Безусловно, региональные банки испытывают на себе особенности того субъекта, на территории которого они функционируют: неодинаковый уровень их экономического развития, доходов населения, условий предпринимательства и др. Соответственно на устойчивость региональной банковской системы влияют региональные неравенства, вызванные различиями природно-климатических условий жизни и предпринимательства; местоположением региона (центральное или периферийное); наличием зон роста; уровнем инвестиционной и инновационной активности; комплексным развитием региона или отраслевой направленностью; демографическими различиями; уровнем экономического состояния предприятий и т.д.

Применительно к банковской системе Ивановской области можно выделить следующие факторы, влияющие на ее устойчивость: общеэкономические, социальные, технологические, политические, конкурентная среда.

Общеэкономические факторы обладают высокой вероятностью воздействия на банковскую систему региона.

В экономике Ивановской области важную роль играет промышленность. В структуре валового регионального продукта на ее долю приходится 36 % (см. Рис. 2). Основными преимуществами Ивановской области являются достаточно квалифицированная рабочая сила и развитая инфраструктура. Это один из наиболее экономически освоенных регионов России. Ивановская область является крупнейшим в стране районом текстильного производства. Согласно Программе социально-экономического развития Ивановской области на 2009–2013 годы наиболее перспективное направление развития текстильной промышленности — формирование кластера, ядром которого является текстильное и швейное производство, а также интегрирующиеся в единую систему предприятия машиностроения для текстильной промышленности, научные подразделения, ориентированные на НИОКР и обеспечивающие инновационную базу развития текстильной промышленности, специализированные торгово-сбытовые организации. [5]

Хозяйственная деятельность предприятий Ивановской области в 2011 году характеризовалась замедлением процесса снижения инвестиционной активности предприятий, о чем свидетельствуют данные мониторинга предприятий, проводимого Банком России. В наибольшей степени это относится к предприятиям производства, передачи и распределения электроэнергии. В то же время, наиболее заметно снижение инвестиционной активности наблюдалось по виду деятельности — строительство. Среди направлений инвестирования средств преобладали вложения в основной капитал. [2, с. 3]



Рис. 1. Факторы, определяющие устойчивость региональной банковской системы

В последние годы наблюдается заметное повышение интереса к области со стороны отечественных и зарубежных инвесторов (рис. 3). Международные инвестиционные проекты реализуются в деревообработке, машиностроении, текстильной и пищевой промышленности. Повышение инвестиционной активности в регионе создает предпосылки к увеличению активов кредитных организаций.

В 2011 году объем иностранных инвестиций составил порядка 265 млн. долл. США, что в четыре раза превышает объем инвестиций 2010 года. Такой рост связан с реализацией инвестиционных проектов по виду экономической деятельности «Обработка древесины и производство изделий из дерева».

Наряду с этим существует ряд факторов, сдерживающих темпы и качество роста промышленного производства и, следовательно, банковской системы области. В первую очередь об этом свидетельствует существенное снижение индекса промышленного производства, который в первом полугодии 2011 составил 100,1% к сопоставимому периоду 2010 года, что соответствовало 16 месту в Центральном федеральном округе и 72 месту в Российской Федерации. На наш взгляд, сложившаяся ситуация связана с кризисными явлениями в экономике, вследствие чего предприятия области испытывали нехватку финансовых ресурсов, в том числе и из внешних источников фи-

нансирования (кредиты банков). К таким факторам можно отнести недостаточный удельный вес инновационной продукции в структуре производства, высокий уровень энергоемкости продукции, финансовые трудности субъектов малого бизнеса на начальном этапе деятельности.

На расширение или снижение объемов кредитования в регионе оказывает влияние финансовый результат организаций. [6, с. 45]

Сальдированным финансовым результатом деятельности крупных и средних предприятий области за январь — май 2011 года стала прибыль — 884,8 млн. рублей (за январь-май 2010 г. — прибыль 109,8 млн. рублей). При этом 45,8% общего числа организаций получили убыток в размере 1 319,5 млн. рублей. [2, с. 9]

Наиболее убыточными стали предприятия текстильного и швейного производства, химического производства, металлургического производства и производства готовых металлических изделий, производства машин и оборудования, оптовой и розничной торговли.

С прибылью 2011 год закончили предприятия сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, распределения электроэнергии газа и воды, предприятия транспорта и связи. Среди обрабатывающих производств положительный финансовый результат наблюдался среди предприятий по обработке древесины и производства изделий из дерева, производства резиновых и пластмас-

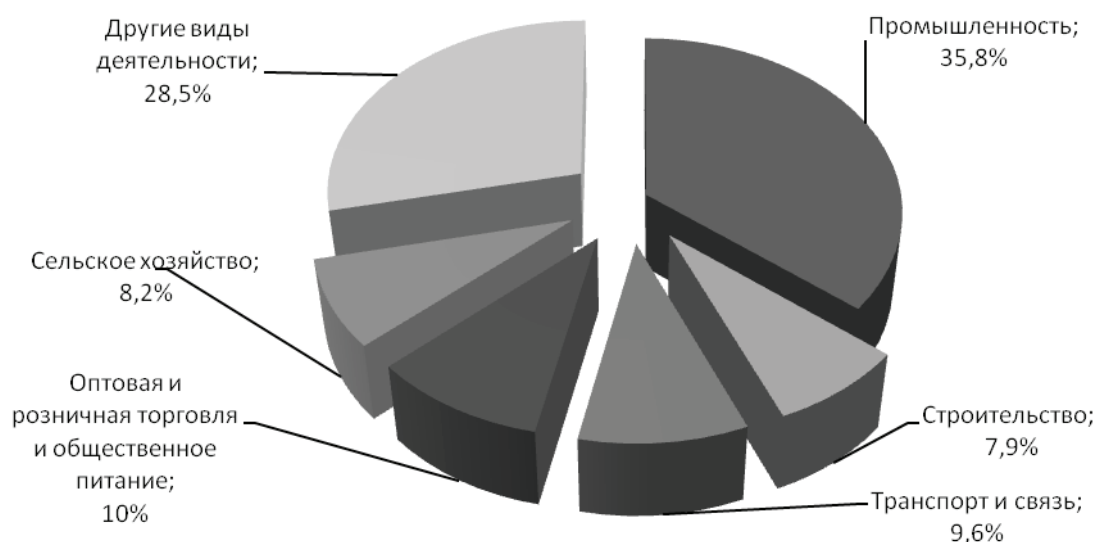


Рис. 2. Структура валового регионального продукта Ивановской области в 2008 г.

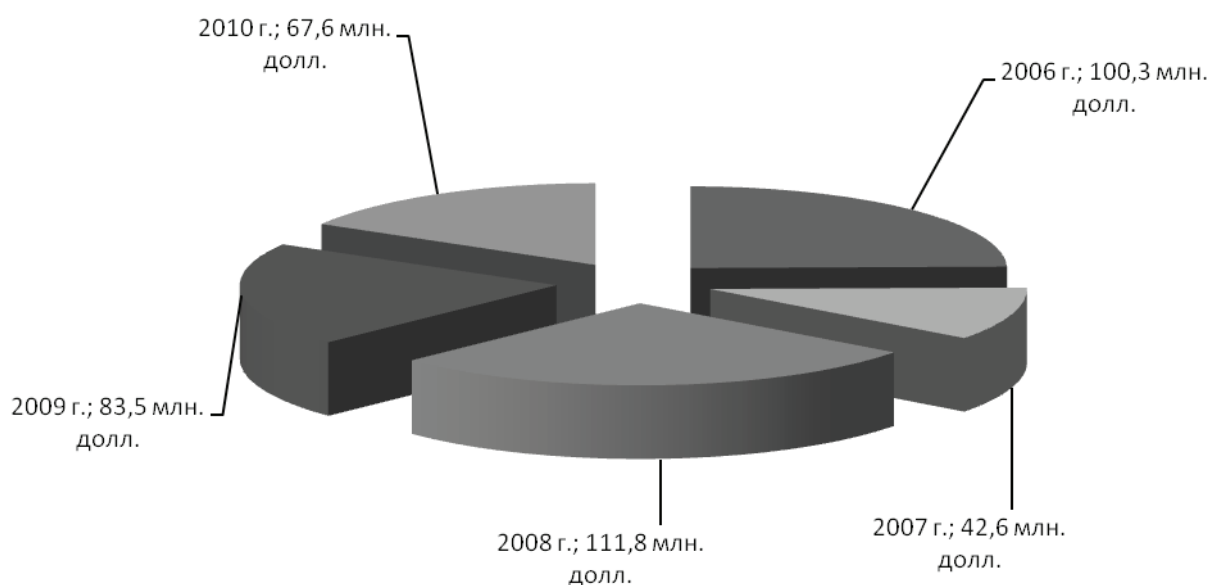


Рис. 3. Объем иностранных инвестиций в промышленность Ивановской области

совых изделий, производства транспортных средств и оборудования. По состоянию на 1 июня 2011 года в целом по экономике региона доля рентабельных предприятий составила 54,2 % всех хозяйствующих субъектов.

Сложившаяся ситуация должна способствовать расширению объемов кредитования в регионе, поскольку у предприятий области возникла потребность в заемных средствах для улучшения своего финансового положения.

Социальные факторы оказывают непосредственное влияние на развитие банковской системы региона. Рост реальных денежных доходов населения и социальных выплат малообеспеченным слоям населения в итоге определяет динамику развития рынка розничных кредитов и депозитов.

В настоящее время структура расходов бюджета Ивановской области характеризуется социальной направленностью. 15,8 % всех расходов областного бюджета приходится на социальную сферу, по этому показателю регион занимает второе место в Центральном федеральном округе. [1] В качестве приоритетов социальной политики области администрация выдвигает повышение жизненного уровня населения, поддержку его наиболее незащищенных слоев, финансирование программ в области образования, здравоохранения, сферы культуры.

Технологические факторы. Высокие технологии являются неотъемлемой частью успешного функционирования банковского сектора региона. ИТ-системы необхо-

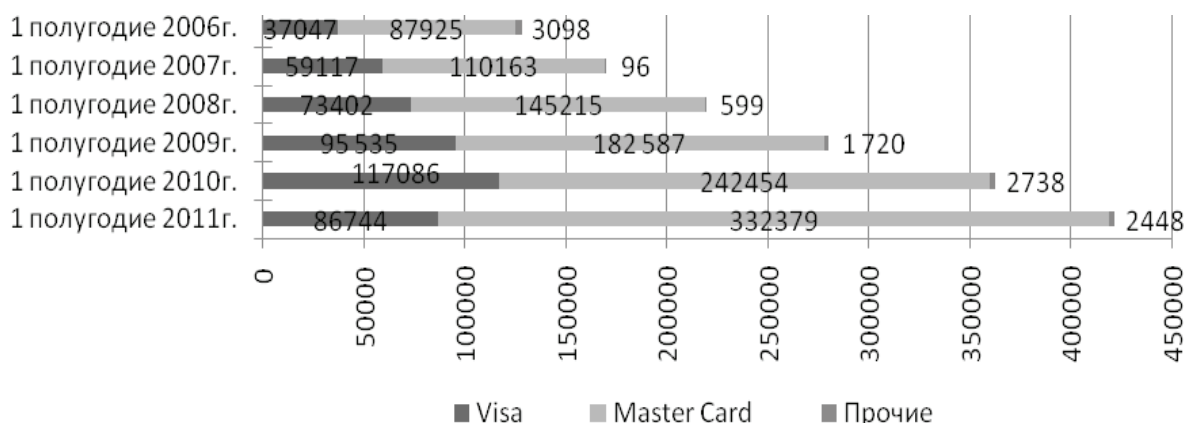


Рис. 4. Эмиссия банковских карт в Ивановской области [2, с. 15]

димы банкам для быстрого эффективного осуществления платежей внутри банковской системы, а также качественного финансового обслуживания своих клиентов.

Растущим сегментом в банковском секторе Ивановской области является использование электронных технологий проведения платежей.

Динамика развития рынка банковских карт в регионе позитивна, о чем свидетельствует рост количества банковских карт в обращении (см. Рис. 4), развитие инфраструктуры, предназначенной для выдачи наличных денежных средств, а также увеличение оборота денежных средств по ним.

Однако, несмотря на отмечающийся в последнее время рост показателей обслуживания платежных карт, степень их проникновения в экономику Ивановской области остается низкой. Основным сдерживающим фактором развития платежей с использованием банковских пластиковых карт является недостаточно высокий уровень финансовой грамотности населения, отсутствие у большинства пользователей карт базовых знаний и навыков по использованию платежных карт в безналичных расчетах. В настоящее время самой распространенной операцией среди держателей банковских пластиковых карт является получение наличных денежных средств — 86% по количеству и 95% по сумме от общего объема совершаемых операций. [4, с. 11] Во многом это обусловлено большим количеством «зарплатных» проектов кредитных организаций для различных категорий населения (работников предприятий, студентов) предпочитающих практически сразу получать наличные деньги в банкоматах и пунктах выдачи наличных.

Таким образом, недостаточное использование пластиковых карт в качестве платежного инструмента определяет потенциальные возможности банковской системы региона в этом направлении.

В целом банковские учреждения Ивановской области объективно продолжают совершенствование современных банковских технологий и форм обслуживания реального сектора.

Политические факторы. Развитие банковской системы региона напрямую зависит от стабильности политической обстановки. В Ивановской области в настоящее время активно ведется работа по развитию инновационных процессов в финансовой и промышленной сферах. Этому способствуют такие программы, как «Развитие малого и среднего предпринимательства Ивановской области на 2009–2013 годы», Региональная программа «Развитие конкуренции в Ивановской области до 2012 года», Программа социально-экономического развития Ивановской области на 2009–2013 годы, долгосрочная целевая программа «Улучшение инвестиционного климата в Ивановской области в 2012–2016 годах» и др.

Развитие промышленности, стимулирование малого и среднего бизнеса, активная социальная поддержка населения, расширение инвестиционной деятельности, внедрение национальных проектов на территории области — все это создает предпосылки для расширения и совершенствования банковской деятельности в регионе, что будет способствовать повышению ее устойчивости.

Применительно к банковской системе региона анализ конкурентной среды включает комплексную характеристику кредитных организаций региона. В настоящее время на региональном рынке банковских услуг Ивановской области функционирует 6 коммерческих банков, 14 филиалов, 3 представительства и 64 кредитно-кассовых и операционных офисов. Всего зарегистрировано 280 самостоятельных, обособленных и внутренних структурных подразделений кредитных организаций. В целом на территории области представлено 44 банка других регионов страны. [2, с. 16]

По количеству зарегистрированных коммерческих банков (без учета г. Москва) Ивановская область наряду с Тверской занимает 3 место в Центральном федеральном округе после Московской и Ярославской областей.

Обострение конкурентной борьбы ускоряет развитие банковского бизнеса. Региональные коммерческие банки стремятся диверсифицировать свою деятельность, находить новые формы взаимодействия с клиентами, приме-

нять индивидуальные подходы к решению финансовых проблем клиентов, проводить гибкую тарифную политику. Многие региональные банки имеют развитую и устойчивую сеть внутренних структурных подразделений на территории области. Их создание обусловливается необходимостью обслуживать местные мероприятия и действующие внутри региона финансовые потоки, а также кредитовать малые предприятия, фермерские хозяйства, частных предпринимателей и т.д. При этом приоритетными как для головного банка, так и для его подразделений остаются интересы одного региона.

Литература:

1. Ивановская область в лидерах по расходам на социальную сферу — URL: <http://www.ivreg.ru/news/articles/2718/> (дата обращения 14.01.2012)
2. Информационно-статистический бюллетень за январь-июнь 2011 года // Центральный банк Российской Федерации, Главное управление по Ивановской области. — Иваново, 2011.
3. Мастепанова, Д.А. Методология управления устойчивостью банковского сектора российской экономики : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Мастепанова Диана Алексеевна. — М., 2000. — 167 с.
4. Смирнова, И.А. Банковские карты в регионах России / И.А. Смирнова // Финансы и кредит. — 2008. — №28 (316). — С. 11
5. Стратегия социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года. — URL: http://invest.ivanovo.ru/climate/investicii/regionalnye_programmy_ivanovskoj_oblasti/ (дата обращения 14.01.2012)
6. Чугунов, А.В. Банковский сектор региона анализ факторов развития / А.В. Чугунов, Н.Н. Семкина // Деньги и кредит. — 2009. — №2. — С. 45

Инвестиционная деятельность физических лиц

Самир Эмаль Шафики, аспирант

Научный руководитель: Пустобаева Ольга Николаевна, кандидат педагогических наук, доцент

Сызранский филиал Самарского государственного экономического университета

Испокон веков во всем мире существовала проблема сохранения и преумножения денежных средств. Однако особенно остро эта проблема встала при переходе государства от плановой экономики на рельсы рыночной. Большое количество населения, которое придерживается консервативных методов хранения сбережений, начало действовать себе в убыток, храня денежные средства у себя дома. Отметим, что деньги со временем обесцениваются из-за инфляции. Данный процесс происходит постоянно, поэтому хранить денежные средства «под матрасом» не разумно. Открывать депозит не выгодно, так как по данным Росстата средний уровень инфляции за последние 5 лет составлял 11,4%, а ставки по депозитам в среднем 8,8%. [1] Свободные деньги нужно инвестировать для получения прибыли. На сегодняшний день более 31% граждан РФ имеют денежные сбережения (диаграмма 1) [3], при этом 28% населения занимаются данной деятельностью без определенной цели (диаграмма 2). [2]

Выше представленные графики показывают, что уровень сбережений граждан имеет положительную тен-

Подводя итог, следует отметить, что банковская система является необходимой составляющей хозяйственного комплекса региона. Коммерческие банки выполняют важную социальную функцию, удовлетворяя потребности населения и предприятий области в банковских услугах. Определение взаимного влияния банковской системы и реального сектора экономики, учет особенностей развития региональной экономики — существенное условие устойчивого развития региональной банковской системы.

денцию, причем финансовые инструменты рынка не находят отражения в инвестиционных предпочтениях граждан, что говорит о финансовой неграмотности населения в управлении денежными средствами.

Проблемой для физических лиц становится поиск оптимального варианта инвестирования с целью получения максимальной прибыли.

На рынке финансовых услуг физическим лицам предлагаются следующие варианты капиталовложений: фондовый рынок, FOREX, паевой инвестиционный фонд (ПИФ), общие фонды банковского управления (ОФБУ), доверительное управление (ДУ), обезличенный металлический счет (ОМС). Рассмотрим особенности каждого из них.

ПИФы представляют собой коллективный финансовый инструмент. Он позволяет на условиях пайщика с помощью специализированной управляющей компании (УК) вкладывать деньги в различные отрасли инвестиционной деятельности, которая контролируется государственной Федеральной службой по финансовым рынкам.

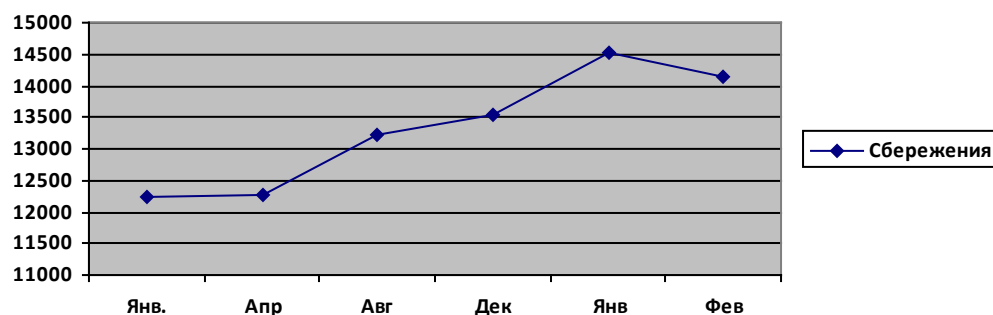


Диаграмма 1. Уровень сбережений граждан РФ за 2011–2012 г., млрд. руб.

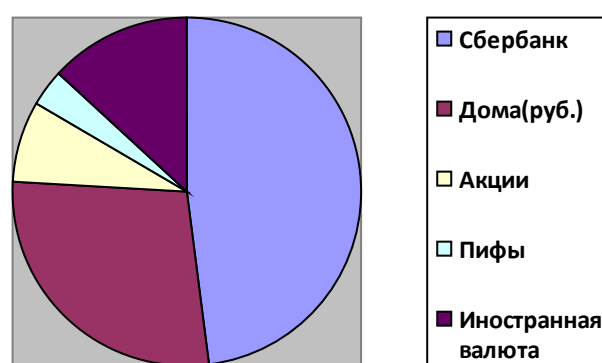


Диаграмма 2. Инвестиционно-сберегательные предпочтения россиян.

От физических лиц участие в ПИФах не требует специализированных знаний и активного вмешательства. Необходимо только стартовая сумма и выбор УК. Однако управляющая компания взимает вознаграждение за свои услуги и принимает решения в вопросах инвестирования самостоятельно. [4] Принцип работы заключается в том, что УК создают ПИФы и инвестируют вложенные деньги в ценные бумаги или иные активы. Если в результате управления средствами пай растет в цене, инвесторы получают доход, если падает — убыток. ПИФы различаются по типу вложений. ПИФы облигаций подходят консерваторам, согласным на скромный, но более стабильный доход. ПИФ акций — наиболее рискованный, но потенциально наиболее доходный инструмент. Смешанные фонды сочетают вложения в акции и облигации. Кроме того, ПИФы бывают открытые, интервальные и закрытые. Паи открытых фондов можно покупать и продавать в любой день. Интервальные ПИФы доступны для продажи несколько раз в году. Закрытые ПИФы можно купить только во время формирования фонда. Для того, чтобы минимизировать риски инвестиционной деятельности нужно серьезно подойти к выбору управляющей компании и найти подходящий именно вам по соотношению риска и доходности ПИФ. К примеру, ВТБ Капитал, фонд «Казначейский», динамика стоимости пая за период: 31.03.2009–30.03.2012 составила +83,09%. [5]

Альтернативой ПИФу выступают **ОФБУ**, в котором управление осуществляет банк, а не УК. Общий Фонд Банковского Управления (ОФБУ) — это форма коллективных инвестиций, предназначенная для клиентов, желающих инвестировать средства в ценные бумаги и финансовые инструменты, но не имеющих необходимого времени и навыков, чтобы сделать это самостоятельно. Инвестирование производится в ценные бумаги, иностранную валюту, природные драгоценные камни и драгоценные металлы, производные финансовые инструменты в соответствии с инвестиционной декларацией, регламентирующей состав и процентное соотношение активов ОФБУ. Инвестиционная декларация служит принципом построения сбалансированного портфеля с приемлемым соотношением степени риска и доходности. Для обслуживания ОФБУ используется уже имеющаяся инфраструктура банка (нет необходимости в стороннем депозитории, регистраторе, аудитор), что снижает издержки инвесторов в сравнении с ПИФах. Деятельность и результаты работы банка по управлению активами ОФБУ жестко контролируются Центральным Банком России, который допускает к управлению деньгами инвесторов только финансово стабильные банки. Денежные средства фондов хранятся на специальных счетах доверительного управления в Центральном Банке России. Операции по доверительному управлению в банке учитываются на от-

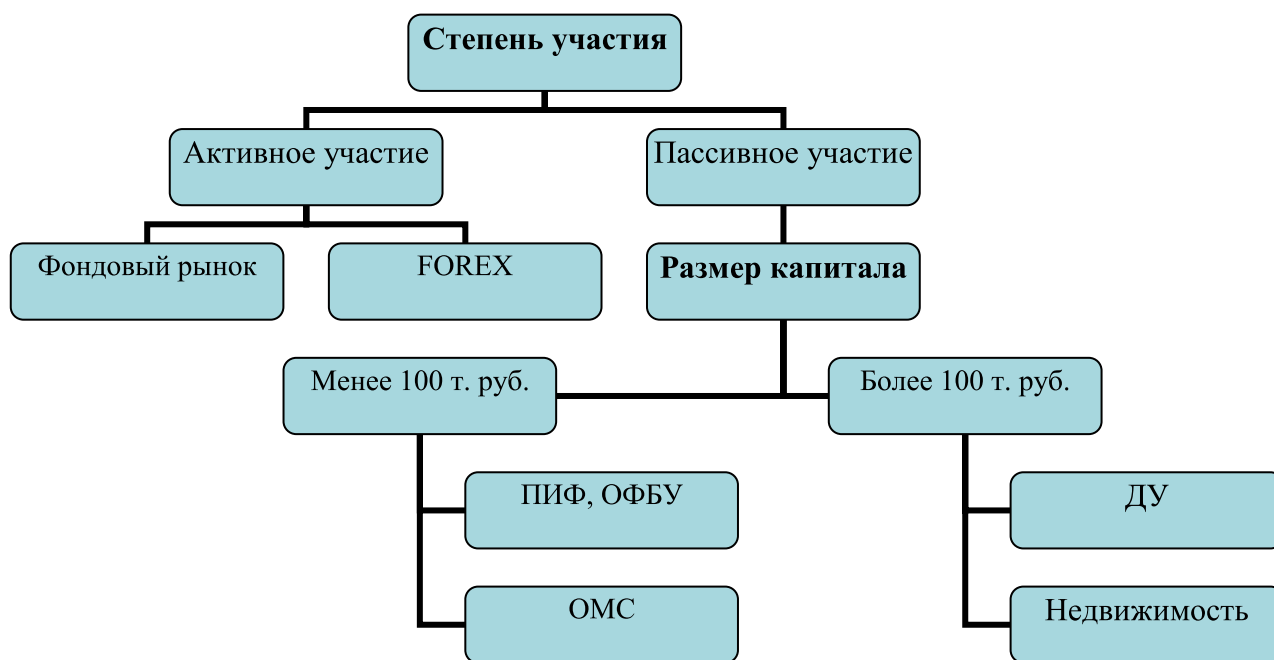


Схема 1. Выбор варианта инвестирования

дельном балансе, и на них не может быть обращено взыскание в случае возникновения проблем у банка — Доверительного управляющего. В Самарской области одним из банков, предоставляющих данную услугу, является Банк Солидарность (фонд «Солидарность», минимальная сумма каждого взноса (первоначального и последующих) — 30 000 рублей РФ). [6]

Кроме этого, банки предоставляют услугу ОМС, выступающим по процедуре открытия альтернативой банковским депозитам. Особенностью является то, что деньги будут переводиться в соответствующий эквивалент драгоценных металлов (золото, серебро и др.), минимизация издержек на хранения, отсутствие НДС (18%) и прямая зависимость от котировок на драгоценный металл. [7] Однако банк сам устанавливает котировки, которые немного отличаются от официальных, плюс взимается подоходный налог с физических лиц. Что касается вкладов в золото, то на сегодняшний день котировки данного вида драгоценных металлов достигли своего максимума, поэтому наиболее оптимальным сроком инвестирования будет срок от 2 и более лет.

Следующим вариантом инвестирования является фондовый рынок. Он является одним из основных сегментов финансового рынка, где и происходит купля/продажа ценных бумаг (акций, облигаций). Вложения в акции российских (и зарубежных) предприятий является одной из самых прибыльных и рискованных форм инвестиций. Риск заключается в динамике (росте и падении) рыночной стоимости акции, но вложение на длительный срок теоретически является менее рискованным. Особенностью такого рынка является тот факт, что, как правило, все ценные бумаги находятся в свободном обращении на рынке. Инвестор может полностью или частично вернуть вложенные

деньги, продав бумаги, а так же получая дивиденды. Такая возможность свободно совершать сделки позволяет инвестору самостоятельно выбирать объект инвестирования и время, на которое он желает вложить свои деньги. По своей структуре фондовый рынок состоит из денежного рынка и рынка капитала. Денежный рынок предполагает обращение краткосрочных ценных бумаг сроком до одного года. На рынке капитала в обращении находятся бессрочные ценные бумаги или бумаги сроком более года. Что касается издержек, то существуют прямые затраты на совершение сделок, которые равны 1–3% от стоимости ваших активов. Минимизировать издержки можно путем выбора брокерской компании с минимальными комиссиями. Примером могут послужить акции компании ТНК-ВР с дивидендной отсечкой равной 15% годовых. [8]

Для физических лиц, не имеющих достаточно глубоких знаний игры на фондовом рынке, существует вариант доверительного управления. ДУ оказывают профессиональные участники финансового рынка, имеющие на это лицензию Федеральной службы по финансовым рынкам. Отличительной особенностью данного варианта инвестирования является высокий стартовый капитал. За свои услуги они взимают определенную плату, равную от 10–30% от чистой прибыли, но вероятность увеличения денежных средств высока. Диверсификация (разложение) средств инвестиционного портфеля в различные финансовые инструменты позволяет инвестору минимизировать риски. Клиент сам выбирает наиболее оптимальное для него соотношение риска и доходности, что делает ДУ весьма привлекательными для инвесторов. В Самарской области данную услугу предоставляет инвестиционная компания «ЗАО «ИК «Газинвест», ДУ, минимальная сумма платежа равна 300 тыс. руб. [9]

Кроме финансовых инструментов можно инвестировать в недвижимость (офисы, новостройки и др.). Привлекательностью данного инвестирования является самоокупаемость и положительный тренд развития уровня цен, но не высокая ликвидность.

Стоит упомянуть о рынке валютных операций (Forex). Он позволяет заработать большую прибыль на изменение курсов валют. Заметим, что по статистике лишь 5 % остаются «в плюсе». Отличительной особенностью данного варианта инвестирования является не высокий стартовый капитал (от 100\$ и выше). Благодаря услуге «кредитное плечо» брокерская фирма предоставляет возможность преумножения денежных средств в сотни раз, что делает данный вид инвестирования привлекательным, но наиболее рискованным. Исходя из вышеизложенного, можно смело утверждать, что данный

вид инвестиций требует глубоких аналитических знаний и, следовательно, прибыльным является лишь для узкого круга лиц.

Начинающим инвесторам стоит помнить о том, что инвестиции по своей природе являются долговременными вложениями капитала, а не средством спекуляции, поэтому наиболее оптимальным сроком инвестирования является период от 2 лет и более. Так же при проведении инвестиционной политики, следует помнить о налогах, возлагаемых на прибыль от финансовых активов равную 13 % для физических лиц.

Выявленные особенности рассмотренных вариантов инвестирования позволяют разделить физических лиц на пассивных и активных участников, а так же на крупных и мелких инвесторов. На основе этих параметров предлагается выбор варианта инвестирования. (схема 1)

Литература:

1. http://www.troika.ru/rus/PI/why_invest.wbp
2. <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111858>
3. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-2.htm
4. <http://www.solid.ru/fin/trust/ofbu/solid/>
5. http://www.vtbcapital-am.ru/products/pif/opif/vtbik/investment_strategy/
6. <http://www.solid.ru/fin/trust/ofbu/solid/>
7. <http://mazanov.biz/metallicheskij-schet-vse-za-i-protiv.html>
8. http://algoritmus.ru/wp-content/uploads/2011/03/bm_01.pdf
9. <http://www.gasinv.ru/node/8>

Домашние хозяйства как хозяйствующие субъекты финансовой системы страны

Секриер Видана Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;
Назарова Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный горный университет

В макроэкономическом анализе под домашним хозяйством понимают группу лиц или отдельное лицо, совместно принимающих экономические решения и ведущих совместный бюджет.

В системе финансово-хозяйственных отношений домохозяйства выполняют такие роли, как:

- покупатели товаров и услуг на рынке;
- работники, предоставляющие свой умственный и физический потенциал предприятиям, производящим различные товары и предлагающим услуги;
- инвесторы, вкладывающие свои сбережения в различные виды активов.

Ведение домашнего хозяйства в условиях рыночной экономики не представляется возможным без использования денежных средств и формирования специализированных фондов для различных целей домашних хозяйств, поскольку они являются одним из главных участников распределительных отношений, то есть финансовые отношения, возникающие при этом, являются полными и

всесторонними. Но стоит отметить, то необходимо четко разделять денежные отношения и финансовые, поскольку домохозяйства участвуют и в тех и в других. При этом финансовыми считают отношения, возникающие между домохозяйствами и другими участниками экономической деятельности по поводу формирования и распределения фондов денежных средств для конкретных целей.

Домохозяйства, как отмечалось ранее, является одним из основных участников финансовой системы и в совокупности с предприятиями перераспределяет финансовые потоки между остальными участниками. Таким образом, финансовые отношения возникают как между различными домашними хозяйствами, на внутреннем уровне, так и между домохозяйствами и прочими участниками финансовой системы, в ходе формирования этих самых фондов.

Стоит отметить, что внутри домашних хозяйств основные финансовые отношения возникают в основном при формировании семейного бюджета каждого отдельного домохозяйства, направленного на удовлетворение

основных потребностей участников домохозяйства. Кроме того, существуют определенные сберегательные стратегии, связанные с инвестированием оставшихся после потребления денежных ресурсов.

Роль домашних хозяйств в финансовой системе страны зачастую остается недооцененной. А между тем, домохозяйства являются главными участниками распределительной функции финансов на последнем этапе, поскольку именно через домохозяйства происходит перераспределение финансовых потоков от предприятий, государства и сектора страхования

Кроме того, стоит отметить, что поскольку к участникам домохозяйств относятся и несовершеннолетние дети, а также не работающие по разным причинам участники, внутри домашнего хозяйства часть доходов приходится и на их долю в рамках распределительной функции.

Выполняя распределительную функцию, финансы домашних хозяйств обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства рабочей силы как одного из производственных факторов материальными ресурсами. Реализуя данную функцию домашние хозяйства получают денежное вознаграждение, которое позволяет приобретать различные ресурсы, которые позволяют обеспечить каждого участника домохозяйства всем необходимым для жизни.

Объектом действия распределительной функции является располагаемый доход домашнего хозяйства — часть совокупного дохода, которая осталась в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты налогов и других обязательных платежей.

Еще одна важная функция, которая реализуется домашним хозяйством в системе финансов — это контрольная функция. Поскольку домашнее хозяйство — это самостоятельный хозяйствующий субъект, то финансирование своей жизнедеятельности оно обеспечивает за счет получаемых доходов и поступлений. Поскольку домохозяйства, как все хозяйствующие субъекты, осуществляет свою деятельность в условиях рынка, то необходимо четко представлять, какие факторы могут оказать влияние на формирование доходов и поступлений для домохозяйств. А для этого необходимо осуществлять контроль за источниками доходов и поступлений, изыскивать возможности для их увеличения и рационального распределения.

Экономика домашнего хозяйства опирается на достаточно сложный и противоречивый комплекс отношений между его участниками. Эти отношения определены различиями в возрасте, чертах характера, привычках людей, неодинаковым уровнем их потребностей и доходов. Вместе с тем нормальное развитие домашнего хозяйства возможно лишь в том случае, если его участники находят взаимопонимание при принятии экономических решений. Согласование социально-экономических интересов разных участников домашнего хозяйства обеспечивается регулированием этих интересов, под которым подразумевается возможное изменение части располагаемого дохода, приходящегося на одного члена домашнего хозяйства. Следовательно, финансы домашнего хозяйства

выполняют еще одну важную функцию — регулирующую, которая поддерживает сбалансированное развитие домашнего хозяйства как единого целого. Достигается это путем перераспределения финансовых ресурсов. Здесь присутствует один важный момент, который сводится к следующему: участники домашнего хозяйства осуществляют перераспределение своих доходов самостоятельно, без вмешательства государства.

Таким образом, финансы домохозяйств являются одним из важных элементов финансовой системы страны. Каждый из присутствующих элементов определенным образом влияет на процесс общественного воспроизводства и формирование ВВП.

Следовательно, особенности взаимодействия этих элементов сводится к следующему. Финансы организаций составляют основу финансовой системы страны, поскольку именно в этом секторе создается внутренний валовой продукт, который распределяется между всеми участниками финансовой системы. Через финансы государства происходит перераспределение денежных ресурсов между основными участниками финансовой системы, то есть предприятиями, домохозяйствами и страховым сектором.

Особенность финансов домашних хозяйств связана с тем, что эта сфера финансовых отношений, как отмечалось ранее, меньше всего регулируется государством.

Все элементы финансовой системы в той или иной мере контролируются государством. Наиболее жесткий контроль происходит на уровне государственных финансов — структура государственного бюджета является объектом строгого контроля государства. Процесс формирования денежных фондов предприятия также в некоторой степени определяется государством (требования к минимальному размеру уставного капитала, система налогообложения, регламентация порядка расчета амортизационных отчислений и некоторых других элементов себестоимости и проч.).

В то время, как домохозяйство самостоятельно принимает решение о необходимости и способе формирования собственных денежных фондов, их структуре и целевом назначении, особенности их расходования.

Вместе с тем, государство может влиять через налоговую политику на величину реальных доходов домохозяйства, которые остаются в их распоряжении. Повышение ставок налогов, выплачиваемых физическими лицами, ведет к сокращению их реального дохода. Но, одновременно, финансовые ресурсы, поступающее от сбора налогов, направляются через госбюджет в непродовольственную сферу, в том числе: здравоохранения, образования, культуры и так далее, а также на выплату различных социальных трансфертов тем же домохозяйствам. То есть, общее благосостояние домашних хозяйств в результате этого также увеличивается.

Еще одна функция финансов домашних хозяйств, которая является очень важной для экономики страны — это инвестиционно-сберегательная. Суть данной функции сводится к тому, что домохозяйства часть своих денежных

доходов, которые остаются после потребления могут откладывать в сберегательных или инвестиционных целях. Зачастую эти цели объединяются, поскольку домохозяйства, как рациональный хозяйствующий субъект, желают получать экономическую отдачу от инвестиционно-сберегательной деятельности. Поэтому данные средства могут инвестироваться в различные виды как реальных, так и финансовых активов с целью получения дополнительной прибыли. Соотношение доли потребления и сбережения домохозяйств отражается в системе национальных счетов (СНС), принятой в России с 1991 года.

Стоит отметить, что данное соотношение не является однозначным, поскольку сокращение доли потребления становится фактором, способствующим оттоку инвестиций в экономике. На это обращал внимание еще Дж. Кейнс, который выработал концепцию эффективного спроса, складывающегося из потребительского и инвестиционного компонентов. Сокращение потребительских расходов, какими бы факторами оно ни вызывалось, естественным образом сдерживает и развитие производства.

Так, например, в России из-за низкого уровня заработной платы предприятия не могут наращивать производство и товарооборот. По данным Всемирного банка, в 2010 г. среднестатистический россиянин по сравнению с жителями других стран тратил гораздо больше времени, чтобы заработать средства на те или иные товары. Затраты рабочего времени среднестатистического российского работника, эквивалентные стоимости 26 видов товаров и услуг, превышали более чем в 13 раз затраты австрийца и примерно в 3 раза затраты словака, чеха и румына [2].

Как любой хозяйствующий субъект, домашние хозяйства для обеспечения своего функционирования, а также повышения уровня жизни своих участников принимают многочисленные решения, относящиеся к разным сторонам жизнедеятельности. Но при этом, данный процесс минимально формализован для участников домохозяйств, и не сопровождается всеми промежуточными этапами и бюрократией, присутствующей при принятии таких решений на предприятиях. Скорее между участниками домохозяйства формируется система неформальных связей, в которой каждый играет определенную ему роль. В домашних хозяйствах, как правило, не составляют баланс активов и пассивов, отчет денежных доходов и расходов, что также свидетельствует о неформальном характере принимаемых решений.

Домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики принимает следующие типы решений:

- о том, как построить структуру своих будущих активов с учетом уже имеющихся у него, т.е. нужно ли приобрести новую недвижимость (например, жилье, земельные участки), движимые средства (например, автомобили, обстановку в квартире и т.п.) или финансовые активы;
- о том, каким образом сформировать фонд рабочего времени участников домохозяйств (определение работающих членов домашнего хозяйства, места их работы, времени и т.д.).

Решения о структуре активов можно считать инвестиционным, соответственно, если домохозяйство получает от этих активов доход, то это инвестиционный доход. При этом необходимо потратить определенное количество финансовых средств, которые домохозяйство может получить используя свой фонд рабочего времени и получая за это денежное вознаграждение.

К финансовым ресурсам домашних хозяйств относят:

- денежные средства, предназначенные для текущих расходов — расходов на приобретение продуктов питания, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обувь, одежда и т.п.), плата за периодически потребляемые услуги и др.;

- денежные средства, предназначенные для капитальных расходов — приобретения непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (мебель, жилье, транспортные средства и т.д.), оплаты услуг, достаточно редко потребляемых участниками домашнего хозяйства (образование, медицинская операция, туристические путевки); денежные сбережения; денежные средства, вложенные в движимое и недвижимое имущество.

Стоит отметить, что контроль над финансами домашних хозяйств является очень важным элементом при осуществлении управления финансами. И связано это со следующими факторами:

- домохозяйства один из важнейших элементов финансовой системы;
- благосостояние каждого отдельного домохозяйства определяет благополучие и процветание всей страны в целом;
- домохозяйства присутствуют на рынке в качестве покупателей товаров и услуг, реализуемых различными предприятиями;
- домохозяйства являются поставщиками рабочей силы для предприятий;
- сбережения домашних хозяйств является источником инвестиций в различные виды активов.

Исходя из всего вышесказанного, осуществлять финансовый контроль над деятельностью домашних хозяйств становится также важно, как и контроль над финансами государства и предприятий, поскольку все эти элементы тесно взаимосвязаны друг с другом.

Стоит отметить, что спектр финансовых отношений у домохозяйств достаточно широк и включает в себя следующие направления:

- финансовые отношения с другими домашними хозяйствами по поводу объединения личных финансов в совместные фонды для достижения какой-то совместной цели;
- финансовые отношения с другими домохозяйствами по поводу сужения временно свободных средств одним хозяйством другому, либо безвозмездно, либо на условиях платности, возвратности, срочности;
- финансовые отношения с различными предприятиями, осуществляющими свою деятельность в сфере



Рис. 1. Взаимоотношения государства и домашних хозяйств

производства товаров и предоставления услуг, по поводу приобретения этих самых товаров и услуг;

- финансовые отношения с различными предприятиями, на которых домашние хозяйства выступают в качестве наемных работников, а, следовательно, участвуют в распределении первичных доходов и части произведенного валового продукта;

- финансовые отношения с коммерческими банками по поводу размещения временно свободных денежных средств домашних хозяйств на банковских счетах;

- финансовые отношения с коммерческими банками по поводу предоставления ссуд домашним хозяйствам на условиях возвратности, срочности и платности;

- финансовые отношения со страховыми организациями по поводу формирования различного рода страховых фондов для снижения различных рисков домашних хозяйств;

- финансовые отношения со страховыми организациями по поводу использования различных страховых фондов при наступлении соответствующих страховых ситуаций;

- финансовые отношения с государством по поводу формирования бюджетных и внебюджетных фондов;

- финансовые отношения с государством по поводу использования бюджетных и внебюджетных фондов;

- финансовые отношения с негосударственными пенсионными фондами по поводу формирования фонда пенсионных сбережений;

- финансовые отношения с негосударственными пенсионными фондами по поводу использования накопленных пенсионных фондов;

- финансовые отношения с различными коллективными инвесторами по поводу формирования общих фондов денежных средств для дальнейшего инвестирования с целью получения прибыли;

- прочие финансовые отношения.

Стоит отметить, что финансы домашних хозяйств в полной мере обладают всеми основными функциями финансов:

1. *Распределительная функция* реализуется через распределение вторичных доходов внутри самого домашнего хозяйства для обеспечения нормальных условий жизни для всех членов домашних хозяйств.

2. *Контролирующая функция* выражается в том, что домашнее хозяйство является полноправным членом финансовой системы и хозяйствующим субъектом, который имеет свои цели и направляет свои ресурсы на достижение этих целей. А, следовательно, необходимо контролировать каким образом формируются и используются денежные фонды внутри домашних хозяйств.

3. *Регулирующая функция* выражается в том, что для достижения стоящих перед домашним хозяйством целей необходимо принимать совместные экономические решения внутри отдельных домохозяйств.

Таким образом, говоря о возможном финансовом контроле над финансовыми отношениями домохозяйств можно выделить два основных вида контроля в зависимости от субъекта, осуществляющего контроль:

1. Финансовый контроль государства.

2. Внутренний контроль или самоуправление.

Финансовый контроль государства над домашними хозяйствами носит специфический характер, поскольку государство не имеет прямых инструментов контроля над личными финансами домохозяйств.

Но между тем, государственный финансовый контроль домашних хозяйств необходимо осуществлять регулярно и находить инструменты для прямого контроля над распределением финансов домашних хозяйств.

Особенности финансовых отношений между государством и домашними хозяйствами представлены на рисунке 1.

Из данного рисунка можно сделать вывод, что государство имеет только косвенные инструменты для контроля финансовых отношений домашних хозяйств. К таким инструментам можно отнести:

- налоговую систему страны;

- асимметрия финансовой информации;

- социальная политика государства;

Таблица 1

Структура показателей системы национальных счетов

Показатели	2011 г.		2010		Изменения
	млрд.руб.	Уд.вес, %	млрд.руб.	Уд.вес, %	
ВВП, в том числе:	54 369,1	100	45 166,0	100	+9203,1
1. Расходы на конечное потребление:	37 035,8	66,5	32 070,9	69,5	4 964,9
— домашних хозяйств	27 221,1	48,9	23 475,9	50,8	3 745,2
— государственного управления	9 570,0	17,2	8 369,0	18,2	1 201
— некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	244,7	0,4	226,0	0,5	18,7
2. Валовое накопление	13 848,6	25,0	10 293,7	22,4	3 554,9
— валовое накопление основного капитала	11 398,0	20,6	9 829,2	21,4	1 568,8
— изменение запасов материальных оборотных средств	2 450,6	4,4	464,5	1,0	1 986,1
3. Чистый экспорт	4 737,1	8,5	3 716,1	8,1	1 021
4. Статистическое расхождение	-1 252,4		-914,7	—	—

— система национальных счетов.

Налоговая система страны помогает не только косвенно влиять на распределение финансов домашних хозяйств через налоговую ставку, но также контролировать это распределение через налоговые органы.

Налоговая система — это достаточно чувствительный инструмент для государственного контроля финансовых отношений домашних хозяйств. Увеличение налоговых ставок сокращает доход, остающийся в распоряжении домашних хозяйств для дальнейшего перераспределения. При этом, отрицательно влияет, как увеличение ставок налога на доходы домашних хозяйств, так и повышение ставок налога, касающиеся различных предприятий, поскольку большая часть участников домохозяйств является наемными работниками различных предприятий. Так, увеличение ставки налога на прибыль, приведет к тому, что предприятие будет вынуждено искать статьи сокращения своих расходов, и в первую очередь, это коснется выплат работникам. Таким образом, с помощью ставок по налогам, государство может косвенно контролировать формирование доходов домашних хозяйств, но только в том случае, если доходы домашнего хозяйства являются официальными.

Асимметрия финансовой информации предполагает, что участники финансовых отношений, в том числе, домашние хозяйства, получают информацию не в равных объемах, и поэтому не могут составить полного и адекватного вывода о той или иной ситуации. Так, домашние хозяйства, зная особенности налоговой системы Российской Федерации, могут получить некоторые льготы или социальные дотации от государства, которые помогут увеличить доходы домашних хозяйств. Проблема асимметрии информации является одной из самых главных проблем в современной экономике, и одной из самых трудно решаемых, поскольку это требует прозрачности в экономике на всех этапах.

Социальная политика государства напрямую связана с налоговой системой, поскольку за счет налогов формиру-

ются бюджетные и внебюджетные фонды в России. Повышение налогов приводит к сокращению доходов домашних хозяйств, но одновременно увеличивается социальных выплат, которые производятся домашним хозяйствам, и которые способствуют увеличению дохода домашних хозяйств за счет социальных трансфертов.

Еще один инструмент финансового контроля государства домашних хозяйств — это система национальных счетов. Система национальных счетов — это система взаимосвязанных статистических показателей, представленных в виде таблиц. В России данная система стала использоваться только с 1991 года и в ней отражаются основные показатели макроэкономической деятельности, связанные с ВВП. Домашние хозяйства также представлены в этих таблицах, поскольку они являются одним из главных участников перераспределительной системы. Показатели по деятельности домашних хозяйств предоставляются Госкомстатом России на основании проведенных исследований ежегодно (таблица 1) [1].

Как видно из данной таблицы, расходы на потребление домашних хозяйств занимают почти 50 % от ВВП. В динамике за период 2010—2011 годы можно отметить снижение доли потребления домашних хозяйств до 48,9 %. Такое снижение потребления, по мнению Кейнса, может свидетельствовать о снижении экономической активности населения, независимо от того, какими факторами это было вызвано.

Напротив, доля валового накопления незначительно увеличилась за исследуемый период. Таким образом, рост чистого экспорта и рост валового накопления, можно считать благоприятными факторами, и предположить, что косвенный финансовый контроль со стороны государства повлиял на формирование доходов домашних хозяйств в исследуемом периоде.

Несмотря на это, можно отметить, что в целом, данные показатели отражают только общие тенденции финансового контроля над финансами домашних хозяйств.

Поэтому в финансовом контроле домашних хозяйств важную роль играет не внешний контроль, а внутренний, поскольку основные финансовые отношения происходят внутри домашних хозяйств и требуют самостоятельного контроля со стороны домохозяйств, как субъектов экономического процесса.

Стоит отметить, что внутренний финансовый контроль домашних хозяйств предполагает, что члены данных хозяйств самостоятельно ведут свои финансовые отношения и осуществляют управление своими финансами.

Сложность на данный момент состоит в том, что в российские домашние хозяйства в редких случаях ведут контроль над своими финансовыми отношениями, и тем более, немногие занимаются процессом управления в полной мере.

Тем не менее, в последнее время стала формироваться культура внутреннего финансового контроля среди домохозяйств в России на основе личного финансового плана.

Личный финансовый план является одним из главных инструментов внутреннего финансового контроля домашних хозяйств, и представляет собой систему показателей формирования финансовых потоков внутри отдельного домохозяйства на основе совокупного дохода всех его участников.

Личный финансовый план (ЛФП) домохозяйства включает в себя те же финансовые потоки, что и предприятие:

- операционная деятельность;
- инвестиционная деятельность;
- финансовая деятельность.

В отношении домашних хозяйств они приобретают новую направленность и содержание, но суть их остается той же, что на предприятиях.

Так, личный финансовый план по своей сути универсальный инструмент для внутреннего финансового контроля, который домашние хозяйства могут осуществлять самостоятельно, не используя специальные навыки и дорогостоящее программное обеспечение. Четко поставленные финансовые цели помогут спланировать последовательность финансовых отношений домашних хозяйств с другими участниками финансовой системы страны. Расчетные показатели могут служить ориентиром для проведения дальнейшего финансового контроля самими домохозяйствами. При необходимости план можно скорректировать в соответствии с ситуацией на реальном рынке.

Таким образом, личный финансовый план подразделяется на:

- предварительный контроль предполагает анализ существующего финансового положения домашних хозяйств и разработку долгосрочного плана для отдельно взятого домашнего хозяйства на основе имеющихся активов и пассивов участников домашних хозяйств;
- текущий контроль предполагает ежемесячное сравнение составленного плана с реально осуществляемыми мероприятиями домашними хозяйствами и при необходимости корректировка имеющегося плана.

— последующий финансовый контроль предполагает контроль достижения поставленных целей в заданный временной промежуток и определение эффективности используемых стратегий и инструментов, постановка новых целей.

Как следует из всего вышесказанного, особенность финансового контроля для домашних хозяйств заключается в том, что у домашних хозяйств нет обязательного внешнего контроля со стороны сторонних организаций, это приводит к тому, что добровольно и самостоятельно внутренний финансовый контроль ведется крайне нерегулярно и в незначительных объемах. Складывается ситуация, когда домашние хозяйства не рассматриваются как хозяйствующий субъект, что вносит определенную необязательность и несерьезность финансового контроля со стороны самих домохозяйств. Учитывая то, что домашние хозяйства являются одним из основных участников перераспределительной системы финансов, отсутствие адекватной системы внешнего и внутреннего контроля ведет к снижению экономической эффективности взаимодействия всех элементов финансовой системы России.

Основными причинами этого можно считать следующие:

- низкий уровень финансовой культуры домашних хозяйств в России;
- отсутствие информации о возможности управления личными финансами домохозяйств;
- низкий уровень реальных доходов домашних хозяйств в России;
- отсутствие системы экономических показателей, которые бы характеризовали экономическую эффективность финансовых отношений домашних хозяйств.

Таким образом, если говорить о домашних хозяйствах, как хозяйствующем субъекте финансовой системы, то можно предложить им использовать в своей деятельности ряд положений и инструментов, используемых на предприятиях:

- отчет о активах и пассивах домашних хозяйств в упрощенной форме — позволяют сделать вывод о имеющихся исходных ресурсах домашних хозяйств;
- отчет о прибылях и убытках с постатейным разнесением в течение определенного временного промежутка — позволяет осуществлять финансовый контроль над доходами домашних хозяйств.
- отчет о движении денежных средств — представляет информацию о движении различных финансовых потоков домашних хозяйств

Данная схема в упрощенном виде используется некоторыми домашними хозяйствами в своей повседневной деятельности с целью проведения внутреннего финансового контроля. Наряду с финансовым контролем на предприятиях контроль домашних хозяйств позволил бы регулировать финансовые отношения на микроуровне, что могло облегчить управление финансовое управление и на уровне централизованных финансов.

Можно предположить, что организация системы последовательного финансового контроля на уровне предприятий и домашних хозяйств, помогла бы повысить экономическую эффективность взаимодействия всех участников

финансовой системы в России, и вывести экономику страны на новый уровень за счет повышения прозрачности всей финансовой системы.

Литература:

1. Российский статистический ежегодник 2011 — [Электронный ресурс]—Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d3/11-18.htm
2. Доклад об экономике России №27 — [Электронный ресурс]—Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/rer-27-march2012-rus.pdf>

Теоретическое обоснование выбора золота в качестве инвестиционного актива

Синюшин Павел Сергеевич, кандидат экономических наук, ст.преподаватель
Рязанский государственный радиотехнический университет

В настоящее время золото выполняет роль квазиденег. Согласно п. 23 Положения о совершении сделок с драгоценными металлами на территории Российской Федерации, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 30 июня 1994 г. N 756, не допускается использование слитков золота и серебра в качестве средства платежа, в том числе путем осуществления операций по специальным счетам, открытым в специально уполномоченных банках, а также в расчетах за кредиты, предоставляемые коммерческими банками добывающим предприятиям [1].

1. Золото и валюты

В основном по операциям с золотом выделяют три основные цели: — спекулятивную, то есть желание заработать, часто на кратковременных колебаниях; — инвестиционную, в общем, то же желание заработать, только на более длинных позициях; — тесаврационную, что означает сохранить свои сбережения «на черный день».

«Волнообразная динамика, сотрясающая экономическую систему, рецидивы периодов бума, за которыми следуют периоды депрессии, представляют собой неизбежные следствия попыток, повторяющихся вновь и вновь, понизить валовую ставку процента посредством кредитной экспансии. Способов избежать резкого схлопывания бума, вызванного кредитной экспансией, не существует. Альтернатива ограничена двумя вариантами: кризис наступит либо раньше как результат добровольного отказа от дальнейшей кредитной экспансии, либо позже как окончательная и всеобщая катастрофа денежной системы» [3, с. 534].

Наглядная иллюстрация слов фон Мизеса представлена на рис 1. На нем отображены изменения покупательной способности золота и ряда мировых валют, рассчитанные на основе дефлятора ВВП США и обменного курса мировых валют, по отношению к доллару США за последние 100 лет. Как видно из графика, единственным

активом, который не только сохранил, но и увеличил свою покупательную способность, — является золото. Это увеличение объясняется естественными для экономики дефляционными процессами, основанными на росте произво-

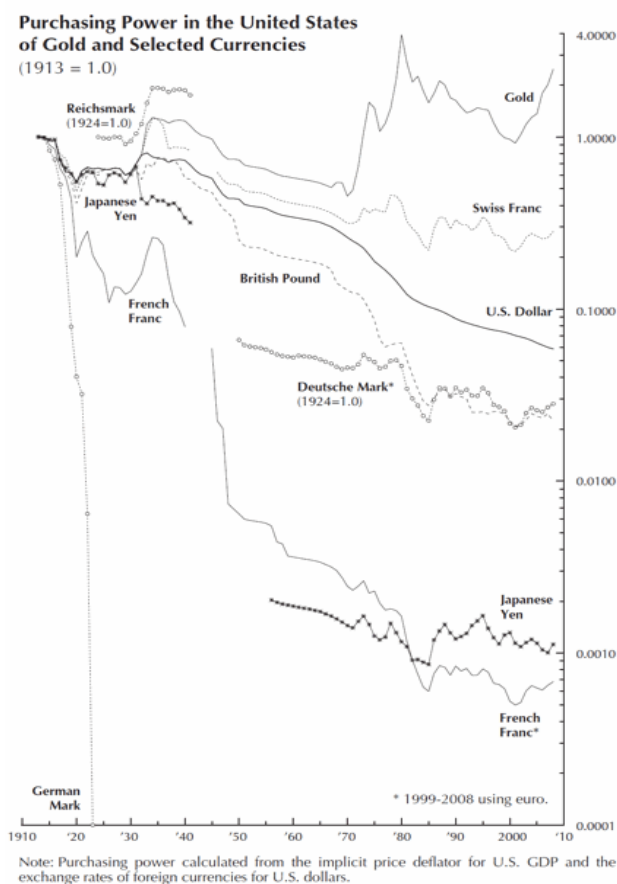


Рис. 1. Покупательная способность золота и ряда валют в США (рассчитанная на основе дефлятора ВВП США и обменных курсов иностранных валют, по отношению к доллару США) [2]

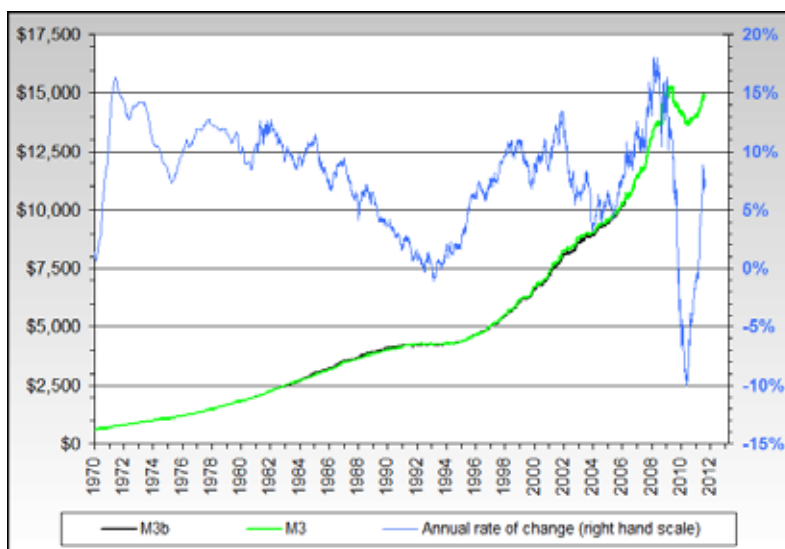


Рис. 2. Монетарный агрегат М3 США [Key stats (M3), 4]

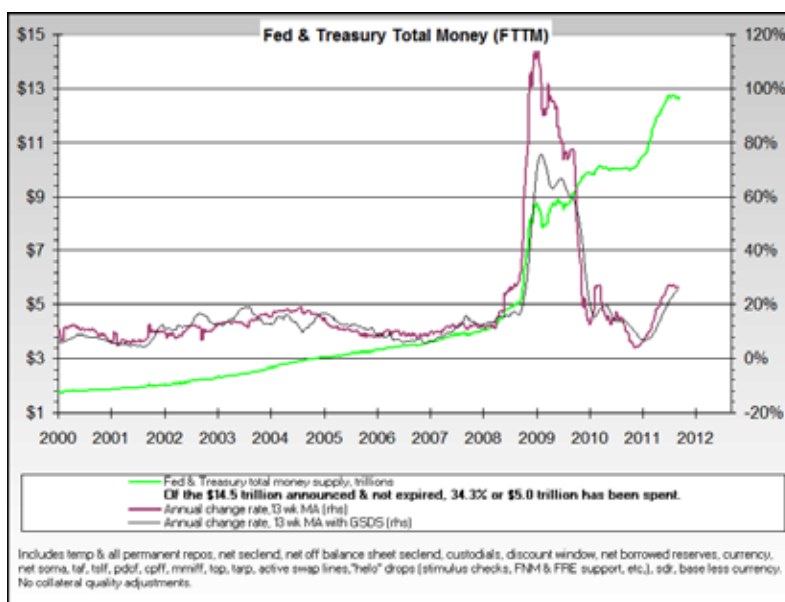


Рис. 3. Совокупное предложение денег США (включая государственные программы поддержки экономики, постоянные и временные сделки РЕПО и т.д.) [Там же]

дительности труда и, соответственно, снижением меновой ценности единицы условной продукции.

Программы количественного смягчения — QE, осуществляемые федеральной резервной системой США и монетарными властями иных стран, представляют собой не что иное, как попытки начать новый цикл кредитной экспансии (рис 2,3). Их последствия явно выражены в росте товарных, фондовых рынках и дальнейшем падении покупательной способности мировых валют. На этом фоне инвестиции в золото представляются крайне целесообразными и перспективными.

«Всем, конечно, давно пора понять, что ценность валюты, размениваемой на золото (или другую валюту), не

имеет своим источником ценности золота, а просто поддерживается на некотором уровне благодаря автоматическому регулированию ее количества» [5, с. 177].

2. Золото и иные сырьевые активы и металлы

Именно это свойство золота — достаточно стабильное, равномерное и медленное увеличение объема, находящегося в обращении, а также сравнительно небольшое потребление промышленностью, по сравнению с другими сырьевыми активами и металлами, — обеспечивает ему статус единственно значимого safe haven — убежища, при «бегстве в реальные ценности» в кри-



Рис. 4. Рыночная цена золота за пятилетний период
(на основе котировок закрытия торгов товарной биржи COMEX) [6]

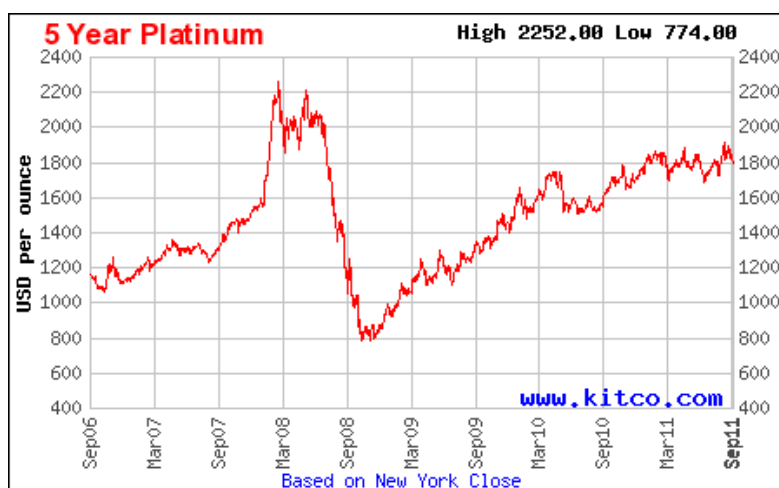


Рис. 5. Рыночная цена платины за пятилетний период
(на основе котировок закрытия торгов товарной биржи COMEX) [Там же]

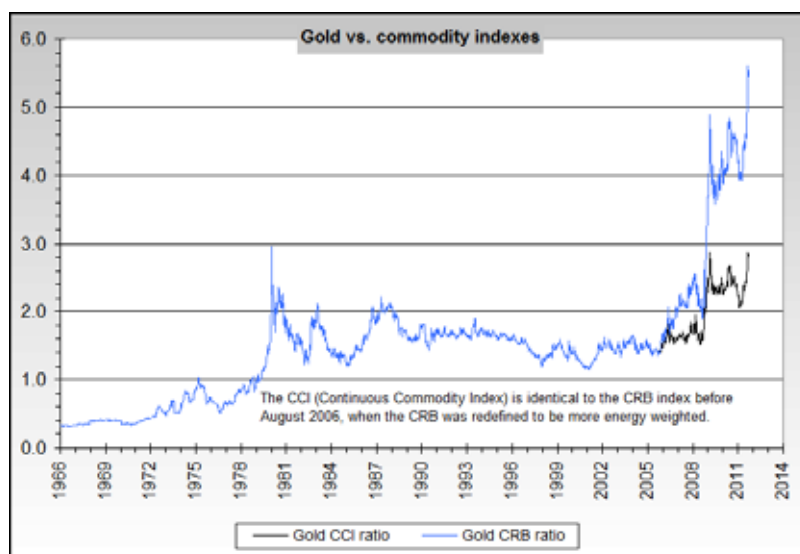


Рис. 6. Золото и другие сырьевые активы (сводный индекс) [Metals,4]

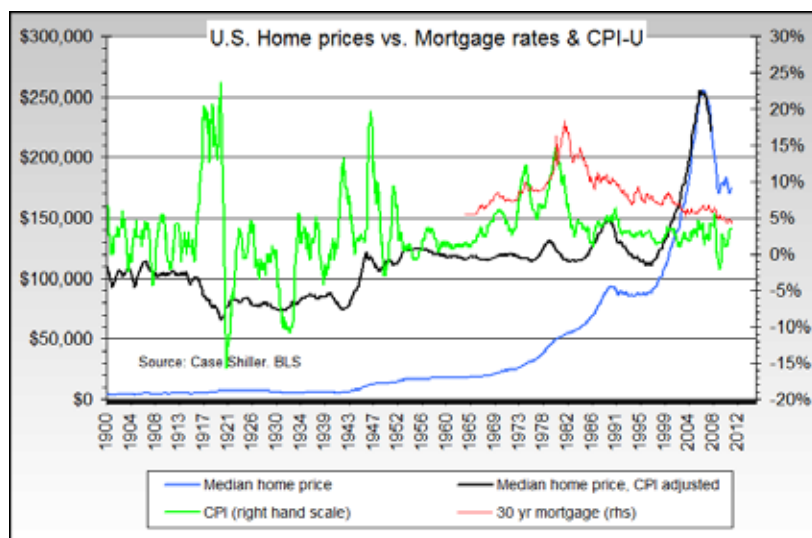


Рис. 7. Цена недвижимости в США и величина 30-летней ипотечной ссуды [Real estate, 4]

зисной фазе кредитного цикла (рис 4,5,6). «Даже быстрое увеличение производства драгоценных металлов никогда не сможет достигнуть размаха, которого может достичь кредитная экспансия» [3,535]. Собственный инфляционный потенциал золота ограничивается превращениями золотодобычи.

Зачастую привлекательным инвестиционным активом называют недвижимость. Однако недвижимость представляет собой продукт потребления (в случае жилой недвижимости), либо средство производства (в случае коммерческой). Интерес к ней оправдан только в условиях растущей экономики. Как показывает историческая ретроспектива, в среднем, очищенная от инфляции (CPI-Consumer price index), стоимость недвижимости остается на одном уровне, на протяжении столетия (рис. 7).

Таким образом, в долгосрочной и среднесрочной перспективе, золото является превосходным инструментом как для сохранения капитала, так и для инвестиций, ориентированных на его преумножение. Однако, как и для любой иной операции на рынке, необходимо правильно выбрать точку входа в рынок золота. Вследствие этого, возможные варианты и текущее состояние рынка следует рассмотреть детально.

3. Текущее положение на рынке золота и перспективы

Мнения финансовых аналитиков и инвесторов достаточно разнообразны, но, в целом, содержат оптимистичный взгляд на перспективы золота. Расхождения имеются лишь в сроках и величине ожидаемой коррекции к росту, но практически ни у кого не возникает сомнения, что повышательный тренд будет продолжен.

«Как и любой перегретый актив, золото может скорректироваться. Чисто техническое снижение на \$200–400 способно заставить врасплох незадачливых спекулянтов. Однако избыточная ликвидность будет поддерживать ко-

тировки», — уверен начальник отдела брокерских операций АКБ «Пробизнесбанк» Алексей Труняев.

Аналитик УК «Райффайзен Капитал» Ольга Митрофанова: «Сейчас себестоимость золота неуклонно растет, что связано с обеднением руды. Новых мощностей не так много, многие из них вводятся в строй взамен отработанных месторождений. Кроме того, не стоит забывать, что сейчас важной движущей силой продолжают оставаться покупки со стороны ЦБ многих развитых и развивающихся стран. Также в среднесрочной перспективе страх второй волны кризиса будет продолжать стимулировать инвестиционный спрос на золото». По словам г-жи Митрофановой, резкое августовское падение стоимости золота (рис. 8) было обусловлено техническими причинами — повышением маржинальных требований на фьючерсы на золото оператором биржи COMEX — компанией CME Group, предпринятое с целью снизить волатильность металла и выдавить оттуда спекулянтов.

Высокие шансы на продолжения роста на рынке золота видит и заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Андрей Верников: «В данный момент золото формирует базу с нечеткой нижней границей \$1780–1790, и довольно четко выраженной верхней границей, равной \$1840 за унцию. При прохождении верхнего сопротивления, равного \$1840 за унцию, вероятно достижение предыдущих максимумов также как и установление новых» [7].

Биржевой аналитик и риск менеджер Morris Hubbartt предлагает следующую развилку (рис. 9). Согласно его интерпретации, в настоящий момент золото пробило линию сопротивления и, после консолидации, ожидается взрывной рост, называемый им «Super Highway».

«Gold is going global. There is enormous global demand, because gold ownership simply makes common sense. One of the themes I have written about since last spring, when silver went into to backwardation, is the coming shortage of

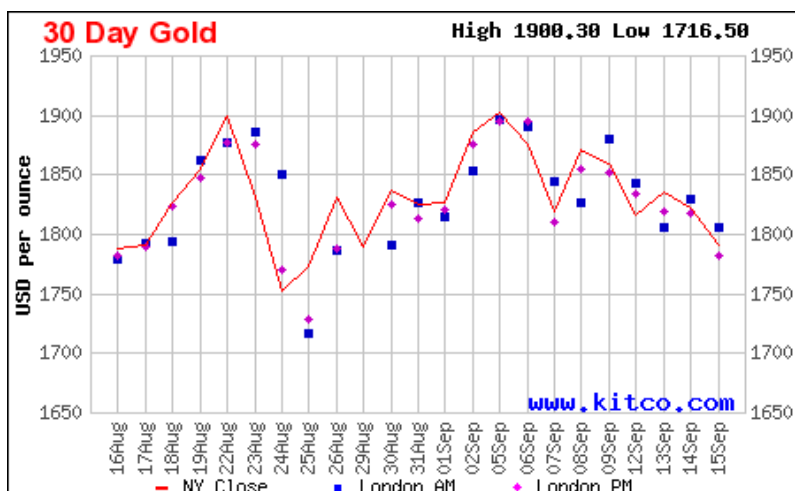


Рис. 8. 30-дневный график цен золота (на основе котировок закрытия торгов товарной биржи COMEX) [6]



Рис. 9. Технический анализ рынка золота. Morris Hubbartt [8]

gold. Many institutional money managers are beginning to wonder if the mines coming on line are going to be able to keep up with Asian demand for gold. A huge new Asian gold exchange is scheduled to open by year-end. China's central bank has stated it intends to buy much more gold in the coming years, as have other banks. Can the mines deliver all that is required? My technical work on the super highway chart suggests the answer is no» [8].

Косвенным образом подобные взгляды подтверждаются динамикой обращения к сайту [kitco.com](http://www.kitco.com), который является крупнейшим сайтом, посвященным рынку золота (рис. 10).

«По мнению экспертов швейцарского банка UBS, цены на золото могут достигнуть в следующем году \$2075 за тройскую унцию, таким образом, банк повысил свой прогноз на 50%. UBS отмечает, что непростые экономические условия, долговые проблемы Еврозоны и низкий

уровень потребительского и инвестиционного доверия будут увеличивать спрос на драгоценный металл» [10].

Также можно привести прогноз John Alfred Paulson — основателя и президента хедж-фонда Paulson & Co. в Нью-Йорке. Он ожидает роста золота в среднесрочной перспективе до уровня 2,500–4000\$ [11].

Наиболее радикальным является мнение Джима Синклера (Jim Sinclair). Когда золото пробило потолок в 1000\$ за унцию, он уверенно заявил, что цена 1650\$ не будет пиковой ценой этого «бычьего» тренда, а всего лишь промежуточным этапом. Его рассуждения выглядят следующим образом:

Во времена кризиса цена золота в долларах США всегда стремится сбалансировать Международный бухгалтерский баланс США. Поэтому получается следующее: берём 90% международного долга США за минусом Китая, добавляем 50% долга Китаю. Затем делим это

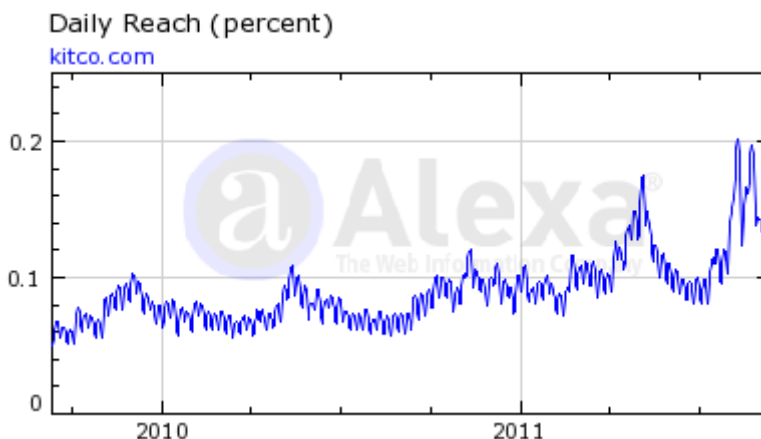


Рис. 10. Динамика обращений к сайту kitco.com [9]

число на количество официальных унций, которыми, как считается, владеет Минфин США. В итоге мы получаем цену, к которой будет стремиться золото. Международный долг США на январь 2011 г. составил 4,5\$ триллиона, из которых 1,1\$ владеет Китай. Добавляем 50% (550\$ млрд.) от китайского долга к 90% (3,06\$ триллионов) от общего международного долга (за минусом Китая) получаем в итоге 3,61\$ триллион. Официальный запас золота США составляет 8133 тонны (287 млн. унций). Делим 3,61\$ триллионов на 287 млн. унций и в результате получаем 12578\$ — это и есть отражение стоимости золота за одну унцию, которая сбалансирует бухгалтерский баланс США. Поэтому стоимость золота должна быть переоценена либо рыночными средствами, либо официально правительством США до 12500\$ за унцию [2].

На подобном фоне прогнозы, которых придерживаются аналитики Saxo Bank в своем ежегодном обзоре на 2011 год, выглядят крайне консервативно: «Ценовая динамика будет сохранять восходящую направленность, несмотря на возможные периодические коррекции на 5–10%. Факторы, способствовавшие росту золота до новых исторических высот в 2010 году, останутся в силе и в 2011 году. В 2010 году центральные банки, в таких развивающихся странах, как Китай и Индия, превратились в чистых покупателей золота впервые за последние двадцать лет. Считается, что золото является инструментом хеджирования против инфляции. Это не совсем так. Золото хеджирует от нестабильности. Количественное

ослабление, реализованное ФРС, привело к росту спроса на инструменты хеджирования против возможной угрозы дефляции и последующей инфляции на фоне роста денежной массы. Долговой кризис в Европе так и не решен, что также привлекает покупателей на рынок безопасных активов» [13].

То же и в отношении рынка фьючерсов:

«Золото достигло нового номинального рекорда на уровне 1921 доллар за унцию, что спровоцировало продажи и коррекцию на 100+ долларов в условиях рыночной волатильности. Однако падение ниже 1800 долларов привлекло новых покупателей, особенно с Дальнего Востока, и цена снова выросла. Эта битва быков и медведей продолжится в течение ближайших недель, однако, общая динамика остается восходящей. Цены могут вырасти до 1970 и да же до критической отметки 2000» [14].

Выше было рассмотрено положение на рынке золота. Ретроспективный анализ показывает, что золото дорожает уже давно [15, с. 10]. При этом на основании представленных данных, можно сделать вывод о том, что текущие уровни не являются оптимальными, учитывая возможную коррекцию к росту, но, вместе с тем, представляют удовлетворительную точку входа, для среднесрочных и долгосрочных инвестиций. Краткосрочные же инвестиции спекулятивного характера целесообразнее осуществить после коррекции, либо воспользоваться таким инструментом, как короткие продажи, играя на понижение.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 30 июня 1994 г. N 756 «Об утверждении Положения о совершении сделок с драгоценными металлами на территории Российской Федерации» (с изменениями от 1 декабря 1998 г., 24 августа 2004 г.), — URL: <http://base.garant.ru/10103212/>.
2. Purchasing Power in the United States of Gold and Selected Currencies, — URL: <http://mises.org/images/3687/Figure2.png>.
3. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В.Куряева. — Челябинск.: Социум, 2008. — 878 с.
4. URL: <http://www.nowandfutures.com/>.

5. Хайек, Фридрих Август фон. Частные деньги / Под ред. Р.И.Капелюшникова. — Тверь.: KOLONNA Publications, 1996. — 229 с.
6. URL: <http://www.kitco.com/>.
7. Рынок акций осенью: в ожидании QE, — URL: <http://www.finam.ru/analysis/conf00001003E0/default.asp>.
8. Gold Stocks have the spotlight, — URL: <http://www.gold-speculator.com/super-force-signals/65304-gold-stocks-have-spotlight.html>.
9. URL: <http://www.alex.com/siteinfo/kitco.com>.
10. UBS повысил прогноз по цене на золото до 2075\$ за унцию, — URL: http://bcs-express.ru/digest/?article_id=72958.
11. Silver is down, but China is still buying / By Gregory Zuckerman // The Wall Street Journal, URL: <http://blogs.wsj.com/marketbeat/2011/05/04/silver-is-down-but-china-is-still-buying>.
12. Gold to Exceed \$12.500 to Balance US Debt / By Jim Sinclair, — URL: <http://www.jsmineset.com/2011/06/08/jim-sinclair-gold-to-exceed-12500-to-balance-us-debt/>.
13. Saxo_Bank_Outlook_2011, — URL: <http://ru.saxobank.com>.
14. Commodity market analysis, — URL: <http://ru.saxobank.com/analytics/commodity-market-analysis>.
15. Ватропина В.Л. Финансовые рынки как источник дохода // Деловая неделя. — 2012. — № 2. — с. 10.

Синтетическая секьюритизация как инновационный метод управления кредитным риском

Харитончик Анатолий Игоревич, студент
Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

Всякая деятельность организаций сопряжена с рисками финансового и нефинансового характеров. Банки не являются исключением. Основным видом риска, присущего банковскому сектору, является кредитный риск.

Кредитный риск банка — это риск, связанный с неплатежами по обязательствам и может быть определен как неуверенность кредитора в том, что заемщик будет в состоянии и будет намереваться выполнить свои обязательства по возврату и оплате займа средств в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения [8].

Все методы управления кредитными рисками коммерческих банков можно условно разделить на традиционные и инновационные. Традиционными методами являются переоценка активов по рыночной стоимости, лимитирование, диверсификация и концентрация, резервирование, страхование и внесение обеспечения по кредиту. Инновационными методами управления кредитным риском коммерческих банков являются использование кредитных ковенант, синтетическая секьюритизация и хеджирование.

В данной работе будет рассмотрен метод синтетической секьюритизации, так как автор считает его наиболее перспективным и эффективным.

Понятие «секьюритизация» трактуется многими авторами по-разному, но сущность определения сохраняется. Так, Л. Камерон определяет секьюритизацию «как процесс структурирования и выпуска долговых ценных бумаг или облигаций, выплаты процентов и номинала по которым привязаны к денежному потоку, генерируемому отдельным пулом активов» [9, с.1]. Дэвидсон и Вольф рассматривают «секьюритизацию» «как процесс форми-

рования пулов финансовых обязательств и придания им формы, позволяющей финансовым активам свободно обращаться среди множества инвесторов» [3]. А.Ю. Рачкевич и И.А. Алексеева понимают под «секьюритизацией» «некую совокупность последовательных действий, направленную на преобразование тех или иных активов в ценные бумаги» [5, 22–23]. Из множества определений понятия «секьюритизации» можно выделить основные аспекты. Таким образом, «секьюритизация» — это процесс структурирования ценных бумаг, обращающихся среди инвесторов разного класса, обеспеченных денежными потоками, возникающими по текущим или будущим финансовым обязательствам и способствующих привлечению финансирования или снижению кредитного риска.

Секьюритизация активов является одной из наиболее значимых финансовых инноваций в современном банковском деле. Развитые страны мира используют секьюритизацию для привлечения финансов и защиты от кредитных рисков. Преимущества секьюритизации очевидны. Во-первых, это отличный механизм управления рисками. Во-вторых, применение секьюритизации позволяет банку получить из различных источников дешевые финансовые ресурсы на длительный срок, повысить коэффициент доходности на капитал, а также соблюсти к достаточности собственного капитала и перевести долгосрочные кредиты на другое, специально созданное юридическое лицо [2].

В настоящее время выделяют два типа секьюритизации: традиционная и синтетическая. Главное различие между ними в том, осуществляется ли продажа соответствующих активов или нет.

В рамках традиционной секьюритизации производится продажа пула активов специально созданной компании (Special Purpose Vehicle, SPV или Special Purpose Entity, SPE), которая финансирует их приобретение за счет эмиссии ценных бумаг или структурированных продуктов.

Классическая схема секьюритизации активов обладает рядом существенных недостатков. Во-первых, она является довольно сложной для банков, что обусловлено ее высокой стоимостью и необходимостью наличия достаточно большого пула однородных кредитов, составляющего в среднем \$50–100 млн. Во-вторых, сделки по секьюритизации могут быть осложнены законодательством той страны, в которой они осуществляются. К примеру развитию секьюритизации в странах СНГ препятствует отсутствие необходимой законодательной базы. Таким образом, из-за наличия определенных ограничения, возникающие при использовании традиционной схемы секьюритизации активов, была разработана альтернативная модель — синтетическая секьюритизация [2].

Базельский комитет по надзору рассматривает синтетическую секьюритизацию «как инструмент управления кредитными рисками» и считает, что это «структурированные сделки, в которых банки используют кредитные деривативы для того, чтобы передать кредитный риск определенного пула активов третьим лицам, в том числе страховым компаниям, другим банкам и нерегулируемым лицам» [7, с.36]. Синтетическая секьюритизация воспроизводит свойства секьюритизации в части передачи кредитного риска, но при этом без передачи активов с баланса банка-оригинатора. Инструментами, позволяющими отделить кредитный риск от секьюритизируемого актива в рамках синтетической секьюритизации, являются кредитные деривативы, которые представляет собой инструмент расчета, с помощью которого продавец защиты осуществляет платеж покупателю защиты в случае наступления рискового события. В структуре сделки по синтетической секьюритизации как правило, используются такие кредитные деривативы как: кредитная нота, кредитный дефолтный своп, своп на полную доходность и другие [1, с.72, 4, с. 95].

Подобная финансовая инновация возникла в середине 1990-х гг. и была обусловлена рядом причин. Во-первых, это смена парадигмы банковской системы, а именно закрепление в 1983 году Базельским конкордатом минимального требования к капиталу банков. Во-вторых, наличие определенных законодательных сложностей и правовых барьеров при осуществлении передачи активов, что не соответствовало потребностям экономики. И в-третьих, развитие рынка кредитных деривативов [7, с.38].

Трудно выделить унифицированную структуру сделки синтетической секьюритизации. Некоторые синтетические структуры могут использовать SPV, некоторые не используют.

Схему сделки синтетическая секьюритизация с использованием SPV можно представить следующим образом: банк-оригинатор передает кредитный риск специально созданному юридическому лицу, которое в свою очередь вы-

пускает и продает определенные кредитные деривативы. Средства от их продажи используются SPV в целях приобретения высоколиквидных ценных бумаг. Данные высоколиквидные ценные бумаги должны приносить такую доходность, которая позволяет SPV погашать кредитные ноты одновременно с поступлениями по кредитному свопу от банка [2].

Структура сделки без использования SPV выглядит следующим образом: покупатель защиты переуступает кредитный риск определенного портфеля активов непосредственно продавцу защиты, т.е. минуя создание SPV. При этом продажа кредитных деривативов может быть осуществлена посредством их публичного размещения на фондовом рынке [2].

Таким образом, синтетическая секьюритизация может включать создание SPV или же сделка может быть структурирована без ее участия. Второй вариант является более эффективным с точки зрения уменьшения совокупных расходов, так совокупные расходы на проведение секьюритизации значительно сокращаются.

Можно обозначить экономические выгоды, получаемые банками при заключении сделок синтетической секьюритизации. Во-первых, так как секьюритизируемые активы остаются на балансе банка-оригинатора, синтетическая структура сделки позволяет обойти проблемы, связанные с передачей пула активов с баланса, в результате чего упрощается и удешевляется процесс передачи кредитного риска. Во-вторых, используя синтетическую структуру секьюритизации активов, сумма, которая может быть финансирована, превышает аналогичную сумму при традиционной секьюритизации, так как фондирование происходит частично. Используя кредитные дефолтные свопы, покупатель защиты получает преимущества рынка капиталов и частных инвесторов для целей защиты портфеля активов. В-третьих, в отличие от традиционной секьюритизации, синтетическая структура сделки позволяет секьюритизировать активы различного класса и вида. И в-четвертых, так как активы остаются на балансе банка-оригинатора, пакет документации, регламентирующий сделку секьюритизации, более прост [6, с.102].

В то же время существует и ряд недостатков данной структуры, к которым можно отнести отсутствие влияния на баланс банка-оригинатора, необходимость рассматривать и принимать риск контрагента, отсутствие улучшения коэффициента соотношения задолженности и капитала [7, с.37].

Несмотря на ряд недостатков, преимущества синтетической секьюритизации очевидны. Таким образом, можно сделать следующие выводы: синтетическая секьюритизация представляет собой инновационный метод управления кредитным риском для финансовых организаций; является более гибкой формой секьюритизации нежели традиционная и позволяет существенно удешевить сделку по передаче пула активов; можно прогнозировать увеличение сделок по синтетической секьюритизации в ближайшем будущем, в том числе и в странах СНГ.

Литература:

1. Анисимов А.Н. О видах секьюритизации банковских активов // Банковское дело. — 2007. — № 10. — С. 90–95.
2. Витвицкий М. Синтетическая секьюритизация как инструмент управления кредитным риском [Текст] // Вестник ассоциации белорусских банков: Еженедельный информационно-аналитический и научно-практический журнал. — 2008. — N 31. — С. 17–19.
3. Дэвидсон Э. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ // Библиотека АИЖК. — 2007.
4. Дубовик В.В. Синтетическая секьюритизация: структура сделки, ее виды и недостатки // Сибирская финансовая школа. 2009. № 4. С. 73–78.
5. Рачкевич А.Ю., Алексеева И.А. Секьюритизация: характерные признаки и определение // Деньги и кредит. 2008. № 8. С. 22–31.
6. Рожков А.В. Синтетическая секьюритизация и ее различные проявления // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2010. — № 10 — С. 100–105.
7. Туктаров Ю. Синтетическая секьюритизация // Рынок ценных бумаг. — 2007. — № 11. — С. 36–40.
8. Кредитные риски // Управление рисками [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.risk24.ru/creditriski.htm>. — Дата доступа: 22.03.2012.
9. Statement of Cameron L. Cowan // American Securitisation Forum. — 2003. — 9 p.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Существенность, аудиторский риск, объем информационной базы: влияние на процесс разработки методики аудиторской проверки

Антонова Надежда Александровна, студент
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Аудиторская деятельность представляет собой деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами. Аудитом, как составным элементом аудиторской деятельности, считают проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о ее достоверности.

Экономические преобразования в России оказывают влияние на аудиторскую деятельность и профессию аудитора. Это связано во многом с развитием законодательства и с возникновением саморегулируемых организаций. Появление таких объединений, а также процессы по внедрению мирового опыта способствуют развитию профессионального суждения.

Цель аудита состоит в выражении независимого мнения о достоверности финансовой отчетности аудируемого лица и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации [1]. Для реализации цели аудитор должен осуществить планирование своей деятельности, состоящей из определенных этапов. В связи с этим, в процессе планирования аудита возникает вопрос о выборе методики аудиторской проверки.

Существуют методики, которые выступают в качестве примеров, используемых на практике. Но аудиторские организации и индивидуальные аудиторы могут разрабатывать собственные методики, которые по своей сути являются «оригинальными технологиями» аудитора. Такие методики могут содержать специально разработанные процедуры, определенные алгоритмы проведения проверок, заранее составленные шаблоны планов, программ, тестов, которые в совокупности представляют некий инструментарий аудитора.

Выбор из существующих или разработка новых и последующее применение аудитором тех или иных методик при проверках базируется на его профессиональном суждении и опыте работы в данной сфере.

Возникает вопрос, какие факторы аудитору следует принимать во внимание при определении методики проверки?

Обратимся к теоретическим аспектам аудита. Существуют подходы в разработке методик аудиторских проверок [2]. Выделяют следующие подходы (рис. 1).

В чем состоит сущность каждого из подходов?

Учетный подход к созданию методики основывается на проверке по конкретным разделам бухгалтерского финансового учета. Например, методика аудиторской проверки основных средств, методика аудиторской проверки формирования финансового результата и т.п. При данном подходе детально изучаются и проверяются счета, обороты и сальдо по ним.

Отраслевой подход позволяет сформировать методику аудиторской проверки, учитывая особенности предприятия, относящегося к конкретной отрасли экономики. Например, методика аудиторской проверки предприятий телекоммуникационной отрасли.

При правовом подходе к разработке методики проверки аудитор учитывает юридический аспект хозяйственной деятельности проверяемой организации. К примеру, методика аудиторской проверки формирования уставного капитала.

Применяя специальный подход, аудитор может разработать методику проверки для компаний, обладающих одинаковыми, специфическими свойствами и характеристиками. В качестве таких параметров могут рассматриваться и специальный налоговый режим, и организационно-правовая форма, и организационная структура, и т.д.

При разработке методики аудитору следует принимать во внимание несколько подходов одновременно, что в свою очередь позволяет учесть специфику аудируемого лица и провести проверку более эффективно.

Что такое методика? Под методикой следует понимать конкретизацию метода, доведение его до инструкции, алгоритма, четкого описания способа существования [3]. Соответственно, методика аудиторской проверки — это своего рода план, определяющий рамки деятельности аудитора, позволяющий ему концентрироваться на конкретных вопросах, это схема, по которой аудитор определяет будущие действия.

К основным элементам любой методики аудиторской проверки следует отнести:

- нормативную базу;
- программу проверки;
- классификатор типовых нарушений;

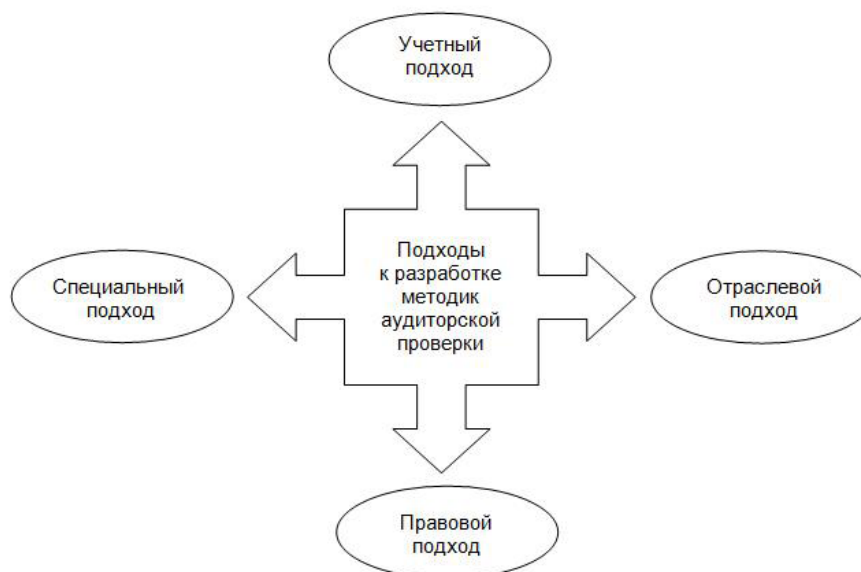


Рис. 1. Подходы к разработке методик аудиторской проверки

- классификатор возможных нарушений;
- определенные тесты и вопросники;
- последовательности применяемых процедур.

Нормативная база определяет перечень документов, которыми аудитор должен руководствоваться при проверке. К таковым относятся: документы, регулирующие деятельность аудитора, документы, регулирующие деятельность аудируемого лица и экономическую деятельность в целом и т.п. Программа проверки определяет перечень конкретных процедур, которые осуществит аудитор для реализации общего плана аудита. Классификаторы нарушений содержат возможные и типичные ошибки при проверке специальных объектов. Они позволяют аудитору ориентироваться в определенных ситуациях и принимать решения при обнаружении схожих ошибок. Тесты и вопросники разрабатываются для того, чтобы аудитор мог получить необходимую информацию о деятельности экономического субъекта и выявить конкретные проблемы организации бухгалтерского учета. Последовательность применяемых процедур представляет собой алгоритм, по которому аудитор осуществляет определенные операции, производит расчеты, проводит анализ числовых данных для выявления отклонений и нестандартных ситуаций, осуществляет поиск ошибок.

При разработке методики аудиторской проверки следует учитывать влияние таких факторов как:

- существенность;
- аудиторский риск;
- объем информационной базы;

Существенными в аудите признаются обстоятельства, значительно влияющие на достоверность бухгалтерской отчетности экономического субъекта. Следовательно, существенность — это характеристика информации, искажение которой отразится на достоверности отчетности проверяемой организации. Количественным, или стои-

мостным критерием существенности выступает уровень существенности.

Риск всегда связан с неопределенностью. Следовательно, риск характеризует ситуации, которые имеют неопределенность исхода, при обязательном наличии неблагоприятных последствий. Риск носит вероятностный характер исхода любого события, оценивается в процентах. Приемлемый аудиторский риск — это субъективное понятие, риск, который готов на себя взять аудитор, стремясь к уверенности в том, что отчетность проверяемой организации не содержит существенных ошибок.

Существенность и аудиторский риск определяются на стадии планирования, до разработки программы аудиторской проверки.

Под объемом информационной базы следует понимать те данные, которые необходимо изучить и сформировать аудитору в ходе проверки.

Существует ли взаимосвязь между этими факторами?

Для ответа на этот вопрос можно применить дедуктивный метод научного познания. Дедукция — метод мышления, при котором частное положение логическим путем выводится из общего, вывод по правилам логики [5]. Под дедукцией также следует понимать цепь умозаключений, звенья которой связаны отношением логического следования.

Между существенностью и аудиторским риском существует обратная зависимость: чем выше уровень существенности, тем ниже уровень аудиторского риска, и наоборот [4, с. 114].

Связь между аудиторским риском и объемом информации подтверждается при рассмотрении вопроса определения риска аудита.

Приемлемый аудиторский риск (ПАР) рассматривать как произведение трех видов рисков аудита:

		Риск необнаружения ошибки		
Внутрихозяйственный риск	Высокий	Низкий	Ниже среднего	Средний
	Средний	Ниже среднего	Средний	Выше среднего
	Низкий	Средний	Выше среднего	Высокий
		Высокий	Средний	Низкий
		Риск системы внутреннего контроля		

Рис. 2. Связь рисков аудита

Уровень существенности	Приемлемый аудиторский риск	Риск необнаружения ошибки	Объем свидетельств
Низкий	Высокий	Низкий	Большой
Средний	Средний	Средний	Средний
Высокий	Низкий	Высокий	Низкий

Рис. 3. Взаимосвязи существенности, аудиторского риска и объема информационной базы

— внутрихозяйственный риск (ВР);
 — риск средств внутреннего контроля (РСВК);
 — риск необнаружения ошибки (РНО); Исходя из этого, можно выразить показатель риска необнаружения ошибки в виде формулы (1).

$$РНО = \frac{ПАР}{ВР * РСВК} \quad (1)$$

Риск необнаружения ошибки — это риск, который главным образом, относится к деятельности аудитора, в то время как внутрихозяйственный риск и риск средств внутреннего контроля зависят от самого аудируемого лица.

Для характеристики рисков применяют понятия «низкий», «средний», «высокий». Следовательно, если внутрихозяйственный риск и риск средств внутреннего контроля оценены аудитором как высокие, то очевидно, что ошибки являются результатом деятельности аудиру-

емого лица, и аудитор не может взять на себя ответственность за невыявление ошибок. Риск необнаружения в этом случае будет низким. Связь между рисками аудита можно наглядно представить следующим образом (рис. 2).

Риск необнаружения определяет количество свидетельств, необходимые аудитору при проверке. Если данный риск будет низким, то объем доказательств и информационная база потребуются более обширные.

Иными словами, если риск необнаружения снижается, то

- возрастает количество процедур и происходит изменение их сути;
- увеличиваются затраты времени на проверку;
- повышаются объемы аудиторских выборов.

Исходя из установленных связей между рисками аудита, можно сделать вывод в качестве таблицы о взаимосвязи существенности, аудиторского риска и объема информационной базы (Рис. 3).

Следует отметить, что в данной таблице уровень ответственности оценивается также как и риски, но не в процентах, а по стоимости, а информация — по количеству документов.

Таким образом, определив на стадии планирования связь между данными факторами, аудитор может подкорректировать уже разработанные методики или разработать новую, уникальную методику аудиторской проверки. Иными словами, рассчитав уровень существенности, оценив аудиторские риски, определив объем информации, аудитор сможет выбрать необходимые для реализации проверки конкретные процедуры, которые выступают одним из основных элементов методики аудита.

В заключение, следует отметить, что аудитор — это эк-

сперт, профессионал в сфере бухгалтерского учета. При проведении проверок он часто выступает в роли аналитика и методолога. Как методолог аудитор, обладая широкими теоретическими знаниями и ценным опытом, он может разработать уникальную методику проверки, которая, с одной стороны, будет отвечать специфике деятельности аудируемого лица, с другой стороны, позволит аудитору провести проверку более эффективно.

При разработке методики проверки аудитор должен принимать во внимание оценку аудиторских рисков, существенность и объем информационной базы, с которой ему предстоит работать. Ведь эти факторы, главным образом, влияют на выбор процедур проведения аудита, результатом которого должно стать аудиторское заключение.

Литература:

1. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г., (в ред. от 22.12.2011 г.)
2. В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др. — Аудит: Учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2009. — 583 с.
3. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495 с.
4. Иванова Е.Л. Контроль и ревизия. Конспект лекций. М.: Эксмо, 2007. — 160 с
5. http://ru.wikipedia.org/Дедуктивное_умозаключение (Электронная энциклопедия. Дата обращения 21.03.2012)

Теоретическое обоснование условных активов и условных обязательств хозяйственной деятельности по российским и международным стандартам

Волошина Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, ст.преподаватель

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), филиал в г. Георгиевске Ставропольского края

В деятельности современных коммерческих организаций в условиях рыночной экономики успешное функционирование системы финансового управления во многом зависит от уровня информационной базы для целей принятия наиболее выгодных управленческих решений. Это единственный поставщик документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, о долговых обязательствах, расчетах и претензиях.

Современная целевая ориентация бухгалтерского учета в системе управления организацией означает создание информационно-аналитической базы для принятия управленческих решений, ориентированных на адаптацию бухгалтерского учета и отчетности к требованиям современной экономической ситуации.

Следует отметить, что в российской системе учета и отчетности продолжает реализовываться Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, ут-

вержденной постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998 г. №283. За последние годы были внесены значительные поправки и изменения в нормативно-правовые акты и положения по бухгалтерскому учету. Существенно был пересмотрен понятийный аппарат бухгалтерского учета, введены новые учетные категории, методы и принципы подготовки финансовой информации [3, с. 621]. С бухгалтерской отчетности за 2011 год изменились требования к порядку отражения условных фактов и условных обязательств хозяйственной деятельности, т.е. Положение по бухгалтерскому учету 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», утвержденное приказом Минфина России от 13 декабря 2010 года № 167н.

Ориентация российских стандартов на МСФО видится в обеспечении сопоставимости бухгалтерской информации, формируемой российскими и западными компаниями. Все изменения в нормативных актах по бухгалтерскому учету необходимо внести в учетную политику за 2011 год, а также учитывать при составлении бухгалтерской отчетности за отчетный период, в том числе проме-

жуточной. До 2011 года в целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства или обращения отчетного периода организация могла создавать резервы на предстоящую оплату отпусков работников, ремонт основных средств и т.д.

Для получения информации о состоянии и движении резервов предстоящих расходов использовался пассивный счет 96 «Резервы предстоящих расходов». Согласно Приказу Минфина РФ № 186н от 24.12.2010 г. отменен пункт 72 приказа № 34н от 29.09.98 и изменен учет резервов предстоящих расходов.

В соответствии с ПБУ 8/2010 понятие «оценочные обязательства» заменяет понятие «резервы под условное обязательство» (п.4 ПБУ 8/2010) и признается в бухгалтерском учете при одновременном выполнении следующих условий: у организации существует обязанность на отчетную дату, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать; величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена; уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно.

Следует учесть, что при соблюдении только одного (первого) из трех условий, организация не создает оценочные обязательства, но возникает условное обязательство. Если с такой же вероятностью возможны не только потери, но и выгоды, то возникают условные активы. Согласно ПБУ 8/2010 информация об условных обязательствах и условных активах раскрывается в пояснительной записке к годовой отчетности.

В соответствии с требованиями ПБУ 8/2010 оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы являются следствием какого-либо события и факта хозяйствования, которые возникают на всех этапах деятельности организации. Определить величину оценочного обязательства организация может исходя из совокупности фактов своей хозяйственной деятельности, мнения экспертов.

Изучая зарубежный опыт, все компании в процессе деятельности сталкиваются с различными неопределенностями. В МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», вступившем в силу для годовой отчетности с 1 января 1999 г., рассматриваются случаи, когда в отношении обязательств или активов компании невозможно однозначно установить факт события или надежно оценить его количественно. Данный стандарт был разработан с целью обеспечения последовательности применения процедур признания и оценки резервов, условных обязательств и условных активов компании и раскрытие информации о них в объеме, достаточном для понимания пользователями информации влияния элементов учета на текущие и будущие результаты деятельности компании.

Необходимость формирования резервов или условных обязательств возникает у компании в тех случаях, когда не выполняются критерии признания обязательств. Обяза-

тельство — это существующая обязанность компании, возникшая из прошлых событий, исполнение которой, как ожидается, приведет к выбытию из компании ресурсов, содержащих экономические выгоды. Разновидностью обязательства является резерв. Резерв (оценочное обязательство) это обязательство, неопределенное либо с точки зрения времени погашения, либо с позиции суммы исполнения.

Резервы в международной практике создаются для исполнения будущих обязательств, характеризующихся неопределенностью. Если компании может избежать предстоящих затрат в результате своих будущих действий, то у такой компании нет существующих обязательств и начисление резерва не требуется. Также компания не может признать резерв лишь на основании собственных намерений понести расходы когда-либо в будущем. Стандарт запрещает создавать резервы под расходы будущих периодов (на оплату отпусков, ремонт основных средств и т.п.).

Согласно МСФО 37 условный актив — это возможный актив, возникающий из прошлых событий, существование которого будет подтверждено только наступлением (или ненаступлением) одного или более неопределенных будущих событий, не находящихся под полным контролем компании. Условный актив не отражается на счетах бухгалтерского учета, но информация о нем раскрывается в примечаниях к финансовой отчетности, если поступление экономических выгод в компанию вероятно [3, с. 368].

В примечаниях к финансовой отчетности для каждого класса резервов раскрывается информация:

- балансовая стоимость на начало и конец периода с указанием движения по типам, в том числе: дополнительных резервов, сформированных за период, включая увеличение существующих резервов; использованных сумм; сумм возврата; увеличения за период любой дисконтированной суммы в связи с течением времени либо изменением ставки дисконтирования;
- краткая информация о характере обязательства и предположительных сроках, в которые будут понесены расходы;
- характер неопределенностей в отношении размера или сроков выбытия экономических выгод;
- сумма любых ожидаемых возмещений с информацией о признании актива.

По условным обязательствам компании раскрываются их сущность, примерная оценка, вероятность получения связанного с обязательством возмещения, существующая неопределенность в отношении суммы и даты возмещения обязательства. Если одни и те же обстоятельства приводят к возникновению как резерва, так и условного обязательства, следует раскрыть информацию таким образом, чтобы показать взаимосвязь резерва и условного обязательства. При высокой вероятности поступления в компанию будущих экономических выгод раскрывается характер условных активов по состоянию на отчетную дату, а также приводится оценка их влияния

на финансовое положение компании. Если данная информация не раскрывается по причине нецелесообразности, то этот факт также описывается в примечаниях к финансовой отчетности.

Компании, публикующие промежуточную отчетность, должны раскрыть изменения в оценках, произошедших в последнем промежуточном периоде (полугодии, квартале) отчетного периода. Если компания не публикует отдельный отчет за промежуточный период, то изменения в оценке, произошедшие в этом периоде, подлежат раскрытию в годовой отчетности.

Согласно ПБУ 8/2010, как правило, оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы предшествуют движению и опосредуют движение каких-либо ресурсов. Для формирования достоверных данных по таким обязательствам и активам, документальное подтверждение обеспечивается бухгалтерской структурой организации, в том числе при составлении унифицированных форм первичных учетных документов.

Для полного и точного отражения информации о таких событиях в деятельности организации необходимо разработать систему организационного обеспечения управленческого учета на основе центров ответственности, которые позволяют:

- проводить персонализацию учетных документов по областям ответственности;
- определить контролируемые факты и события;
- предоставить отчетность по фактическим результатам отчетного периода.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» ПБУ 8/2010 утверждено приказом Минфина России от 13 декабря 2010 г. № 167н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н.
3. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Рид Групп, 2011. — 656 с.
4. Фрезоргер Н.С. Порядок отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов: что изменилось за 9 лет. // электронный журнал «Финансовые и бухгалтерские консультации», Москва, с 3—11, №3, март 2011.
5. Шмулинзон В.А. // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. заоч. науч. конф. — Уфа, 2011. — С. 80—84.

Отметим, что следуя п. 24 ПБУ 8/2010 в пояснениях к отчетности организация отдельно раскрывает по каждому существенному долгосрочному оценочному обязательству показатели и заполняет таблицу «Резервы под условные обязательства». Помимо этого, аналогичная информация представляется по каждому существенному краткосрочному оценочному обязательству. В учетной политике необходимо указать уровень существенности, применяемый как критерий к раскрытию информации, в разрезе каждого оценочного обязательства.

В российской практике порядок формирования и изменений в учетной политике регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» 1/2008 (Приказ от 6 октября 2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» Приложение №1 к приказу Министерства Финансов Российской Федерации от 06.10.2008 №106н). В современной редакции учетная политика по международным стандартам регулируется МСФО 8 «Учетная политика». Основная цель стандарта — определить критерии выбора учетной политики, порядок внесения в нее изменений, правила исправления допущенных в отчетности ошибок, а также систему раскрытия информации о влиянии на конечный результат деятельности компании изменений в учетной политике и оценках, а также выявленных ошибок.

Подводя итог, следует отметить тот факт, что при разработке учетной политики организациям необходимо использовать подходы согласно МСФО 37 и МСФО 19 в части не противоречащей требованиям ПБУ 8/2010.

Интеграция международных стандартов и процесса управления инвестиционной привлекательности

Избицкая Ольга Валерьевна, аспирант
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Спектр инструментов управления инвестиционной привлекательностью весьма разнообразен: начиная от рычагов внутреннего воздействия на деятельность пред-

приятия, такими как повышение доходности бизнеса, создание имиджа надежного объекта инвестиций, обучение персонала предприятия, заканчивая рычагами внеш-

него воздействия, такими как снижение фискальной нагрузки, налоговые льготы, страхование государством иностранных инвестиций и т.д.

Однако, традиционные возможности оперативного изменения инвестиционной привлекательности, как показало время, весьма ограничены. Повышения инвестиционной привлекательности, которое они могут обеспечить за счет ресурсов национального рынка, совершенно недостаточно для изменения сложившихся негативных тенденций. Для спасения экономики России необходим приток инвестиций с рынка международного капитала. Наши предприятия, выходящие на международные рынки, должны быть их полноправными участниками, а стандарты бухгалтерского учёта объективно отражать деятельность и имущественное положение компаний. В России, в условиях повышенных рисков, признание международных стандартов финансовой отчётности это важный шаг для привлечения иностранных инвестиций. Переход на международную практику учёта существенно облегчит взаимоотношения с иностранными инвесторами, будет способствовать увеличению числа совместных проектов. Будут инвестиции — будет развитие реального сектора и, как следствие, экономический подъем. При этом нужно совершенно отчетливо осознать тот факт, что ни инвестиционная привлекательность отдельно взятых объектов, ни инвестиции отдельно взятых инвесторов не спасут экономику: это лишь капли. Повсеместное внедрение международных стандартов в работу предприятий позволит не просто повысить инвестиционную привлекательность реального сектора экономики, но и непрерывно управлять этим процессом.

При передаче бухгалтерской информации составленной по национальным стандартам представителям других стран тратятся большие средства на адаптацию (приспособление) этих сведений к системе страны — получателя информации, инвестору. Именно поэтому возникла острая необходимость в создании единой системы финансовой отчетности, которая позволяет в каждой стране понять и оценить истинное экономическое положение любого хозяйствующего субъекта. При этом особое внимание уделяется достоверности отчетности. Такой системой стали Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО). Инвесторы считают, что МСФО оказывают реальное влияние на оценку ими компаний и, соответственно, принятие инвестиционных решений.

Разработкой международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности занимается Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета (КМСБУ). Он создан в 1973 году, и к 2006 году уже более 120 стран мира приняли участие в его работе, приняв выработанные и опробованные КМСБУ принципы и стандарты бухгалтерского учета. Эти стандарты публикуются на английском языке и являются основным документом бухгалтерского учета для стран, входящих в КМСБУ. [7]

Комитет по международным стандартам финансовой отчетности призван сузить различия национальных систем

бухгалтерского отчета различных стран путем сближения правил, бухгалтерских стандартов и процедур, связанных с подготовкой и представлением финансовой отчетности. Члены комитета уверены, что дальнейшая гармонизация наилучшим образом может быть достигнута путем сосредоточения внимания на финансовой отчетности, составляемой в целях обеспечения информацией, необходимой в процессе принятия экономических решений.

Цель финансовой отчетности состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Однако финансовая отчетность, составленная по российским правилам не обеспечивает всей информации, которая может понадобиться пользователям для принятия экономических решений, поскольку она в основном отражает финансовые результаты прошлых событий, необязательно содержит нефинансовую информацию. Этот вопрос решают Международные стандарты финансовой отчетности, которые базируются на трех главных концепциях: справедливая стоимость, приоритет экономического содержания над правовой формой и прозрачность.

Суть концепции **справедливой стоимости** состоит в том, чтобы дать пользователю информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия исходя из его реально существующей цены. Этот подход имеет большую значимость, так как позволяет оценить стоимость бизнеса.

Понятие справедливой стоимости вошло в практику международного учета с применением опыта национальных стандартов бухгалтерского учета США (US Generally Accepted Accounting Principles, далее НЕБУ США). В декабре 1991 года был принят стандарт бухгалтерского учета (Financial Accounting Statement — FAS, далее СБУ) 107 «Раскрытия справедливой стоимости финансовых инструментов», в котором предъявлялись требования по раскрытию информации о справедливой стоимости финансовых инструментов в примечаниях к отчетности.

В данном стандарте дается следующее определение: справедливая стоимость финансового инструмента это сумма, на которую можно обменять данный инструмент между сторонами желающими совершить сделку, которая не является результатом принудительной продажи или ликвидации предприятия. Так же определение дополняется положением о том, что если на инструмент можно определить котировочную рыночную цену, то такая цена является справедливой стоимостью.

Таким образом, в определении справедливой стоимости в СБУ 107 отсутствуют требования о независимости сторон, в то же время в стандарте задаются приоритеты в определении справедливой стоимости с точки зрения рыночной цены. Изначально в проекте к данному СБУ США использовался термин «рыночная стоимость». Однако данное словосочетание не отражало всего разно-

Таблица 1

Определения справедливой стоимости, приведенные в МСФО

Определение термина «справедливая стоимость»	Международный стандарт финансовой отчетности
Сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами	IAS 16, IAS 20, IAS 38, IAS 40
Сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами	IAS 2, IAS 17, IAS 18, IAS 19, IAS 21, IAS 39, IAS 41, IFRS 1, IFRS 3, IFRS 4, IFRS 5
Сумма, на которую можно обменять актив, погасить обязательство или обменять предоставленный долевым инструментом при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами	IFRS 2
Сумма, которую можно получить путем продажи актива или генерирующей единицы при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами, за вычетом затрат на продажу	IAS 36

образа «стоимостей» финансовых инструментов, описываемых в стандарте по следующим причинам: опрошенные респонденты (бухгалтерская общественность) воспринимали рыночную стоимость как стоимость объектов, которая образуется на активном вторичном рынке (например, фондовая биржа). Совет по СБУ (Financial Accounting Standards Board, FASB), тем не менее, подразумевал, что данное понятие применимо как для активных так и не активных рынков, при первичном размещении и при вторичной перепродаже.

В результате Советом по СБУ США было принято решение в конечной версии стандарта использовать термин справедливая стоимость. Между тем, в приложении к СБУ 107 указывается, что информация о справедливой стоимости чаще всего базируется на рыночных источниках. Авторами стандарта были перечислены четыре вида рынков финансовых инструментов, на которых можно получить информацию:

- биржевой рынок;
- лидерский рынок;
- брокерский рынок;
- рынок доверителей, то есть редкие частные сделки между частными инвесторами вне рынка.

В последнем случае, как предписывает СБУ США, для определения стоимости финансового инструмента, руководство и составители отчетности предприятия должны обеспечить наилучшую оценку справедливой стоимости, используя суждения и допущения принимая во внимания различные условия. [2]

Определение концептуального понятия «справедливая стоимость» (fair value) не приводится в «Принципах подготовки и представления финансовой отчетности» (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, далее «Принципы»). В МСФО от-

сутствует единое определение справедливой стоимости — соответствующий термин определяется непосредственно в стандартах, приведенные в таблице (см. табл.1).

Суть приведенных определений заключается в том, что «справедливая стоимость», применяемого в настоящее время в МСФО: сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающим совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами. Из определения ясно, что оценке по справедливой стоимости может подвергаться как активы, так и обязательства. Это определение характеризуется представителями профессионального сообщества и учеными как «весьма идеализированное» (В.Ф. Палий [3]) и довольно размытое (Н.Н. Илышева, О.С. Неверова [1]). О.В. Соловьева обоснованно констатирует, что «содержание данного понятия до сих пор служит предметом активных дискуссий» [5].

Таким образом, МСФО предписывают, что все элементы баланса и отчета о прибылях и убытках могут быть оценены по справедливой стоимости при условии выполнения следующих требований:

- стороны должны обладать надлежащими знаниями об объекте сделки;
- сделка должна быть осуществлена без принуждения;
- стороны должны быть независимы друг от друга.

В МСФО в отдельных стандартах была установлена приоритетность для установления справедливой стоимости. Например, МСФО (IAS) 38 предписывает, что при оценке нематериальных активов котировочные цены на активном рынке обеспечивают наиболее достоверную оценку справедливой стоимости. По МСФО активный рынок — это рынок, где соблюдаются каждое из приведенных условий:

- объекты, продаваемые на таком рынке однородны;

— желающие совершить сделку, могут быть найдены с легкостью;

— информация о ценах общедоступна. [2]

Проект стандарта МСФО содержит полноценное руководство по определению справедливой стоимости, в котором установлены: правила по выбору моделей оценки на основе трех подходов — рыночного, доходного и затратного.

Согласно концепции **приоритета экономического содержания над правовой формой** не столь важно, какую правовую форму имеет тот или иной факт хозяйственной деятельности. Важно, что он представляет с экономической точки зрения. Российская бухгалтерия исходит из единства между экономическим содержанием и правовой формой, а иногда даже приоритета правовой формы над экономическим содержанием. Так, порядок подготовки отчетности по Российским Стандартам Бухгалтерского Учета (далее РСБУ) основан на исполнении инструктивных положений и требований регулирующих органов. Российский учет отводит бухгалтеру роль исполнителя законов, постановлений, писем, инструкций. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденному Приказом Минфина России от 06.07.1999 N 43н, достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

В докладе Рабочей группы по международным стандартам сказано, что при составлении отчетности операции и события можно рассматривать с точки зрения их юридической формы, поскольку они вытекают из договорных отношений, и с экономической точки зрения, выделяя в бухгалтерской отчетности экономическое содержание операций, даже если юридическая форма отличается от экономического содержания и предполагает иную оценку данного явления. В тех случаях, когда такой подход противоречит принятому законодательству, этот факт, его воздействие на финансовое положение и результаты коммерческой деятельности необходимо указывать в документации.

В Положении по бухгалтерскому учету от 28 июля 1994 г. «Учетная политика предприятия» предусматривается, что в бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности должны отражаться исходя не только из их правовой формы, но и из экономического содержания фактов и условий хозяйствования, тем самым в нашем учете закрепляется концепция приоритета содержания над формой.

В соответствии с МСФО под учетной политикой понимаются «конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности». Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации» определяет эту категорию как «принятую совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [4].

Таким образом, основное отличие в трактовке данной категории состоит в том, что по РСБУ главная цель формирования учетной политики состоит в выборе способов учета и их последовательном применении на практике, по МСФО — в обеспечении достоверности финансовой отчетности. Данное различие в подходах предопределяет различие в структуре и содержании важнейшего внутреннего нормативного документа в сфере бухгалтерского учета каждой организации — приказа (распоряжения) об учетной политике.

В соответствии с **концепцией прозрачности** в отчетности по МСФО должен быть раскрыт достаточно большой объем информации о деятельности предприятия. Причем таким образом, чтобы заострить внимание пользователей на всех существенных деталях работы организации. В российском бухгалтерском учете подобных требований существенно меньше и, более того, нормативные акты, обязывающие раскрывать информацию, например сведения о «связанных сторонах» или об «условных фактах хозяйственной деятельности», практически игнорируются.

Либерализация финансового и фондового рынка в 80-х гг., вызвавшая нестабильность финансовых рынков, увеличила потребности в информации как в средстве обеспечения финансовой стабильности. В 90-х гг. по мере все большей либерализации финансового и фондового рынка общество стало активнее требовать предоставления полезной информации. На финансовом рынке и в частном секторе минимальные требования к раскрытию информации не устанавливают качество и количество информации, которую следует предоставлять участникам рынка и обществу в целом. Так как представление информации является важным условием обеспечения стабильности рынков, регулирующие органы также уделяют больше внимания качеству этой информации. При повышении уровня требований к качеству информации со стороны участников рынка и регулирующих органов, хозяйствующие субъекты становятся заинтересованными в улучшении своих собственных внутренних информационных систем, что позволяет им приобрести репутацию компаний, предоставляющих качественную информацию.

Отчасти, повышение степени прозрачности и подотчетности связано с тем, что частный сектор должен понимать и принимать политические решения, оказывающие влияние на его поведение. Большая степень прозрачности способствует совершенствованию решений, принимаемых другими хозяйствующими субъектами. Прозрачность также помогает в укреплении систем подотчетности, внутренней дисциплины и управления. Прозрачность и подотчетность повышают качество принятия решений в ведомствах, разрабатывающих экономическую политику (деятельность которых, как правило, должна быть прозрачной), а также в организациях, поведение которых зависит от понимания и предвосхищения будущих решений ведомств, разрабатывающих экономическую политику. Если действия и решения являются понятными, уменьша-

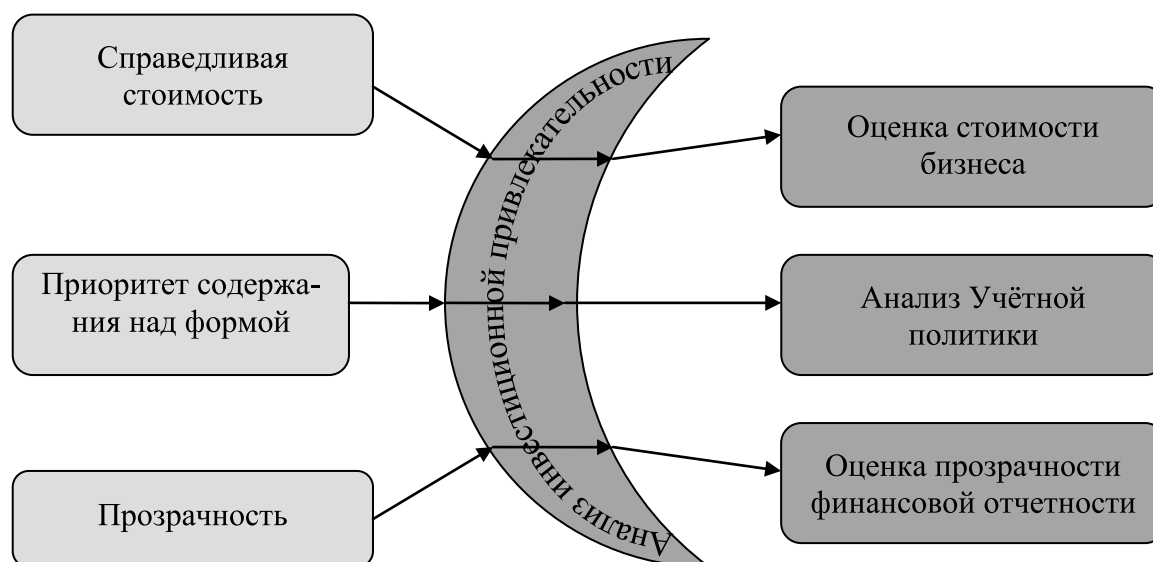


Рис. 1. Трансформация концепций МСФО при анализе инвестиционной привлекательности

ются затраты по их мониторингу. Общество сможет лучше контролировать работу учреждений государственного сектора, акционеры и сотрудники — работу менеджмента, кредиторы — действия заемщиков, а вкладчики — работу банков. Поэтому плохие решения не пройдут незамеченными или оставшимися без ответа.

Прозрачность и подотчетность не являются самоцелью. Они направлены на стимулирование роста экономических показателей, улучшение работы международного финансового рынка путем повышения качества принятия решений и управления рискам. Однако, они не являются панацеей. В частности, прозрачность не меняет характер финансовых систем или присущих им рисков. Она, возможно, и не предотвратит финансовый кризис, но, по крайней мере, обеспечит более или менее сдержанную реакцию участников рынка на плохие известия. Прозрачность помогает участникам рынка предвосхищать и определять плохие новости, посредством чего снижается вероятность паники и других пагубных последствий.

В соответствии с МСФО финансовая отчетность, как правило, подготавливается исходя из допущения непрерывности деятельности предприятия и отражения событий по методу начисления, то есть, когда результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения. Затем они отражаются в финансовой отчетности за те периоды, к которым они относятся. Качественные характеристики — это атрибуты, делающие информацию, предоставляемую в финансовой отчетности, полезной для пользователя. В случае отсутствия всеобъемлющей полезной информации даже руководители могут не знать истинного финансового положения их предприятия, а другие основные участники рынка тем более могут быть введены в заблуждение, что помешает работе рынка. Результатом применения основных качественных характеристик и соответствующих стандартов является фи-

нансовая отчетность, обеспечивающая достоверное и объективное представление информации. Основными качественными характеристиками являются нижеперечисленные.

Уместность. Информация является уместной, когда она влияет на экономические решения пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, подтверждать или исправлять свои прошлые оценки. На уместность информации серьезное влияние оказывают ее характер и существенность (которая всегда является пороговым показателем уместности). Избыток информации, с другой стороны, может сделать её малопонятной, затруднить процесс анализа основных идей и осложнить интерпретацию.

Надежность. В информации не должно быть существенных ошибок и искажений. Основными элементами надежности являются правдивое представление информации, преобладание сущности над формой, нейтральность, осмоторительность и полнота.

Сопоставимость. Информация должна быть представлена в сопоставимом виде по методологии, единой для всей компании на протяжении ее существования, равно как для разных компаний, что дает возможность пользователям проводить сопоставление.

Понятность. Информация должна быть доступна для понимания пользователей, которые, как предполагается, имеют достаточные знания в сфере деловой и экономической деятельности и бухгалтерского учета и желание изучать информацию с должным старанием.

Процесс подготовки полезной информации включает ряд решающих моментов, которые могут ограничивать объем предоставляемой информации. Они включают:

Своевременность. Задержка в предоставлении отчетности может повысить ее надежность за счет потери уместности.

Баланс между выгодами и затратами. Выгоды, извлекаемые из информации, должны, как правило, превышать затраты на ее получение.

Баланс между качественными характеристиками. Для выполнения целей финансовой отчетности и обеспечения ее адекватности лица, предоставляющие информацию, должны достичь соответствующего соотношения между качественными характеристиками. Это свидетельствует о том, что составление отчетности по МСФО дает возможность более реально видеть финансовое состояние предприятия и проявлять значительно большую самостоятельность в принятии решений. [6]

Каждая из описанных концепций при анализе инвестиционной привлекательности трансформируется в соответ-

ствии с информацией необходимой для принятия решения о степени инвестиционной привлекательности предприятия согласно рисунку 1. Проведение поэтапного анализа учетной политики, оценки справедливой стоимости бизнеса и прозрачности финансовой отчетности по методике адаптации принципов международных стандартов финансовой отчетности позволит многосторонне проанализировать инвестиционную привлекательность предприятия. В свою очередь внедрение сущности данных концепций в систему управления инвестиционной привлекательностью позволит взглянуть на инвестиционную деятельность предприятия с новой стороны, выявить недостатки действующей системы управления, тем самым повысив инвестиционную привлекательность.

Литература:

1. Илышева Н.Н., Неверова О.С. Справедливая стоимость как метод оценки: настоящее и будущее // Международный бухгалтерский учет. 2010. N 7.
2. Керимов, Ф.В. Оценка по справедливой стоимости в системе МСФО: понятие и обзор применения: Текст / Керимов Ф.В. // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2006. — N 10, ч. 2. — С. 298–311
3. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 510 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н.
5. Соловьева О.В. Международные стандарты финансовой отчетности. Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности. М.: Эксмо, 2010. 288 с. (полный курс МВА).
6. Хенни ван Грюнинг «Международные стандарты финансовой отчетности: Практическое руководство»/Издательство «Весь Мир», 2006 г., 344 с.
7. Щадилова С.Н. «МСФО: основные различия между техникой учета в России и за рубежом», 2010

Применение оценочных значений для корректировки оценки материально-производственных запасов в российской и международной учетной практике

Киселева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Крупина Елена Вячеславовна

Рязанский государственный радиотехнический университет

Проблема применения оценочных значений при ведении бухгалтерского учета материально-производственных запасов (МПЗ) обусловлена, с одной стороны, сближением российских стандартов бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности, с другой — требованиями современной экономики.

Согласно п. 5 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» МПЗ учитываются в бухгалтерском учете и отражаются в финансовой отчетности организации в оценке по фактической себестоимости. На практике фактическая себестоимость МПЗ может значительно отличаться от их текущей рыночной стоимости по ряду причин, перечисленных в п. 20 Методических указаний по ведению бухгалтерского учета материально-производственных запасов (снижение рыночной цены; моральное устаревание; полная или частичная потеря первоначаль-

ного качества [9]). Следовательно, отражение МПЗ в финансовой отчетности по фактической себестоимости ведет к снижению объективности показателей, характеризующих результаты деятельности организации и ее имущественное положение. Чтобы избежать подобных проблем в учете и необходимо использовать оценочные значения для корректировки оценки МПЗ в отчетности.

В соответствии с п. 3 ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» оценочным значением является величина резерва под снижение стоимости материально-производственных запасов [7].

В соответствии с п. 2 ПБУ 5/01 материально-производственными запасами являются активы:

— используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, для выполнения работ, оказания услуг;

- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд [5].

На сегодняшний день законодательство РФ в соответствии с п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» позволяет бухгалтерской службе предприятия выбирать, закреплять в учетной политике и применять для оценки МПЗ, а также ее регулирования как российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), так и МСФО 2 «Запасы». Оценка МПЗ согласно каждому из приведенных стандартов имеет свою специфику, на которую стоит обратить внимание.

По РСБУ МПЗ принимаются к бухгалтерскому учету в оценке по фактической себестоимости, изменение которой запрещено, в соответствии с п. 12 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». РСБУ запрещают изменение фактической себестоимости МПЗ, хотя и предусматривают случаи, в которых она существенно отличается от текущей рыночной стоимости данных материальных ценностей. В результате возникает ситуация, когда бухгалтерская служба организации, с одной стороны, отражая МПЗ в балансе по фактической себестоимости, рискует предоставить пользователям своей отчетности недостоверную информацию, с другой стороны — не может нарушить требования законодательства Российской Федерации и отразить МПЗ в бухгалтерском балансе по текущей рыночной стоимости. Единственным компромиссным решением, предусмотренным РСБУ, в сложившейся ситуации является корректировка фактической себестоимости МПЗ с использованием оценочного резерва под снижение стоимости данного имущества предприятия.

МСФО (IAS) 2 «Запасы», ориентированный в отличие от РСБУ на то, что «активы не должны учитываться по стоимости, превышающей сумму, которая, как ожидается, может быть получена от их продажи или использования» [8], позволяет оценивать МПЗ по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой цене продажи (по текущей рыночной стоимости за вычетом затрат на продажу). В МСФО 2 не применяется термин «фактическая себестоимость». В таблице 1 раскрыто содержание оценок МПЗ.

Рассмотрев содержание терминологии мы пришли к выводу, что существенных отличий между понятием «себестоимость запасов», используемым в МСФО 2 «Запасы» и понятием «фактическая себестоимость», применяемым в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» нет. Оценка МПЗ по «себестоимости», предусмотренная МСФО 2 «Запасы», не отличается координатно от оценки по «фактической себестоимости» в соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Проанализируем понятия «чистая цена продажи» (МСФО 2 «Запасы») и «текущая рыночная стоимость» (ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»). В п. 9 ПБУ 5/01 дается определение «текущей рыночной стоимости»: «под текущей рыночной стои-

мостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанных активов» [5]. Данное определение созвучно определению справедливой стоимости, приведенному в п. 7 МСФО 2: «Справедливая стоимость — сумма, на которую можно обменять активы или произвести расчет по обязательству при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами» [8]. В свою очередь «справедливая стоимость» отличается от «чистой цены продажи» на величину затрат на продажу. Это позволяет считать, что и текущая рыночная стоимость отличается от чистой цены продажи на указанную величину. В связи с этим обстоятельством при использовании МСФО 2 «Запасы» при учете МПЗ по чистой цене продажи возникает необходимость не только исчисления и подтверждения данной (чистой) цены продажи, но и учета возможных (ожидаемых) затрат, связанных с их продажей. Кроме того, МСФО 2 «Запасы» при оценке МПЗ по чистой цене продажи так же, как и РСБУ предполагает формирование оценочного резерва, особенности создания которого представлены в таблице 2.

Из информации, приведенной в таблице 2, можно сделать вывод, что процесс формирования резерва под снижение стоимости МПЗ в соответствии с РСБУ приближен к аналогичному процессу, предусмотренному МСФО 2 «Запасы». В связи с этим будет достаточно более подробно остановиться на процедуре создания данного резерва по РСБУ.

Процедура формирования резерва под снижение стоимости МПЗ по РСБУ предусмотрена ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и п. 20 Методических указаний по ведению бухгалтерского учета материально-производственных запасов.

Первое, что необходимо сделать при создании резерва под снижение стоимости МПЗ — это определить и обосновать их текущую рыночную стоимость. Данный этап является самым важным при формировании рассматриваемого резерва, поскольку неправильное определение текущей рыночной стоимости МПЗ сделает недопустимым и нецелесообразным создание самого резерва.

Расчет текущей рыночной стоимости МПЗ в соответствии с п. 20 Методических указаний должен производиться организацией на основе информации, доступной до даты подписания бухгалтерской отчетности. При этом принимается во внимание:

- изменение цены или фактической себестоимости, непосредственно связанное с событиями после отчетной даты, подтверждающими существовавшие на отчетную дату хозяйственные условия, в которых организация вела свою деятельность;
- назначение материально-производственных запасов;
- текущая рыночная стоимость готовой продукции, при производстве которой используется сырье, материалы и другие материально-производственные запасы [9].

Таблица 1

Сравнительная характеристика в оценке МПЗ понятий «себестоимость» по МСФО 2 «Запасы» и «фактическая себестоимость» по ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»

Оценка МПЗ по ПБУ 5/01 (фактическая себестоимость)		Оценка МПЗ по МСФО 2 (себестоимость)
МПЗ, изготовленных самой организацией	Определяется исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов.	
МПЗ, внесенных в счет вклада в уставный капитал организации	Определяется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации.	
МПЗ, полученных по договору дарения или безвозмездно	Определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.	
МПЗ, полученных по договорам, предусм. исполнение обязательств неденежными средствами	Определяется исходя из стоимости активов, переданных или подлежащих передаче организацией.	
МПЗ, приобретенные за плату	<ol style="list-style-type: none"> 1. Суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу). 2. Суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов. 3. Таможенные пошлины. 4. Невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов. 5. Вознаграждения, уплачиваемые посреднической организацией, через которую приобретены материально-производственные запасы. 6. Затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию. 7. Затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. 8. Иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Все затраты на приобретение: <ul style="list-style-type: none"> • цена покупки за минусом скидок; • импортные пошлины и прочие налоги, за исключением тех, которые впоследствии возмещаются предприятию налоговыми органами; • затраты на транспортировку; • затраты на погрузку-разгрузку; • прочие затраты, непосредственно относимые на приобретение материалов. 2. Затраты на переработку (заяботная плата, амортизация и т.д.). 3. Прочие затраты, понесенные для того, чтобы обеспечить текущее местонахождение и состояние запасов.

После осуществления расчета текущей рыночной стоимости МПЗ его подтверждения и обоснования бухгалтерская служба организации определяет разницу между фактической себестоимостью МПЗ и их текущей рыночной стоимостью. Затем в случае, если данная разница окажется положительной (т.е. если фактическая себестоимость МПЗ превышает их текущую рыночную стоимость) и будет признана существенной (о чем организация принимает решение самостоятельно), на ее величину формируется резерв под снижение стоимости МПЗ.

Согласно п. 20 Методических указаний по ведению бухгалтерского учета материально-производственных запасов резерв под снижение стоимости материальных цен-

ностей создается по каждой единице материально-производственных запасов, принятой в бухгалтерском учете. При этом допускается создание данных резервов по отдельным видам (группам) аналогичных или связанных материально-производственных запасов и не допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по таким укрупненным группам (видам) материально-производственных запасов, как основные материалы, вспомогательные материалы, готовая продукция, товары, запасы определенного операционного или географического сегмента и т.п. [9].

В соответствии с п. 25 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», резерв под снижение стои-

Таблица 2

Сравнение процедур формирования резерва под снижение стоимости МПЗ в соответствии с РСБУ и МСФО

Критерии сравнения	РСБУ	МСФО
Оценка МПЗ	По фактической себестоимости	По себестоимости По чистой цене продажи
Причины создания резерва	1. Снижение рыночной цены; 2. Моральное устаревание; 3. Полная или частичная потеря первоначального качества.	1. Повреждение; 2. Полное или частичное устаревание; 3. Снижение продажной цены.
Осуществление предварительных расчетов	Величина текущей рыночной стоимости подтверждается расчетом с указанием источников информации.	Величина чистой цены продажи подтверждается расчетом. Также производится оценка возможных затрат на продажу МПЗ.
Информация, принимаемая во внимание при создании резерва	1. Изменение цены или фактической себестоимости, непосредственно связанное с событиями после отчетной даты. 2. Назначение МПЗ. 3. Текущая рыночная стоимость готовой продукции, при производстве которой используется сырье, материалы и другие МПЗ.	1. Колебания цены или себестоимости, непосредственно относящиеся к событиям, произошедшим после окончания периода. 2. Назначение запаса. 3. Чистая цена продажи готовой продукции, при производстве которой используются запасы.
Формирование резерва	Резерв формируется по каждой единице МПЗ, принятой в бухгалтерском учете; допускается создание резервов по отдельным видам (группам) аналогичных или связанных МПЗ и не допускается создание резервов по укрупненным группам (видам) МПЗ (например, основные материалы, вспомогательные материалы, готовая продукция, товары и т.п.).	Запасы списываются до чистой цены продажи поштатно; допускается группировка сходных или связанных друг с другом статей.
Восстановление (сторнирование) резерва	Резерв восстанавливается при повышении текущей рыночной стоимости МПЗ.	Резерв сторнируется при повышении чистой цены продажи запасов.

мости материальных ценностей формируется за счет финансовых результатов предприятия, и отражается в его бухгалтерском учете, согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению, по кредиту счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» и дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» (Дебет 91 Кредит 14). Счет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» предназначен для обобщения информации о резервах под отклонения стоимости сырья, материалов, топлива и т.п. ценностей, определившейся на счетах бухгалтерского учета, от рыночной стоимости. Аналитический учет по данному счету осуществляется по каждому созданному резерву [10].

Процедура создания резерва по МСФО 2 отличается от российской практики, тем, что помимо расчета справедливой стоимости (текущей рыночной стоимости) производится исчисление возможных (ожидаемых) затрат на продажу материальных ценностей, сумма которых увели-

чивает резерв под снижение стоимости МПЗ. Рассмотрим это на примере.

Пример

На балансе организации ООО «Надежда» числятся материалы А, себестоимость которых составляет 500550 д.е. Организация располагает информацией о том, что данные материалы устарели. Осуществлен расчет, который показывает, что предполагаемая цена их продажи с учетом ситуации на рынке составляет 350000 д.е. Возможные затраты на продажу оцениваются в размере 10000 д.е. Необходимо определить чистую цену продажи и величину оценочного резерва.

Решение

Чистая цена продажи материалов А = $350000 - 10000 = 340000$ д.е.

Оценочный резерв под снижение стоимости материалов А = $500550 - 340000 = 160\,550$ д.е.

Создав резерв под снижение стоимости материально-производственных запасов, бухгалтерская служба обязана раскрыть в бухгалтерской отчетности организации

информацию о том, по каким материальным ценностям сформированы резервы, а также о величине и движении резервов. Данная информация необходима для соблюдения принципа осмотрительности, в соответствии с которым резерв под снижение стоимости материально-производственных запасов должен быть не только создан в рассмотренных случаях, но и восстановлен («сторнирован» — по МСФО 2 «Запасы») в следующем отчетном периоде по мере списания материальных ценностей в производство (по фактической себестоимости) или при повышении их рыночной стоимости. При восстановлении резерва на счетах бухгалтерского учета организации отражается запись Дебет 14 Кредит 91.

Применение оценочного резерва обусловлено также п. 35 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», в соответствии с которым бухгалтерский баланс предприятия должен включать числовые показатели в нетто-оценке, т.е. за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. То есть в бухгалтерском балансе организации материально-производственные запасы должны быть отражены в оценке по фактической себестоимости за минусом величины созданного резерва под снижение стоимости МПЗ. Это ни что иное, как текущая рыночная стоимость (чистая цена продажи) данных материальных ценностей.

Процесс создания резерва по МСФО 2 «Запасы» отличается от аналогичного процесса, предусмотренного РСБУ, не только детальностью, но и достаточной сложностью, поскольку в данном случае необходимо не только осуществить обоснованный расчет, подтверждающий величину чистой цены продажи МПЗ, но и обеспечить оценку и соответствующий учет возможных затрат на их продажу. Тем не менее, оба способа имеют право на существование и использование бухгалтерской службой организации при учете МПЗ на территории РФ.

Казалось бы, если есть такая возможность отражать МПЗ в бухгалтерском балансе предприятия по текущей рыночной стоимости, используя резерв под снижение стоимости МПЗ, почему бы ее не использовать? Но здесь у практикующего бухгалтера возникает вопрос: а не нарушит ли он в этом случае требование налогового законодательства РФ? Ответ на данный вопрос однозначен: не нарушит. Связано это с тем, что глава 25 НК РФ вообще

не предусматривает понятия «резерв под снижение стоимости МПЗ» и, соответственно, не позволяет учитывать расходы на его формирование при расчете налога на прибыль предприятия.

Расход, связанный с созданием резерва под снижение стоимости МПЗ, уменьшающий бухгалтерскую прибыль отчетного периода, но не учитываемый при определении налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов, в соответствии с п. 4 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации», признается постоянной разницей. Возникшая в отчетном периоде постоянная разница влечет за собой возникновение постоянного налогового обязательства. Постоянное налоговое обязательство согласно п. 7 ПБУ 18/02 равно «величине, определяемой как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством РФ о налогах и сборах и действующую на отчетную дату» [6]. Постоянное налоговое обязательство приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде и отражается на счетах бухгалтерского учета записью Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам».

После того, как МПЗ в следующем отчетном периоде будут списаны в производство, а сумма резерва — восстановлена, предприятие признает постоянную разницу, которая приводит к возникновению постоянного налогового актива, уменьшающего налоговые платежи по налогу на прибыль. Постоянный налоговый актив при этом отражается на счетах бухгалтерского учета записью Дебет 68 «Расчеты с бюджетом по налогам и сборам» Кредит 99 «Прибыли и убытки».

Таким образом, создание резерва под снижение стоимости МПЗ не только не нарушает требований налогового и бухгалтерского законодательства РФ, но и имеет существенные «плюсы», среди которых предотвращение отвлечения денежных средств из хозяйственного оборота предприятия в связи со снижением стоимости МПЗ, учитываемых по фактической себестоимости, улучшение показателей, характеризующих хозяйственную деятельность организации, а также ее имущественное и финансовое состояние и повышение качества информации, отражаемой в финансовой отчетности.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
3. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
4. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 г. № 43н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru

5. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.2001 г. № 44н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
6. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» ПБУ 18/02. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 114н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
7. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 106н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
8. Об утверждении Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы». Приказ министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 г. № 160н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
9. Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2001 г. № 119н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru
10. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкции по его применению. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.consultant.ru

Особенности образовательной деятельности высших учебных заведений и их влияние на управленческий учет затрат

Крылова Альбина Николаевна, кандидат экономических наук

Забайкальский институт железнодорожного транспорта Иркутского государственного университета путей сообщения (г. Чита)

В соответствии с федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» одной из основных задач высшего учебного заведения является «удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения высшего и (или) послевузовского профессионального образования» [1]. Потребности индивида в получении образования удовлетворяются посредством оказания вузами образовательных услуг [5, с. 18].

Лукашенко М.А. в монографии «Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления» (М., 2003) дает следующее определение образовательной услуги: «Образовательная услуга как экономическая категория выражает отношения между людьми в процессах ее производства, распределения, обмена и потребления» (с.19).

В настоящее время образовательные услуги оказывают 654 государственных и 598 негосударственных вузов — в России формируется рынок образовательных услуг.

Рынок образовательных услуг в России начал формироваться в начале 90-х годов [6, с. 40]. Правовой предпосылкой становления рынка стало принятие Закона РФ «Об образовании» (1992 г.), в соответствии с которым учебному заведению было предоставлено право вести предпринимательскую деятельность, предусмотренную уставом (ст.47) [1].

Согласно указанному закону, государственным учебным заведениям было предоставлено право на само-

стоятельное осуществление финансово-хозяйственной деятельности с передачей государственной собственности в оперативное управление для реализации уставных задач. В условиях хронического дефицита бюджетных средств, характерного для начального периода становления рыночных отношений в образовании, государственные учебные заведения стали оказывать платные образовательные услуги и получать внебюджетные доходы [5, с. 41].

На рис. 1 приведена динамика контингента студентов государственных вузов РФ [2, с.33]. По представленным данным видно, что произошел значительный рост численности студентов, обучающихся на платной основе — в 58,4 раза с 1993 г. по 2003 г., притом, что численность бюджетных студентов за этот же период увеличилась лишь в 1,98 раза. Таким образом, соотношение долей бюджетного и внебюджетного контингента студентов государственных вузов с 1993 г. по 2003 г. претерпело значительные изменения.

Вместе с ростом численности студентов, обучающихся на платной основе, доля государственного финансирования неуклонно снижалась, а доля внебюджетных доходов — возрастала, в настоящее время она является преобладающей: в общем объеме доходов внебюджетные источники занимают 50,3%, а бюджетные 49,7% [7, с. 36].

Одновременно с хозяйственной автономией и активизацией внебюджетной деятельности государственных вузов началось становление негосударственного образовательного сектора. Импульсом послужили новые возможности

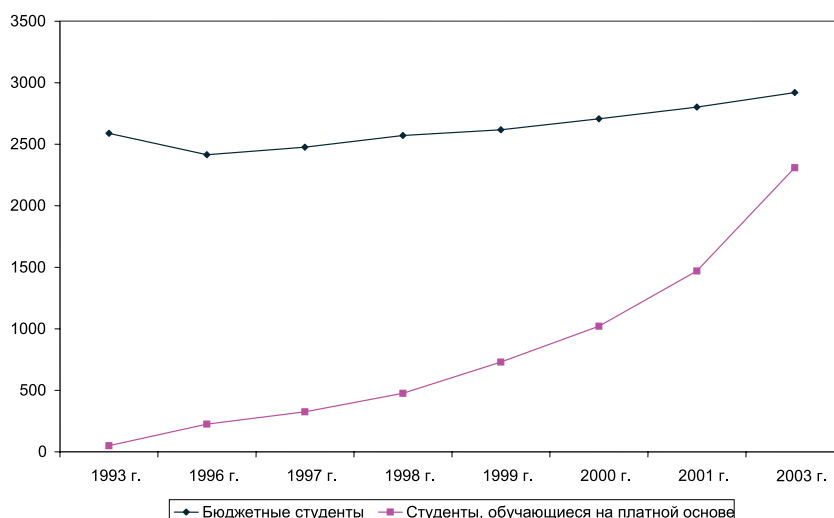


Рис. 1. Динамика контингента студентов государственных вузов, тыс. чел.

в определении содержания образования, организации учебного процесса, реализации предпринимательских подходов в образовании. В условиях демонизации отрасли появление негосударственных вузов стало закономерным явлением, стимулирующим ее развитие [3, с. 103].

Сейчас в России наблюдается положительная динамика развития негосударственного сектора, показывающая устойчивость его положения на рынке образовательных услуг и востребованность потребителями и обществом в целом (см. рис. 2). Число негосударственных вузов в настоящее время составляет 47 % от общего числа вузов страны, по приему студентов — пятую часть от общего приема (около 1 млн. студентов) [2, с. 36].

Рыночные отношения в образовании обусловили развитие конкуренции между вузами. Это побудило последних занимать активную рыночную позицию, повышать качество и расширять перечень оказываемых образовательных услуг.

Высшие учебные заведения, являясь участниками формирующегося рынка образовательных услуг, прочно вплетены в систему экономических отношений, которые в настоящее время определяют особенности оказания образовательных услуг. При этом особенности оказания образовательных услуг предопределены и спецификой процесса их оказания.

Исходя из условий функционирования высших учебных заведений в условиях рынка выделим следующие ее особенности:

- Неосвязаемость. В традиционной системе образования с образовательными услугами нельзя ознакомиться до момента их потребления. Услугу невозможно продемонстрировать заранее, поэтому потребитель приобретает ее «на доверии».

- Неотделимость от источника, непостоянство качества и невозможность полной стандартизации. Любую образовательную услугу можно проконтролировать только в момент ее оказания. Ни рабочая программа, ни конспект

лекции, соответствующий программе, не могут в полной мере характеризовать качество образовательной услуги и обеспечивать его постоянство в силу высокой доли субъективных факторов (профессиональных, организационных, технологических, физиологических). Причина в том, что в основе образовательного процесса лежит коммуникация, которая как двусторонний процесс обуславливает непосредственную и моментальную обратную связь между производителем и потребителем образовательной услуги, создает основу для функционального взаимодействия между ними.

- Неоднозначность результатов потребления для различных пользователей. В образовательном процессе велика роль активности потребителя образовательных услуг, и многое зависит от количества и качества его личного труда, затраченного в процессе потребления услуг, от личной восприимчивости, способностей и степени их реализации.

- Отсроченный характер проявления результатов. Применение полученных навыков, знаний и умений в конкретной сфере деятельности приносит материальный результат и воплощается во вновь созданных ценностях лишь по завершении процесса обучения и часто по истечению еще дополнительного периода времени.

- Уровень новых информационных технологий. Степень их внедрения в образовательный процесс изменяет сущность и принцип оказания образовательных услуг, влияет на особенности последних и степень участия различных субъектов в образовательном процессе, что отражается на характере экономических отношений между ними. Поэтому еще одним особым ресурсом, необходимым в производстве образовательной услуги, является технологический процесс.

В ходе процесса оказания образовательной услуги создается потребительная стоимость. Поэтому высшее учебное заведение можно представить как своего рода предприятие, а процесс оказания образовательной услуги — как своего

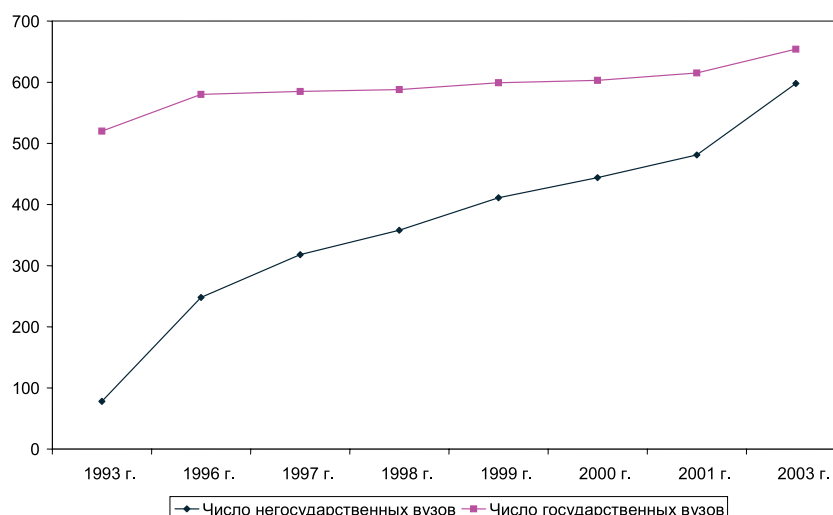


Рис. 2. Динамика числа государственных и негосударственных вузов, шт.

рода производственный процесс, по результатам которого студент становится дипломированным специалистом, имеющим возможность в дальнейшем реализовывать полученные в ходе обучения знания. Вуз имеет от этого лишь косвенную выгоду: чем дороже стоят на рынке труда его выпускники, тем выше его престиж, тем выше может быть стоимость обучения. Все остальные выгоды присваивает себе носитель и владелец знаний, навыков и умений.

Таким образом, чтобы занять достойное место на рынке образовательных услуг и удерживать такую позицию, вузам необходимо оказывать качественные образовательные услуги с наименьшими затратами, а значит — работать самым эффективным из всех возможных способов. Для реализации указанной цели руководству вуза необходимо принимать эффективные управленческие решения на основе достоверной, своевременной информации.

Основным источником информации о деятельности организации является бухгалтерский учет.

При этом в настоящее время ведение бухгалтерского учета в негосударственных и государственных вузах направлено в основном на удовлетворение потребностей в информации внешних пользователей (Управление экономики Рособразования, ФНС и др.). Информация, формируемая в бухгалтерском учете негосударственного вуза, позволяет сделать выводы только о структуре и динамике затрат по их видам, а также об общей величине затрат. На основе информации, собираемой в бухгалтерском учете государственного вуза, также представляется возможным проанализировать только структуру и динамику расходов в разрезе их видов. Причем все расходы собираются в разрезе кодов бюджетной классификации и комплексно, поэтому, исходя из действующей системы учета, невозможно выявить их величину по местам возникновения, носителям затрат.

Такой порядок учета затрат в вузах недостаточен для их управления в современной рыночной среде, поскольку не формирует информацию, необходимую для принятия ре-

шений руководством вузов. На основе исследования деятельности вузов города Читы и изучения потребностей в информации их руководства выяснилось, что исследуемым вузам для успешного функционирования в условиях конкуренции необходимо:

1. Знать вклад каждого основного производственного структурного подразделения вуза — кафедры — в общий результат его деятельности. Оценка вклада кафедр позволит принимать решения по поддержке, развитию, улучшению результатов деятельности, объединению убыточных кафедр с прибыльными.

2. Осуществлять контроль за затратами кафедр путем составления сметы их затрат на предстоящий учебный год и сравнения сметных данных с фактическими, формируемыми в рамках управленческого учета. Осуществление контроля за затратами кафедр будет стимулировать их персонал к экономии ресурсов и приведет к улучшению результатов деятельности вуза.

3. Определять величину полной и усеченной себестоимости оказания образовательных услуг в разрезе специальностей и форм обучения. Расчет данных показателей позволит руководству вуза выявить наиболее прибыльные специальности из существующих и увеличить набор студентов по ним с целью улучшения результатов деятельности вузов, определить целесообразность начала обучения студентов по новым специальностям, проверить, достаточен ли установленный размер платы за обучение.

4. Рассчитывать численность обучаемых студентов в точке безубыточности в разрезе специальностей и форм обучения при фактической и возможной плате за обучение и численности в пределах имеющихся производственных мощностей. Такие расчеты позволят руководству вуза узнать минимально необходимую численность студентов, при которой покрываются затраты на оказание образовательных услуг, выявить результаты деятельности вуза при разных комбинациях цен и числа студентов в разрезе специальностей.

Акцентируем внимание на калькулировании и моделировании себестоимости образовательных услуг по специальностям и формам обучения.

Проведенное исследование действующего порядка учета затрат и калькулирования себестоимости образовательных услуг в высших учебных заведениях показало, что учетная информация не учитывает специфику деятельности вузов и поэтому не удовлетворяет возросшим требованиям управления. Применяемые на практике методики калькулирования не позволяют рассчитать себестоимость образовательной услуги по конкретной специальности и форме обучения, включающую в себя реально потребленные затраты, поскольку в основном ведется «котловой учет затрат» и исчисляется средняя себестоимость оказания

образовательных услуг по вузу. В условиях конкуренции и хозяйственной самостоятельности вузов повысилась необходимость формирования учетной информации о затратах в целях управления ими, совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости образовательных услуг.

Следует отметить, что в настоящее время отсутствует инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости образовательных услуг высшими учебными заведениями, на которую могут опираться вузы при расчете себестоимости. Некоторые существующие методики расчета себестоимости образовательных услуг, обобщенные сектором нормативной базы ресурсного обеспечения высшей школы НИИВО приведены в табл. 1. [8, с. 25]

Таблица 1

Существующие методики калькулирования себестоимости образовательных услуг

1. Наименование метода	Расчет на основе распределения затрат с помощью коэффициентов приведения
Авторы	Жамин В.М., Иванов А.П., Калинина В.П., Воробьева Р.А., Лоповок Г.Б., Моисеев С.Г., Санеева А.Ф., Костатян С.А.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования — форма обучения, Единица калькулирования — один обучающийся определенной формы обучения.
База распределения затрат	Приведенная численность обучающихся в j-ом году ($K_{прив j}$)
Расчет базы исчисления затрат	$K_{прив v} = \sum_{v=1}^x \gamma_v K_v$, где γ_v — коэффициент приведения численности обучающихся по v-й форме обучения к дневному обучению, K_v — среднегодовая численность обучающихся по v-му виду обучения, x — количество видов обучения.
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_{\Gamma} = \frac{\sum_{j=1}^m Z}{\sum_{v=1}^x \gamma_v K_v}$ <p>а) $C_{\Pi} = C_{\Gamma} * Q$ (Жамин В.М., Костатян С.А.)</p> <p>б) $C_{\Pi} = \sum_{j=1}^m C_{\Pi}$ (Калинина В.П., Лоповок Г.Б., Моисеев С.Г., Воробьева Р.А.)</p> $C_{\Pi} = \frac{\sum_{j=1}^m Z}{\sum_{v=1}^x B}$ <p>в) $C_{\Pi} = \frac{j-1}{x}$ (Жамин В.М.)</p> <p>г) $C_{\Pi} = \frac{1}{2} \left(\frac{C_{\Gamma/n}}{K_{прив/n}} + \frac{C_{\Gamma/k}}{K_{прив/k}} \right) + \sum_{j=2}^{m-1} \frac{C_{\Gamma/k}}{K_{прив/k}}$ (Калинина В.П.)</p> <p>где C_{Γ} — годовая себестоимость, Z — суммарные годовые затраты на содержание учебного заведения, C_{Π} — полная себестоимость (за полный период обучения), Q — количество лет обучения, B — суммарный годовой выпуск специалистов, n — первый год обучения, k — последний год обучения</p>
Примечание авторское	Представленная методика позволяет определить затраты на обучение одного студента определенной формы обучения. Недостатком методики является невозможность расчета себестоимости в разрезе специальностей, а также то, что затраты распределяются между формами обучения пропорционально численности обучаемых, такая база распределения, на наш взгляд, является экономически необоснованной и значительно снижает точность расчетов.

2. Наименование метода	На основе стандартных баз распределения затрат
Авторы	Власов А.В.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования — форма обучения, специальность Единица калькулирования — один обучающийся определенной формы и специальности.
База распределения затрат	База 1 — среднее число студентов; База 2 — количество явочных дней; База 3 — учебная нагрузка.
Расчет базы исчисления затрат	База 1. По данным о численности обучающихся на 1-е число каждого месяца соответствующего календарного года рассчитываются средние хронологические значения. База 2. Определяется как сумма составляющих, исчисленных отдельно по факультетам, курсам, видам обучения. База 3. Определяется как сумма составляющих, исчисляемых отдельно по кафедрам и объектам калькулирования.
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_r = \frac{31 + 32 + 33}{N}$, где 31 — общехозяйственные затраты (зарплата административно-управленческого персонала, отопление, легковой автотранспорт, капитальные затраты и т.д.), распределяемые между видами специальностей и формами обучения пропорционально базе 1, 32 — затраты на текущий ремонт зданий и инвентаря, аренду помещений, на приобретение мебели и инвентаря, зарплата обслуживающего персонала и др., распределяемые между видами специальностей и формами обучения пропорционально базе 2, 33 — затраты на заработную плату профессорско-преподавательского состава, учебно-вспомогательного персонала, канцелярские расходы кафедр, затраты на приобретение техники, капитальные затраты, кроме капитальных затрат на здания, сооружения, распределяемые между видами специальностей и формами обучения пропорционально базе 3.
Примечание авторское	Представленная методика позволяет определить затраты на обучение одного специалиста определенной специальности и формы обучения, но точность расчетов невысока в связи с тем, что все затраты подлежат распределению пропорционально выбранным базам и не выделены прямые затраты, относимые непосредственно на себестоимость образовательных услуг. Значительный недостаток методики — не разработан порядок формирования информации о затратах в необходимых направлениях, что делает ее применение трудоемким и затратным.
3. Наименование метода	На основе штатных нормативов
Авторы	Тульчинский Л.И.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования — форма обучения Единица калькулирования — один обучающийся определенной формы и специальности
База распределения затрат	База 1 — штатные нормативы; База 2 — приведенная численность обучающихся
Расчет базы исчисления затрат	База 1. Усредненные значения количества обучающихся той или иной категории, приходящиеся на одного преподавателя; База 2. Численность обучающихся различных категорий, с помощью коэффициентов приведения приводится к одной категории.
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_r = \frac{3_{ппс} + 3}{a * 12 + b * 4 - c * 5}$, где 3 _{ппс} — затраты на заработную плату, относящуюся к обучению студентов определенной формы обучения пропорционально численности ППС (Чппс), 3 — остальные затраты, распределяемые между формами обучения пропорционально базе 2, а — численность обучающихся полный год, b — численность обучающихся 4 месяца в году (приняты в новом учебном году), c — численность обучающихся 7 месяцев в календарном году (выпускники), $Ч_{ппс} = \frac{\text{численность обучающихся определенной формы обучения}}{\text{штатный норматив для данной категории обучающихся}}$

Примечание авторское	Недостатки приведенной методики: — себестоимость рассчитывается только в разрезе форм обучения; — используются научно необоснованные штатные нормативы, которые обычно применяются на уровне министерств; — все затраты, за исключением зарплаты ППС, распределяются пропорционально численности студентов определенной формы обучения. Указанная база распределения, по мнению автора диссертационного исследования, является экономически необоснованной.
4. Наименование метода	С использованием удельной трудоемкости учебного плана специальности
Авторы	Дайновский А.Б.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования — специальность, форма обучения, курс обучения Единица калькулирования — один обучающийся определенной специальности, формы, уровня обучения.
База распределения затрат	База 1 — количество часов педагогического труда, приходящееся в среднем на одного студента (Т), База 2 — суммарная среднегодовая численность обучающихся.
Расчет базы исчисления затрат	База 1 — определяется на основе учебных планов специальности, норм затрат труда ППС на выполнение учебной работы
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_r = Z_{уч} + Z_c + Z_o$, где $Z_{уч}$ — учебные расходы, связанные с подготовкой специалиста определенной специальности, $Z_{уч} = Z_y * T$, Z_y — усредненные затраты, приходящиеся на один час учебной нагрузки, определяется отношением суммарных учебных затрат учебного заведения к суммарной учебной нагрузке всех преподавателей, Z_c, Z_o — затраты, соответственно на стипендии и общежития в расчете на одного обучающегося определенной категории, Z_c — определяется отношением суммарных затрат на стипендии рассматриваемой категории обучающихся и их общей численности, суммарные затраты распределяются прямым отношением, Z_o — рассчитывается как отношение суммарных затрат на общежития к общей среднегодовой численности обучающихся.
Примечание авторское	Низкая точность расчетов вследствие усреднения всех затрат, расчет ведется без учета специфики образовательной деятельности.

Цель калькулирования себестоимости образовательных услуг в настоящее время диктуется особенностями деятельности вузов на рынке образовательных услуг. Информация о себестоимости специальностей в разрезе их видов и форм обучения необходима для осуществления эффективной ассортиментной политики, определения достаточности размера установленной платы за обучение по каждой специальности, принятия решений о начале обучения по новым специальностям.

Таким образом, необходимо совершенствовать порядок учета затрат и разработать методику калькулирования себестоимости образовательных услуг в разрезе специальностей и форм обучения, учитывающую специфику образовательной деятельности вузов.

С целью выбора возможного метода учета затрат и калькулирования себестоимости оказания образовательных услуг в разрезе специальностей и форм обучения представим схему процесса оказания образовательной услуги студентам i -й специальности v -й формы обучения студентам, обучающимся на коммерческой основе (см. рис. 3) и студентам, обучающимся на бюджетной основе (см. рис. 4).

Изучение специфики деятельности вузов и процесса оказания образовательных услуг студентам определенной

специальности и формы обучения позволило сделать вывод, что процесс оказания образовательных услуг является непрерывным, поточным и состоит из последовательных этапов, входящих в рамки одного или нескольких курсов обучения, следующих друг за другом. Услуги оказываются сразу для студентов всех специальностей и форм обучения.

Для учета затрат и калькулирования себестоимости продукции производств, где серийно или массово производят однообразную или приблизительно одинаковую продукцию, производственный цикл непрерывен, полностью отсутствует, либо присутствует в незначительных размерах незавершенное производство, применяют по процессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости.

При калькулировании себестоимости продукции по процессным методом учитывается тот факт, что весь производственный цикл подразделяется на определенное количество технологических процессов (стадий, переделов), в рамках каждого из них учитываются прямые затраты на производство продукции, которые аккумулируются в производственных подразделениях и равномерно распределяются на все единицы продукции. А косвенные затраты включаются в себестоимость продукции путем распре-

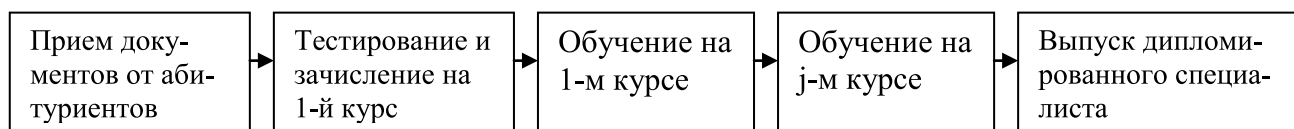


Рис. 3 Процесс оказания образовательных услуг студентам i -й специальности v -й формы обучения, обучающимся на коммерческой основе

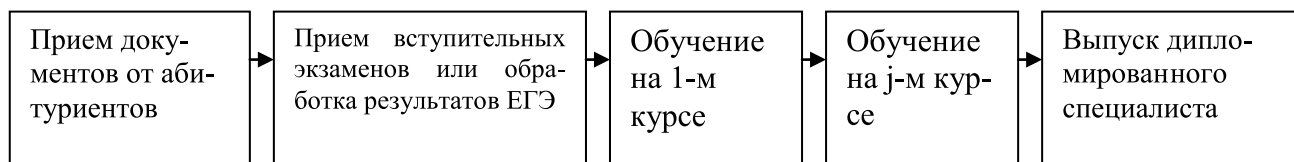


Рис. 4 Процесс оказания образовательных услуг студентам i -й специальности v -й формы обучения, обучающимся на бюджетной основе

деления пропорционально принятой в организации базе распределения.

Объектом калькулирования при попроцессном методе является готовая продукция, а объектом учета затрат — процесс, технологическая стадия, передел. Перечень выделяемых экономически самостоятельных процессов (стадий, переделов) в том или ином производстве определяется на основе общего технологического процесса исходя из возможностей учета и калькулирования.

Принимая во внимание специфику деятельности вузов, процесса оказания образовательных услуг и возможность учета затрат по курсам обучения (в разрезе специальностей и форм обучения) и общей суммы косвенных (общеузовских) затрат необходимо указать, что предлагаемый ниже метод учета затрат и калькулирования себестоимости оказания образовательных услуг имеет признаки, схожие с попроцессным методом. Разница между «классическим» и предлагаемым методом заключается в следующем. На производственном предприятии процесс (стадия, передел), выступая в качестве объекта учета затрат, осуществляется в рамках обособленных структурных подразделений в соответствии с технологией производства. В высших учебных заведениях обучение студента определенной специальности и формы обучения на каждом курсе (процессе, стадии) осуществляется в соответствии с учебным планом на территории всего вуза и предприятий, являющихся базой практики, без привязки к определенному структурному подразделению. При этом определенный курс обучения студентов конкретной специальности и формы обучения выступает объектом учета затрат.

Таким образом, калькулирование себестоимости оказания образовательных услуг студенту определенной специальности и формы обучения будет осуществляться методом, который назовем модифицированным попроцессным. Название метода обусловлено сходством порядка учета затрат при попроцессном методе: прямые за-

траты учитываются по процессам, косвенные — в целом по организации. Различие — в особенностях технологического процесса промышленных предприятий и технологического процесса оказания образовательных услуг вузами.

При калькулировании основных образовательных услуг вуза объектом калькулирования станет образовательная услуга, оказанная студенту, обучающемуся по определенной форме обучения, специальности. Объектом учета затрат будут являться курсы обучения (процессы), которые отличаются друг от друга технологией и организацией оказания основных образовательных услуг, причем количество процессов будет равняться числу курсов обучения студентов специальности и формы обучения. Калькуляционной единицей станет образовательная услуга, оказанная одному студенту за полный курс обучения в вузе.

Общая величина себестоимости оказания образовательных услуг одному специалисту конкретной специальности и формы обучения будет определяться как сумма прямых затрат всех процессов, связанных с его обучением, и косвенных затрат. Незавершенное производство отсутствует, а все затраты полностью включаются в себестоимость оказания образовательных услуг данному специалисту в отчетном периоде (учебном году).

При калькулировании себестоимости оказания образовательных услуг студентам сначала будут собираться прямые затраты курсов (в разрезе специальностей и форм обучения), а косвенные затраты будут отражаться общей суммой и затем распределяться между специальностями и формами обучения пропорционально экономически обоснованной базе распределения — количеству часов обучения, приходящихся на одного студента данной специальности и формы обучения. Данный показатель включает в себя следующие составляющие: индивидуальные занятия со студентом, аудиторские практические и лекционные занятия. Предлагаемая база распределения косвенных затрат соответствует специфике деятельности

вуза, поскольку она отражает время нахождения студента определенной специальности и формы обучения в вузе: чем больше времени студент занят в вузе, тем больше он потребляет услуг общеузовских подразделений (библиотеки, компьютерных классов и т.п.), коммунальных услуг, эксплуатирует основные средства вуза, и наоборот.

Калькулирование себестоимости будет осуществляться с учетом того, что в течение учебного года образовательный процесс осуществляется одновременно для обучения студентов разных курсов одной и той же специальности и формы обучения. Поэтому за учебный год возникают затраты, связанные с оказанием образовательных услуг студентам определенной специальности и формы обучения в разрезе курсов. Общая сумма этих затрат составляет себестоимость оказания образовательных услуг занятым студентам всех курсов обучения.

С целью более точного расчета себестоимости оказания образовательных услуг по конкретной специальности и форме обучения, выделено максимум прямых затрат, связанных с их обучением:

- затраты, которые относятся на себестоимость обучения одного студента;
- затраты, относимые на себестоимость обучения группы студентов;
- затраты, относимые на себестоимость обучения всех студентов данной специальности и формы обучения.

Далее, для расчета себестоимости оказания услуг одному студенту за полный период его обучения в вузе, сумма затрат, относимых на себестоимость обучения группы студентов, будет делиться на среднегодовую численность студентов в группе, а сумма затрат, относимых на себестоимость обучения всех студентов данной специальности и формы обучения и сумма косвенных затрат — на среднегодовую численность студентов, обучающихся по данной форме обучения.

Таким образом, получим полную себестоимость оказания образовательных услуг студенту определенной специальности и формы обучения за полный период его обучения в вузе. Повышение точности калькулирования будет достигнуто, во-первых, организацией учета прямых затрат в разрезе курсов, специальностей и форм обучения и распределением косвенных затрат между специальностями пропорционально экономически обоснованной базе распределения. Во-вторых, особое внимание при калькулировании себестоимости образовательных услуг студентам определенной специальности и формы обучения будет уделяться сбору тех затрат, которые занимают значительный удельный вес в общей их сумме. В частности это затраты на оплату труда, удельный вес которых в общей сумме затрат вуза достигает 44 %, что обусловлено спецификой образовательного процесса, характеризующегося возможностью производства образовательной услуги с использованием в первую очередь трудовых ресурсов. Немалую долю в общей сумме затрат занимают и затраты на социальное обеспечение студентов — 30 %. Это связано с тем, что вузы в соответствии с феде-

ральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» обязаны осуществлять социальную поддержку студентов и выплачивать им стипендию и другие социальные выплаты. В связи с ростом технической оснащенности образовательного процесса значителен и размер затрат на содержание и эксплуатацию основных средств, затрат по программному обеспечению и т.п., удельный вес которых составляет 10 % от общего размера затрат. Остальные затраты составляют 15 % от совокупных затрат вуза.

Предложенная методика калькулирования себестоимости оказания образовательных услуг в формализованном варианте примет следующий вид (основные элементы представляемой модели — это статьи калькуляции, промежуточные рассчитываемые показатели):

$$C/c_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} + \sum_{j=1}^m \frac{b_{ij}}{r_{ij}} + \frac{d_i}{r_{о6и}} + \frac{c_i}{r_{о6и}},$$

где C/c_i — полная себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту; a_{ij} — сумма затрат на обучение одного студента по i -й специальности, обучающегося на j -ом курсе; b_{ij} — сумма затрат, возникающих в связи с обучением группы студентов i -й специальности, обучающихся на j -ом курсе; r_{ij} — численность студентов i -й специальности, обучающихся на j -ом курсе; d_i — сумма затрат, возникающих в связи с обучением студентов всех курсов i -специальности данной формы обучения; c_i — сумма общеузовских затрат на содержание вуза, относимых на себестоимость i -й специальности данной формы обучения; $r_{о6и}$ — численность студентов всех курсов, обучающихся по i -й специальности данной формы обучения, ($i = 1, n$) ($j = 1, m$).

Если в высшем учебном заведении функционируют отделы по работе со студентами, обучающимися на платной основе, то указанная модель примет следующий вид:

$$C/c_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} + \sum_{j=1}^m \frac{b_{ij}}{r_{ij}} + \frac{d_i}{r_{о6и}} + \frac{c_i}{r_{о6и}},$$

где O_i — затраты на функционирование отдела по работе со студентами, обучающимися на платной основе, $r_{би}$ — численность студентов i -й специальности, обучающихся на j -ом курсе, которым оказываются платные образовательные услуги

Статьям калькуляции применительно к представленной модели присвоены следующие обозначения (табл. 2).

В развернутом виде в разрезе калькуляционных статей представленная модель имеет следующий вид:

$$\begin{aligned} C/c_i = & \sum_{j=1}^m (3 \text{ и}_{ij} + E \text{ и}_{ij} + D_{ij}) + \\ & + \sum_{j=1}^m \frac{(C \text{ т}_{ij} + П_{ij} + Зап_{ij} + Зал_{ij} + Ea_{ij})}{r_{ij}} + \\ & + \left(\frac{A_i + КУ_i + TP_i + PM_i + Зобс_i + Eобс_i + ДК_i}{r_{о6и}} + \frac{O_i}{r_{би}} \right) + \frac{c_i}{r_{о6и}} \end{aligned}$$

Таблица 2

Статьи калькуляции и их условные обозначения

Усл. обозн.	Наименование статьи калькуляции
З _{иij}	заработная плата за индивидуальные занятия со студентами j-го курса i-й специальности
Е _{иij}	отчисления на социальные нужды
Д _{ij}	затраты по обеспечению студентов зачетными книжками, студенческими билетами, дипломами и прочим
Ст _{ij}	затраты на стипендию студентам j-го курса i-й специальности
П _{ij}	затраты на прохождение студентами практики j-го курса i-й специальности
Зап _{ij}	сумма заработной платы за проведение практических занятий студентам j-го курса i-й специальности
Зал _{ij}	сумма заработной платы за проведение лекционных занятий студентам j-го курса i-й специальности
Еа _{ij}	отчисления на социальные нужды
А _i	амортизация основных средств, которые используются только в образовательной деятельности студентов i-й специальности
КУ _i	часть затрат на коммунальные услуги за содержание аудиторного фонда, в котором проводятся занятия только со студентами i-й специальности
ТР _i	стоимость текущего ремонта аудиторного фонда, находящегося в пользовании только студентами i-й специальности
РМ _i	стоимость расходных материалов, израсходованных в связи с эксплуатацией основных средств и/или аудиторного фонда, находящихся в пользовании только студентами i-й специальности
Зобс _i	заработная плата персоналу, обслуживающему основные средства и/или аудиторный фонд для студентов i-й специальности
Еобс _i	отчисления на социальные нужды
ДК _i	затраты на функционирование деканата i-й специальности

$$\text{Либо } \sum_{j=1}^m a_{ij} = \sum_{j=1}^m (З_{иij} + Е_{иij} + Д_{ij}),$$

$$\sum_{j=1}^m b_{ij} = \sum_{j=1}^m \frac{(С_{Тij} + П_{ij} + Зап_{ij} + Зал_{ij} + Еа_{ij})}{Г_{ij}},$$

$$\frac{d_i}{Г_{об i}} = \frac{А_i + КУ_i + ТР_i + РМ_i + Зобс_i + Еобс_i + ДК_i}{Г_{об i}} + \frac{О_i}{Г_{в i}}.$$

Приведенная модель аккумулирует затраты на оказание образовательных услуг студентам определенной специальности и формы обучения за полный период их обучения в вузе. Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту определенной специальности и формы обучения за один семестр рассчитывается по сле-

дующей формуле: $C_i^1 = \frac{C/c_i}{y}$, где C_i^1 — себестоимость об-

учения одного студента определенной специальности и формы обучения за один семестр; y — количество семестров обучения специалистов по i-й специальности.

Данная модель будет являться инструментом, при помощи которого руководство вузов сможет рассчитывать данные о себестоимости оказания образовательных услуг в разрезе специальностей и форм обучения при различных вариантах экономической ситуации путем введения в модель тех исходных параметров, которые могут иметь место в ближайший период времени.

Литература:

1. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: Федеральный закон от 22.08.96 № 125-ФЗ.
2. Зернов В. Негосударственный сектор: анализ, прогноз развития // Высшее образование в России 2004. № 9. С. 52–56.
3. Лукашенко М. Маркетинг и PR в учебном заведении // Высшее образование в России. 2002. № 4. с. 33–40.
4. Лукашенко М.А. Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления. — М.: Маркет ДС, 2003. — 358 с.
5. Лукашенко М.А. Российская система образования: рыночная трансформация в условиях транзитивной экономика. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — 220 с.
6. Майбуков И. Финансирование высшего образования: национальные особенности // Высшее образование в России. 2004. № 10. с. 31–37.

7. Маркин Е.В. Финансы вузов в условиях реформирования бюджетного сектора // Бюджетные организации: экономика и учет. 2004. № 11. с. 12–19.
8. Попов Е.Н., Евстигнеева Т.А. Определение себестоимости и цены подготовки специалистов в высших и средних специальных учебных заведениях. — М.: НИИВШ, 1990. — 60 с.

Диагностика вероятности банкротства на основе показателей провизорных и директивных балансов

Новикова Наталья Васильевна, магистрант

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов, основанных на применении: трендового анализа обширной системы критериев и признаков; ограниченного круга показателей; интегральных показателей; рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансовой устойчивости предприятий; факторных регрессивных и дискриминативных моделей.

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей: коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственным оборотным капиталом и восстановления (утраты) платежеспособности. Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является наличие одного из условий: коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного [1, с. 67].

Система показателей, с помощью которых оцениваются критерии потенциального банкротства, представлена в таблице 1.1. Она сформирована для определения финансовых критериев, поскольку проявление других критериев неизбежно приведет к изменению финансовых.

Финансовую диагностику вероятности банкротства предприятия рекомендуется проводить в три этапа: первый этап — предварительная диагностика вероятности банкротства на основе анализа абсолютных показателей с целью определения критериев потенциального банкротства. На этом этапе выявляются так называемые болевые точки деятельности предприятия; второй этап — последующая диагностика вероятности банкротства, включающая анализ динамики изменения относительных показателей за отчетный период, а также за ряд лет, и сравнение их значений с нормативами. Сравнение значений коэффициентов с нормативными величинами позволяет констатировать степень вероятности банкротства, а анализ ретроспективных рядов относительных показателей дает возможность определить тенденцию к усилению или ослаблению риска банкротства; третий этап — выработка рекомендаций по финансовому оздоровлению предприятия.

При получении неоднозначных выводов по результатам первого и второго этапов диагностики необходимо проведение внутреннего анализа состояния расчетов с дебиторами и кредиторами, анализа производства и реализации продукции, состояния инвестиционного климата и уровня организации маркетинга на предприятии [3, с. 198–211].

Состояние банкротства предприятий, как правило, характеризуется убыточностью финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому, если значения коэффициента рентабельности совокупного капитала меньше 0, предприятие находится на грани банкротства. Рассмотрим методику финансовой диагностики вероятности банкротства. Результаты расчетов абсолютных показателей-индикаторов вероятности банкротства рассмотрим на условном примере ОАО «XXX» представленном в таблице 1.2.

Как показывают данные таблицы 1.2, ОАО «XXX» имеет довольно удовлетворительные значения абсолютных показателей, которые характеризуют прибыльность деятельности предприятия, наличие собственных оборотных средств и незначительной суммы просроченной кредиторской задолженности. В то же время тревожным симптомом является наличие просроченной дебиторской задолженности на 2010 г. в сумме 3364 млн руб. При проведении последующей диагностики вероятности банкротства этого предприятия необходимо обратить внимание на тенденцию изменения удельного веса просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме.

Результаты расчетов относительных показателей — индикаторов вероятности банкротства представлены в таблице 1.3.

Данные таблицы 1.3 показывают, что не все значения относительных показателей — индикаторов вероятности банкротства ОАО «XXX» на конец 2010 г. находятся в пределах нормативов, т.е. можно говорить о том, что вероятность банкротства данного предприятия присутствует. Тем не менее вызывают опасения тенденции изменения относительных показателей. За анализируемый период значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами увеличилось на 0,04 пункта, а удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности уменьшилась на 12,41 пункта. В то же время значение коэффи-

Таблица 1.1

Система показателей для финансовой диагностики вероятности банкротства предприятий

Критерии потенциального банкротства	Абсолютные показатели (позволяют оперативно выявить те или иные критерии потенциального банкротства)	Относительные показатели (позволяет установить тенденции изменения вероятности банкротства)
1	2	3
Убыточность финансово-хозяйственной деятельности	Чистая прибыль. Прибыль (убыток) отчетного периода	Коэффициент рентабельности совокупного капитала
Наличие просроченной задолженности по ссудам банка, займам, прочим кредиторам	Просроченные финансовые обязательства	Коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами
Превышение общей суммы финансовых обязательств над стоимостью активов	—	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами
Неспособность погасить краткосрочные обязательства за счет имеющихся оборотных активов	Чистый денежный поток	Коэффициент текущей ликвидности
Дефицит собственных оборотных средств	Собственные оборотные средства	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
Низкое качество дебиторской задолженности	Просроченная дебиторская задолженность	Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности
Падение рыночной стоимости ценных бумаг предприятия	Рыночная стоимость ценных бумаг	Коэффициент рыночной стоимости акции

Таблица 1.2

Предварительная диагностика вероятности банкротства ОАО «XXX» на 2010 год

Показатели	Значение, млн руб
1. Прибыль отчетного периода	18589
2. Кредиторская задолженность просроченная	663
3. Собственные оборотные средства	23483
4. Дебиторская задолженность просроченная	3364

Таблица 1.3

Последующая диагностика вероятности банкротства ОАО «XXX» на 2010 год

Показатели	2010 г.	2011 г.	Отклонение (+; -)	Нормативное значение
1. Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,02	0,03	0,01	0
2. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,15	0,19	0,04	0,85
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,67	1,81	0,14	1,7
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,16	0,23	0,07	0,3
5. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	13,94	1,53	-12,41	x

циента текущей ликвидности увеличился на 0,14 пункта, а коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами — на 0,07 пункта. Это свидетельствует об улучшении финансового состояния ОАО «XXX». Для предотвращения его банкротства можно порекомендовать следующие мероприятия по нормализации финансово-хозяйственной деятельности: усиление договорной дисциплины, расширение рынка сбыта, снижение издержек производства, сокращение излишних запасов товарно-материальных ценностей, погашение безнадежной дебиторской задолженности через факторинг.

Планирование в центрах инвестиций основано на методике консолидации смет и бюджетов всех центров ответственности, которые учреждены и действуют в рамках

Таблица 1.4

Сводная смета затрат ОАО «XXX»

Экономические элементы затрат	Обычные виды деятельности		Обслуживающие производ-ства и хозяйства	Итог (гр. 2+гр.4)
	всего	в том числе прямые затраты		
1	2	3	4	5
1. Материальные затраты, млн руб.	151082	150825	41480	192562
2. Энергия и рыночная стоимость услуг материального характера, млн руб.	14859	14632	3451	18310
3. Услуги нематериального характера нефинансового сектора экономики, млн руб.	2316	-	959	3275
4. Услуги финансовых посредников, % по коммерческим расходам, млн руб.	1393	-	-	1393
5. Заработная плата, млн руб.	28569	27698	750	29319
6. Отчисления на социальное страхование	7935	7102	307	8242
7. Земельный, экологический, чрезвычайный и другие налоги на производство, млн руб.	13059	561	102	1361
8. Амортизация основных средств, млн руб.	6917	-	324	7241
9. Всего по экономическим элементам затрат	226130	200818	47373	273503

данного центра инвестиций (сводные бюджеты инвестиций составляются на основе суммирования смет и бюджетов всех центров ответственности или структурных подразделений). Бюджеты центра инвестиции в свою очередь делятся на:

1. Бюджеты операционной деятельности (производство продукции, работ и услуг, закупок товаров и материалов, продаж, издержек производства, запасов готовой продукции и товаров, запасов материалов, долгов и обязательств, движение денежных средств, прибылей и убытков);

2. Бюджеты финансовой деятельности (краткосрочных финансовых вложений, привлечение долгосрочных займов и расходов по их обслуживанию, привлечение акционерного капитала и выплаты дивидендов);

3. Бюджеты инвестиций (приобретения и выбытия основных средств, приобретения и выбытия нематериальных активов, амортизация, финансовых инвестиций, капитальных вложений) [5, с. 167].

Прогнозный отчет о прибылях и убытках составляется исходя из отчетности предыдущего отчетного периода. Фактические данные о выручке корректируются на коэффициент роста продаж; фактические данные о себестоимости — на коэффициент роста продаж с учетом планируемой экономии по бюджету издержек производства; так же корректируются постоянные управленческие и коммерческие расходы. Суммы нераспределенной прибыли переносятся в прогнозный бухгалтерский баланс. Прогнозный бухгалтерский баланс является формой финансового бюджета, характеризующего предполагаемые изменения в имущественном состоянии центра инвестиций. Сопоставление его с отчетным бухгалтерским балансом позволяет выявить отклонения от прогноза и понять их причину (неточность прогноза либо существенное изменение имуще-

ственного состояния в результате просчетов в работе руководства данного центра инвестиций) [2, с. 748–750].

В прогнозном балансе используются те же допущения, что и при прогнозировании отчета о прибылях и убытках. Сумма нераспределенной прибыли прямо переносится из прогнозного отчета о прибылях и убытках, увеличивая данную статью баланса. Суммы прогнозных показателей по основным средствам и другим внеоборотным активам устанавливают по данным бюджетов приобретения и выбытия основных средств и нематериальных активов, по запасам материалов и готовой продукции — по данным бюджетов закупок и запасов, по дебиторской и кредиторской задолженности — по данным бюджета долгов и обязательств. В противном случае при отсутствии данных соответствующих бюджетов статьи прогнозного баланса определяются по коэффициенту роста продаж. В случае разрыва между суммами актива и пассива прогнозного баланса дополнительные источники формируются за счет увеличения уставного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, что является основанием для прогнозного кредитного плана.

Далее составим сводную смету затрат на условном примере в таблице 1.4.

Источником информации для прогнозного счетоводства, кроме сводной сметы затрат, являются прогнозные объемы выпуска продукции, выполнения работ и оказания услуг, их реализации, расчеты нормативов оборотных активов и обязательств, другие показатели финансового прогнозирования, а также балансы активов и пассивов на начало и конец отчетного периода. В настоящее время в Республике Беларусь в финансовой работе большинство организаций использует только фактические бухгалтерские балансы. Однако в процессе осуществления прогнозного счетоводства могут разрабатываться

Таблица 1.5

Провизорный баланс активов и пассивов ОАО «XXX» отчетного периода, млн руб

Актив	Фактически на начало отчетного периода	Ожидается на конец отчетного периода	Пассив	Фактически на начало отчетного периода	Ожидается на конец отчетного периода
Внеоборотные активы	279999	309229	III. Капитал и резервы		
II. Оборотные активы			Уставный фонд	92434	91434
Сырье и материалы	17675	34211	Резервный фонд	7366	7676
Затраты на незавер-шенное производсво	2955	3386	Добавочный фонд	183887	210841
Налоги по приобретенным то- варам, работам, услугам	6894	14059	Нераспределенная прибыль	344	7467
Расходы на реализацию	332	0	Целевое финансирование	5658	20176
Готовая продукция	992	1126	Доходы будущих периодов	1	0
Товары отгруженные	11620	0	Итого по разделу III	289690	337594
Расходы будущих периодов	1240	838	IV. Долгосрочные обязатель- ства	14772	22000
Дебиторская задолженность:			V. Краткосрочные обязательства		
Покупателей и заказчиков	11	2495	Краткосрочные кредиты и займы	13486	10336
Поставщиков и подрядчиков	5819	19037	Кредиторская задолженность:		
Разных дебиторов	285	216	Перед поставщиками и под- рядчиками	5344	8424
Прочая дебиторская задолжен- ность	3022	1356	Перед покупателями и заказ- чиками	10795	25749
Денежные средства	8027	25258	По расчетам с персоналом по оплате труда	1487	902
Финансовые вложения	175	175	По прочим расчетам с персо- налом	0	2
Прочие оборотные активы	77	15	По налогам и сборам	1852	3455
Итого по разделу II	59124	102172	По социальному страхованию и обеспечению	540	412
			Перед прочими кредиторами	1157	2525
			Резервы предстоящих рас- ходов	0	2
			Итого по разделу V	34661	51807
Баланс	339123	411401	Баланс	339123	411401

провизорные и директивные балансы активов и пассивов организации.

Директивный баланс — это баланс, который отражает оптимальную структуру использования ресурсов организации. Плановый документ, который характеризует состояние имущества предприятия, каким оно должно стать в результате выполнения предприятием своей финансово-хозяйственной деятельности. Составляется на основе данных о фактическом состоянии активных и пассивных статей баланса к началу планового периода и предусмотренных планом финансово-хозяйственных операций за этот период для установления финансового положения предприятия в результате запланированной деятельности. Сравнение показателей директивного и от-

четного балансов используется при анализе результатов выполнения финансового плана.

Провизорный баланс — это предварительные балансы, которые разрабатываются до окончания отчетного периода. Для их разработки используются учетные данные за прошлый период и ожидаемые данные за период, который остался до окончания отчетного периода [4, с. 32–36].

Необходимость использования провизорных балансов обусловлена отсутствием фактических данных по сальдо бухгалтерских счетов на начало прогнозного периода. Провизорный баланс разрабатывается по сокращенной номенклатуре артикулов. Рассмотрим провизорный баланс активов и пассивов на условном примере ОАО «XXX» на конец отчетного периода в таблице 1.5.

Данные таблицы 1.5 свидетельствует о том, что на начало отчетного периода внеоборотные активы составляют 279999 млн руб., а на конец отчетного периода ожидается получить 309229 млн руб. По данным раздела II оборотные активы на начало отчетного периода составила 59124 млн руб, а на конец ожидается получить 102172 млн руб. Что касается пассива на начало отчетного периода, то капитал и резервы составляют 289690 млн руб., а на конец ожидается получить 337594 млн руб. В разделе IV долгосрочные обязательства на начало отчетного периода составляет 14772 млн руб., а на конец ожидается 22000 млн руб. В свою очередь краткосрочные обязательства составили 34661 млн руб. и на конец отчетного пе-

риода планируется получить 51807 млн руб. Баланс ОАО «ХХХ» на начало отчетного периода составляет 339123 млн руб, а на конец отчетного периода ожидается получить 411401 млн руб.

Для предупреждения нежелательной и болезненной для предприятия процедуры банкротства целесообразно проведение финансовой диагностики, в ходе которой выявляются и оцениваются критерии потенциального банкротства, а также разрабатываются меры по оздоровлению предприятия. Вероятность наступления банкротства предприятия выясняется с использованием различной информации, как из официальных, так и неофициальных источников.

Литература:

1. Данилова, Ю.А. Банкротство компаний: проблемы прогнозирования / Ю.А. Данилова // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — №9. — С. 65—70.
2. Палий, В.Ф. Современный бухгалтерский учет : учебное пособие / В.Ф. Палий. — М. : Издательство «Бухгалтерский учет», 2003. — 792 с.
3. Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование : учебное пособие / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 478 с.
4. Шаулюкоу, А.П. Бюджетаванне і прагнознае рахункаводства : манаграфія / А.П. Шаулюкоу. — Гомель. : БТЭУ, 2006. — 128 с.
5. Шаулюкоу, А.П. Фінансавы менеджмент на прадпрыемстве : вучэб. дапам. / А.П. Шаулюкоу. — Гомель : ГКІ, 2001. — 562 с.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Методы оценки эффективности маркетинговых мероприятий

Анфиногенова Екатерина Борисовна, студент
Волгоградский государственный технический университет

Разнообразие маркетинговых мероприятий, предполагает и разные методики оценки их эффективности, то есть сравнение поставленных целей и достигнутых результатов. Данная статья посвящена анализу существующих методов оценки эффективности маркетинговых мероприятий.

Ключевые слова: Эффективность маркетинговых мероприятий, экономическая, качественные методы, количественные, балльные, информационные, прямой маркетинг, формы, личная продажа, прямая почтовая рассылка, продажа по каталогам, телемаркетинг, продажа по телевидению и другим СМИ.

Экономическая эффективность маркетинговых мероприятий определяют как некий эффект, полученный от проведения маркетинговых операций, соотнесенный с общей суммой затрат на проведение данной деятельности. Экономическая эффективность маркетинговых операций может измеряться как в натуральном выражении, так и в стоимостном. [3]

Оценка эффективности маркетинга является весьма сложной задачей, не всегда можно выразить какой-либо результат количественным показателем. Тем не менее, существует множество разных подходов относительно решения данной проблемы, что и позволяет выделить следующую классификацию методов оценки эффективности маркетинга.

Качественные методы предполагают использование маркетингового аудита, в ходе которого осуществляется всесторонний анализ внешней среды организации, а также всех угроз и возможностей. При этом можно выделить две области маркетингового контроля: маркетинговый контроль, ориентированный на результаты, и маркетинг-аудит, т.е. анализ качественных сторон деятельности организации.

Количественные методы оценки эффективности маркетинга требуют сравнения затрат на маркетинг с полученной валовой прибылью и затрат на рекламу к объему продаж. В общем виде эффективность маркетинговой деятельности (индекс доходности) определяют как отношение совокупной дисконтированной прибыли, полученной от реализации маркетинговых мероприятий в каждом году расчетного периода, к совокупным дисконтированным затратам на осуществление этих мероприятий. При этом маркетинговая деятельность эффективна, если индекс доходности больше ставки на капитал, и не эффективна — если меньше. Проведение анализа прибыльности и анализа издержек может также стать одним из ва-

риантов количественного метода оценки эффективности маркетинга. При оценке маркетинговой деятельности необходимо представлять параметры, характеризующие деятельность конкретного бизнес-подразделения — объемы реализации, долю организации на рынке, маржинальную и чистую прибыль. Социологические методы оценки эффективности маркетинга нацелены на использование инструментов прикладной социологии — разработку программы социологического исследования и, в соответствии с ней, проведение самого исследования. На применение инструментов прикладной социологии также ориентирована оценка эффективности маркетинговых коммуникаций (эффективности рекламы, стимулирования сбыта, связей с общественностью, личных продаж, прямого маркетинга).

Балльные методы оценки эффективности маркетинга определяют его эффективность по каждому мероприятию на соблюдение ряда критериев соответствия структур и процессов концепции маркетинга с выставлением определенных баллов по каждому критерию.

В настоящее время появляется все большее число информационных методов оценки эффективности маркетинга, которые наиболее широко рассмотрены в сети Internet. Суть данных методов заключается в том, что для оценки эффективности маркетинга используются программы Sales Expert 2, Success и др. Так, например, система Sales Expert 2 вобрала в себя пожелания свыше 600 российских пользователей первой версии Sales Expert и является в настоящее время самой распространенной в России и СНГ. Она предлагает пользователям значительно больше возможностей для сбора маркетинговой информации и оценки маркетинга, управления процессами работы с клиентами и автоматизации работы сотрудников. При этом система позволяет гибко настраивать справочники — списки регионов, городов, отраслей, сегментов, причин покупки и отказа и любых других — для

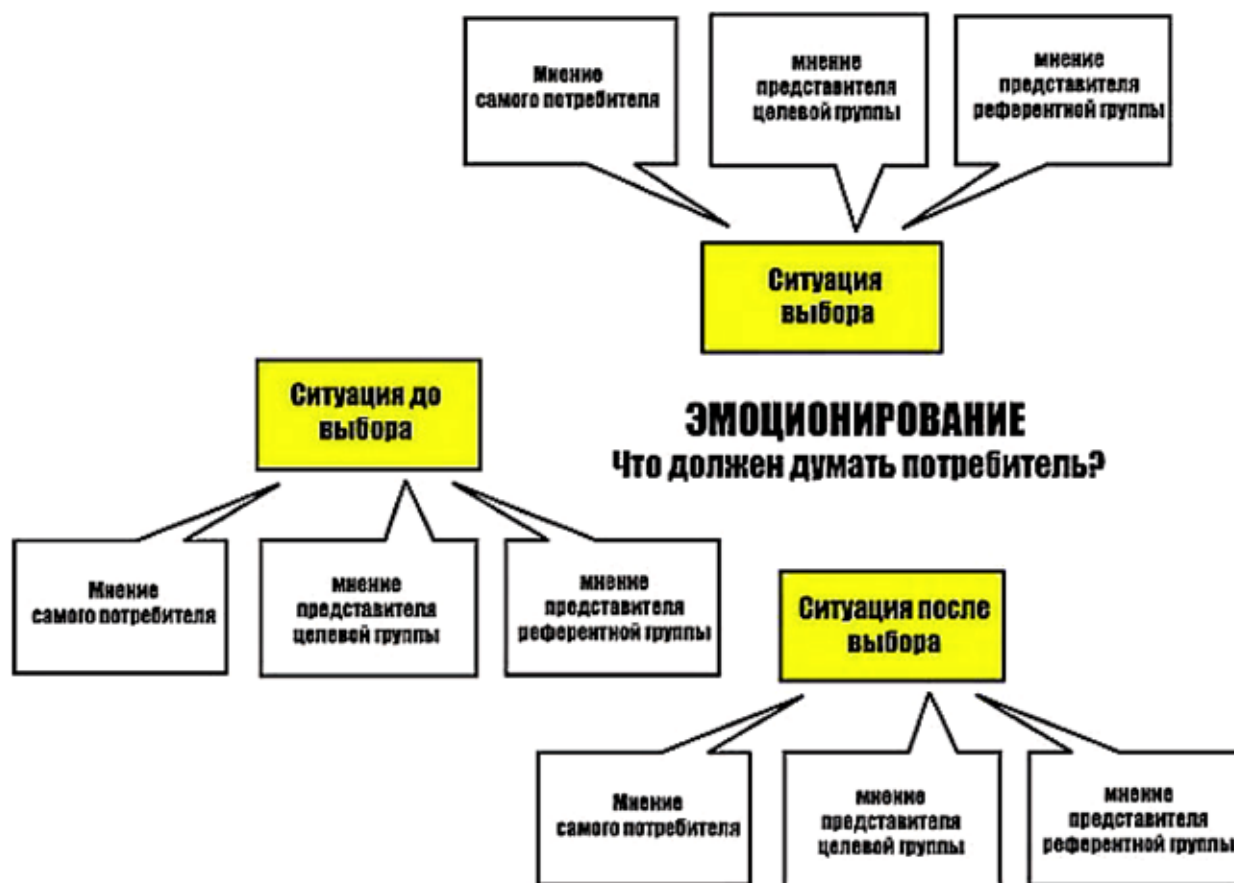


Рис. 1. Эмоциональное воздействие рекламы на потребителя

сбора маркетинговой информации. Также предоставляется возможность вести анализ маркетинговых акций и мероприятий — рассылок, публикаций, рекламы, семинаров, любых других воздействий на клиентов. [2]

Сейчас, рассматривая множество маркетинговых мероприятий, эффективность одного из них, определить легче, быстрее и среди всех видов маркетинга, он считается самым эффективным.

Речь идет о прямом маркетинге. Он обладает несколькими преимуществами: минимальное время на совершение покупки, большая эффективность и удобство.

Одним из основных преимуществ прямого маркетинга является возможность точного определения потенциальных клиентов. После чего это база может использоваться для директ мейл, телефонного маркетинга, или телемагазина.

В традиционной рекламе основной целью является психологическое воздействие на потребителя. Результатом маркетингового воздействия на потребителя может являться осведомленность о продукте, распространение информации, приверженность, и т.д. Прямой маркетинг преследует другую цель, это прямое действие — отклик. Откликом прямого маркетинга может являться совершение пробной покупки, подписка, заполнение анкеты или купона, что само по себе дает новые данные о новых потенциальных клиентах, распространение информации о

продукте через участников прямого маркетинга (т.е. вирусный маркетинг) и др. Таким образом, прямой маркетинг является первичным, фундаментальным мероприятием для всей маркетинговой стратегии организации. [4]

На сегодняшний день существуют и традиционные формы прямого маркетинга:

- личная продажа;
- прямая почтовая рассылка;
- продажа по каталогам;
- телемаркетинг;
- продажа по телевидению и другим СМИ.

Рассмотрим основные особенности этих и более современных видов прямого маркетинга.

Личная продажа часто сочетается с телефонным маркетингом (телемаркетингом). Личными продажами занимается торговый персонал производителя, нанимаемые или собственные торговые представители или агенты (коммивояжеры). Примерами могут быть продажа дверей и услуги по ее установке, торговые представители различных фирм.

Маркетинг по почте, это распространение проспектов, буклетов, или же каталогов по прямой почте. Цель этого вида маркетинга состоит в максимальном приближении потребителя к товару. Таким образом, эффективно продвигаются товары бытовой техники, строительные материалы (сеть магазинов «Техносила», «Квартирный

ответ», прайсы известных гипермаркетов «Карусель», «METRO» и т.д.).

Сущность прямого маркетинга по каталогам заключается в создании каталогов, в которых указывается весь ассортимент продукции продвигаемой фирмы, описываются характеристики товара и их преимущества. Каталоги напрямую стимулируют покупателя, так как они то и дело попадают на глаза потенциального потребителя, и ненавязчиво указывают на тот или иной продукт. Они пользуются большой популярностью среди людей занятых, деловых, и ориентированы они на средний и высший ценовой сегмент. Посредством каталогов рекламируются такие товары как: ювелирные изделия, одежда, косметика, часто электроника. Примерами использования такого маркетинга являются фирмы «Faberlic», «Avon», «Quelle» и другие.

Телемаркетинг (продажи по телефону) в некоторых странах достиг значительных масштабов (У нас, примерами являются компания Билайн, ДомРУ и др.).

Прямые продажи по телевидению могут осуществляться с помощью рекламы, телемагазинов и телетекста. В 1992 г. общенациональные американские рекламодатели (Coca Cola, Revlon, Apple и др.) стали выпускать 30-минутные информационные рекламные программы, которые вскоре стали весьма популярны среди крупных фирм.

Другие СМИ (радио, газеты, журналы) часто используются в прямом маркетинге для размещения рекламных объявлений, побуждающих респондента позвонить по предлагаемому телефону для прямого контакта с продавцом. [1]

Литература:

1. Рэпп С., Коллинз Т. Новый максимаркетинг. — Челябинск, 1997
2. Турусина А.Ю. Операционная эффективность маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования, 2006. № 1.
3. Терминологический словарь маркетинга [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/docum/a21.htm>
4. Прямой маркетинг. Секреты эффективного использования. Блог о рекламе. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://reklamablog.com/direkt-marketing/pryamoy-marketing.html>

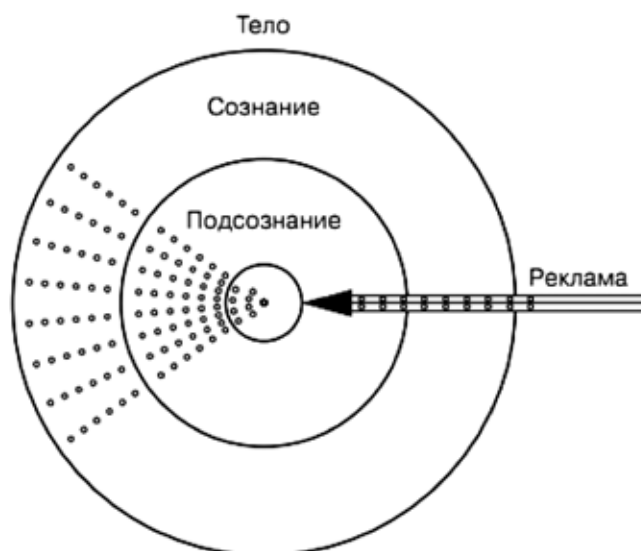


Рис. 2. Воздействие рекламы на человека

В заключении, хотелось сказать, что любой вид маркетинга может принести свои плоды. Важно определить для себя основные и самые эффективные пути продвижения. Общего шаблона для успеха и узнаваемости фирмы, товара, фирменного стиля нет, поэтому нужно пробовать, где-то рисковать, но при этом имея конечно цели, задачи, анализ маркетинговых мероприятий и фиксирование результата, т.е. эффективности проделанной работы.

Внутрифирменный маркетинг как системный маркетинговый подход, направленный на повышение эффективности работы с высококвалифицированным персоналом

Новиков Семен Юрьевич, аспирант
Международный инновационный университет (г. Сочи)

Переход от индустриального общества к постиндустриальному кардинально меняет структуру занятости. Приоритет в структуре занятости переходит к высококвалифицированным специалистам, а потребность в работниках с низкой квалификацией, или с отсутствием подготовки, широко востребованных на производствах

индустриального типа, становится всё ниже. В постиндустриальном обществе возрастает потребность в высококвалифицированном персонале, а требования к современным работникам значительно повышаются.

«Центр тяжести в промышленном производстве — особенно в обрабатывающей промышленности, перемеща-

ется с работников физического труда на работников интеллектуального. В ходе этого процесса создается гораздо больше рабочих мест для представителей среднего класса, чем закрывается устаревших рабочих мест на производстве. В целом, он сравним по своему положительному значению с процессом создания высокооплачиваемых рабочих мест в промышленности на протяжении последнего столетия» [1, с. 183].

Изменения в обществе, произошедшие в результате его перехода к постиндустриальному типу приводят к появлению целого класса высококвалифицированных специалистов. Значение этого класса в современном обществе возрастает, а сам этот класс, в отличие от пролетариев, крестьян и других востребованных работников предыдущих эпох гораздо меньше зависит от своего работодателя, имеет совершенно новую систему мотивации, предъявляет к работе совсем другие требования.

«Повышение доли квалифицированного труда приводит к тому, что основным «средством производства» становится квалификация работников. Это меняет структуру общества, а собственность на материальные «средства производства» утрачивает своё былое значение» [2, с. 242].

При превращении науки в основную движущую силу постиндустриальной экономики, высококвалифицированный персонал становится главным ресурсом роста экономики. «Современная экономика достигла такого качества, когда большинство работников должны иметь относительно высокий образовательный уровень» [3, с. 223]. В постиндустриальном обществе скорее компания зависит от высококвалифицированного сотрудника, чем сотрудник от компании, в результате резко обостряется конкуренция работодателей за высококвалифицированных работников. Для успешного развития компании в современных условиях необходимо искать инструменты, способные помочь ей выигрывать в этой конкурентной борьбе с другими компаниями.

Система мотивации к труду высококвалифицированных работников в постиндустриальном обществе кардинально отличается от системы мотивации к труду работников индустриальной эпохи. Высококвалифицированные работники имеют гораздо больше потребностей, большинство из которых не являются материальными.

Материальный интерес, как один из факторов мотивации к трудовой деятельности для высококвалифицированного персонала не является преобладающим, а является лишь одним из многих факторов, побуждающих к трудовой деятельности.

Для мотивации к труду высококвалифицированных сотрудников имеют большое значение следующие факторы:

Постоянный интерес к своей работе. Высококвалифицированному сотруднику необходимо постоянно испытывать интерес к своей работе. Если работник обладает высокой квалификацией в какой-либо области, значит, он испытывает большой интерес к этой области, посвятил много времени обучению, изучению данного предмета

и намерен продолжать совершенствоваться, работая в компании. Для высококвалифицированных сотрудников важно чтобы работа не была слишком простой, чтобы они всегда ощущали вызов своему профессионализму, постоянно проверяли свои силы в процессе работы. Также для высококвалифицированных сотрудников характерна высокая чувствительность к условиям труда, для них особенно важен комфорт, хорошие взаимоотношения в коллективе, признание их заслуг руководством компании.

Высококвалифицированный персонал требует к себе особого подхода со стороны руководства компании, для того чтобы удержать высококвалифицированных сотрудников руководству компании необходимо прикладывать много усилий. Всё больше факторов становится необходимым учесть для успеха в конкурентной борьбе компаний за высококвалифицированных сотрудников.

Современные компании вынуждены использовать принципиально новый подход для привлечения и удержания необходимых ей высококвалифицированных работников. Для успеха в конкурентной борьбе за высококвалифицированных работников компаниям необходимо подстраиваться под изменившиеся условия. Современной компании необходимо проводить мониторинг потребностей работников, следить за тем, чтобы они могли удовлетворить свои потребности благодаря работе в компании. В постиндустриальном обществе для удовлетворения требований работников необходимо уделять внимание изучению потребностей работников, их требований к рабочему месту.

Современным компаниям необходимо удовлетворять разнообразные потребности высококвалифицированного персонала, следить за тем, чтобы компания могла дать своим сотрудникам то, что им необходимо. Для современных компаний становится необходимым стремление к выполнению как можно большего количества требований, предъявляемых высококвалифицированными сотрудниками с целью повышения «конкурентоспособности рабочего места» в данной компании.

Особое значение имеет отношение руководства компании к высококвалифицированному персоналу. Важен доверительный, а не командный стиль общения руководства компании, отношение руководства, как к равным, а не как к зависимым подчинённым. Важно, чтобы такие сотрудники чувствовали себя независимыми, руководству компании не нужно следить за каждым их шагом и постоянно указывать, что нужно делать. Высококвалифицированный сотрудник не должен чувствовать, что каждый его шаг контролируют. Ни в коем случае нельзя дёргать таких сотрудников по пустякам, или заставлять выполнять чужую работу. Необходимо адекватное признание заслуг, карьерные перспективы, возможности гибкого графика. С высококвалифицированным персоналом руководству необходимо выстраивать взаимоотношения, построенные на партнёрском сотрудничестве, доверии, самостоятельности сотрудников, на их участии в управлении работой компании. Высококвалифицированный сотрудник, пони-

мающий свою значимость, станет работать в компании, где руководство оценивает результат его работы, но не навязывает способов её выполнения, оставляет возможность для творчества, относится к нему, как к партнёру, а не как к зависимому подчинённому, прислушивается к его мнению и реализует его предложения на практике.

Правильный подход к персоналу со стороны руководства компании способен помочь не только удержать высококвалифицированных сотрудников, но и повысить их лояльность. Благодаря высокой лояльности сотрудников повышается эффективность их работы, лояльные сотрудники вносят большой вклад в развитие компании. Современным высокотехнологичным компаниям нужен персонал, готовый к технологическим переменам и способный в них разбираться, готовый заниматься самообразованием ради освоения технических новшеств. А этого можно ждать только от лояльных, высокомотивированных сотрудников. Готовность персонала к постоянному обучению в процессе работы, а значит, и лояльность персонала становится всё важнее и важнее в современных условиях.

«Американские ученые-экономисты отмечают, что в ходе современного этапа НТР происходит резкое расширение возможностей работников влиять на результаты производственно-хозяйственной деятельности. Характер современной технологии производства и управления во многих случаях исключает жесткую регламентацию, требует предоставления известной автономии в принятии решений непосредственно на рабочем месте и одновременно ограничивает возможности надзора за действиями работника» [4, с. 224].

В постиндустриальном обществе происходит изменение взаимоотношений между руководством и сотрудниками компании. К высококвалифицированному персоналу требуется специальный подход, основанный на уважении, доверии, предоставлении свободы действий, организации комфортных условий труда.

Методика работы с персоналом компании, основанная на повышении оплаты, не является эффективной в современных условиях. Это объясняется тем, что высококвалифицированный персонал придерживается сложной системы мотивации к труду, а материальные мотивы в этой системе мотивации не являются преобладающими.

В результате возникновения класса высококвалифицированных специалистов, и, в связи с особой значимостью высококвалифицированного персонала в постиндустриальном обществе, появляется необходимость использования специального системного подхода в работе с сотрудниками компании. Такой подход должен включать в себя подробное предварительное изучение потребностей высококвалифицированных работников, и быть нацеленным на удовлетворение потребностей сотрудников, выполнение их требований к рабочему месту.

Именно в период становления постиндустриального общества в 70-е годы двадцатого века появилась концепция внутрифирменного маркетинга, который пред-

ставляет собой системный маркетинговый поход, направленный на удовлетворение требований современных работников к своему рабочему месту. По нашему мнению, появление и развитие внутрифирменного маркетинга обусловлено именно переходом от индустриального типа общества к постиндустриальному. В результате этого перехода произошло изменение системы мотивации людей, снижение значения материальных мотивов трудовой деятельности. Также переход к постиндустриальному типу общества вызвал формирование целого класса высококвалифицированных специалистов, определяющих прогрессивное развитие постиндустриального общества. Для работы с представителями этого класса компаниям потребовался специальный системный подход, что, с нашей точки зрения, также является одной из причин возникновения концепции внутрифирменного маркетинга.

На оптимизацию работы компании с внешними потребителями направлен традиционный маркетинг, а с внутренними потребителями, то есть с сотрудниками компании — внутрифирменный маркетинг, который является одним из инструментов работы с персоналом, необходимым современной компании в постиндустриальном обществе.

«Внутрифирменный маркетинг — привлечение, развитие, мотивация и удержание квалифицированных работников посредством такого продуктового предложения места работы, которое способно удовлетворить их потребности» [5, с. 36].

Внутрифирменный маркетинг является инструментом оптимизации работы с персоналом компании, помогает мотивировать и удержать высококвалифицированных сотрудников. Современная компания тратит много средств на обучение сотрудника и для неё совсем нежелательно, чтобы потом этот сотрудник ушёл к конкурентам. Для удержания высококвалифицированных сотрудников, по отношению к ним необходимо применить специальный подход. Внутрифирменный маркетинг представляет собой системный управленческий подход, направленный на повышение лояльности сотрудников компании. Вот основные элементы, которые включает в себя система внутрифирменного маркетинга:

- создание благоприятных условий труда
- обучение, мотивация сотрудников
- планирование профессионального роста
- участие сотрудников в управлении производством
- обмен информацией между подразделениями

Благодаря этим элементам формируется приверженность сотрудников к своей компании, повышается лояльность, удовлетворённость своей работой, а значит, возникает желание улучшить свою работу. Это очень важно для сферы услуг, т.к. для клиента является очень важным фактором настрой контактного персонала. Также, внутрифирменный маркетинг является инструментом оптимизации структуры управления компанией, помогает привести её к современным нормам, где в отличие от более ранних форм управления, упор делается на развитие го-

горизонтальной модели управления. Это означает, что руководство считается с мнением сотрудников, даёт им возможность участвовать в управлении компанией, а также осознание того, что их мнение учитывается и является важным при принятии решений.

Внутрифирменный маркетинг представляет собой набор инструментов, направленный на повышение конкурентоспособности компании за счёт системного маркетингового подхода, направленного на работу с сотрудниками компании. Именно такой подход помогает, в том числе, и в работе компании с высококвалифицирован-

ными сотрудниками. Возникновение внутрифирменного маркетинга, с нашей точки зрения, обусловлено развитием постиндустриального общества и вызванными им изменениями в структуре занятости. Таким образом, внутрифирменный маркетинг является неотъемлемым элементом постиндустриального общества. Использование внутрифирменного маркетинга очень важно для современных высокотехнологичных компаний постиндустриального типа. Внутрифирменный маркетинг является одним из инструментов, необходимых для развития современного постиндустриального общества.

Литература:

1. Drucker, P.F. The New Realities / P.F. Drucker // Oxford, 1996.
2. Berry, L. Discovering the soul of service: The nine drivers of sustainable business success / L. Berry // New York: The Free Press, 1999.
3. Ahmed P., Rafiq M. Meta-model of Internal Marketing in Varey R., Lewis B. (eds), Internal Marketing: Directions for Management. / P. Ahmed, M. Rafiq // New York: Routledge, 2002.
4. Шапиро, С.А. Мотивация и стимулирование персонала / С.А. Шапиро. // М.: ГроссМедиа, 2005.
5. Иноземцев В.Л. Наука, личность и общество в постиндустриальной действительности / В.Л. Иноземцев В.Л. // Российский химический журнал, 1999. № 6.

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Major trends in management system standards

Merkushova I. Nataliya, senior teacher; Gafforova B. Elena, PhD;
Merkushova Y.A., student
Far Eastern Federal University (Vladivostok)

Standardization — an integral part of modern economy, in which field of activity consistently joined production, services, works, methods etc. One of the most important areas of standardization in the last three decades is the development and use of the international standards making demands to management of various objects of management at the enterprise: quality (ISO 9001), environment (ISO 14001), occupational health and safety (OHSAS 18001), food safety (ISO 22000), information security (ISO 27001), risks (ISO 30001), energy efficiency (ISO 50001), social responsibility (SA 8000, ISO 26000). These documents are widely used in all sectors of the economy; they are applied by private companies, public authorities, public (nonprofit) organizations, industrial enterprises, services.

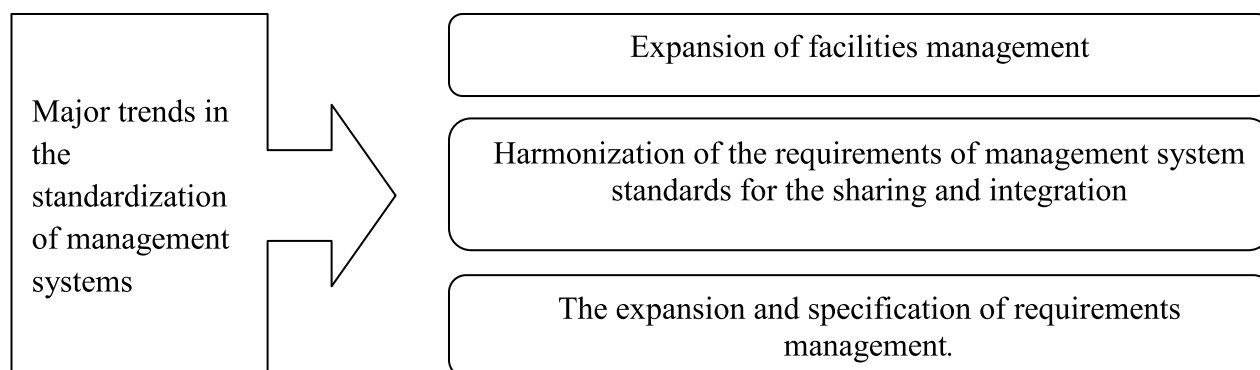
Demand for these standards in the world confirmed by statistics issued certificates showing significant growth, amounting to 18% in 2009 for environmental management systems, 40% for the standards for information security management, 69% for systems of food safety management. The situation in Russia is also characterized by constant growth of interest in these instruments. Thus, in our country in 2008 was granted 16051 certificates of conformity to ISO 9001 and 520 certificates of conformity to ISO 14001. In 2009 the number of issued certificates was 35805 and 1503 units respectively [1].

Analysis of work done in the standardization of management systems revealed the following major trends in this area (Figure 1).

1. Expansion of facilities management.

In the three world leaders on the use of both in Russia and in the world are the standards for quality systems manager, environmental management, as well as the management of occupational health and safety. The development of theoretical concepts in management, a dynamic economic environment and practical experience lead to the fact that the composition of management system standards are constantly expanding due to the identification of new control objects. For example, in 2011, is preparing to adopt the standard ISO 50011:2011 «Energy Management Systems. Requirements and application guide», which develops and displays at the international level energy management system methodology, previously provided by national standards of some countries, particularly the U.S. (ANSI / MSE 2000:2008), South African (SANS 879:2009), South Korea (KS A 4000:2007), China (GB / T 23331:2009), Belarus (STB 1777–2009). In a united Europe based on common European standard on energy management system (EN 16001:2009) thirty countries have adopted its national release. Under the influence of this document, according to foreign experts, can get up to 60% of world energy consumption [2].

A promising direction in the standardization of management systems is to develop standards for the management of assets, that is a systematic and coordinated action and the methods by which an organization optimally and sustainably manage its own assets and asset systems, and related parameters, risks and costs throughout their life cycle in order



In Fig. 1. Major trends in the standardization of management systems [compiled by the authors]

to achieve organizational strategic plan. Under the asset, in this case refers to machinery, equipment, property, buildings, vehicles and other things that have obvious value to the organization [3].

2. Harmonisation of the requirements of management system standards for the sharing and integration.

The standards for management systems have a common part of the requirements, including the following:

Development of policy in the field and mandatory documented procedures;

Using a process approach to management;

The use of the methodology Deming-Shewhart, known as the cycle of Plan-Do-Check-Act («Plan-Do-Check-Improve»);

Internal audit;

Planning and implementation of continuous improvement;

Ensuring the effectiveness of the system.

Also, these standards have a common structure that is presented in the annexes to this document. Thus, in the annexes to the standard ISO 14001:2004, ISO 22000:2005 presents the correspondence between the structure of these documents and ISO 9001:2000. The annexes to the standard ISO 27001:2005, OHSAS 18001:2007 shows the correspondence between these documents and ISO 9001:2000, ISO 14001:2004.

3. The expansion and specification of requirements management.

The development of standardization in the field of management systems, going through a deep analysis of the practical application of these documents leads to a significant new requirements, which include, for example, the following:

– Project management standard assets requires optimization of costs, risks and operating parameters of the assets on a short and a long period of time, considering the conflicting expectations of stakeholders. To implement this requirement it is invited to identify all the factors that influence the strategy in this area and decisions, to determine the significance of these factors, an analysis of alternative management decisions and possible scenarios;

– ISO 50001:2011 introduces a requirement to include energy efficiency as a mandatory parameter when performing the procurement of energy-intensive products;

– Mandatory composite controls in accordance with ISO 27001:2005 is an asset management and business continuity management;

– Interstate standard GOST 12.0.230 (similar to OHSAS 18001) introduces the requirements of Safety Management System integration with other management systems in the organization and evaluation of the effectiveness of the developed system. It is also an essential requirement of this regulatory document is to provide the leadership involvement of employees in the operation of the OSH management system (Section 4.2).

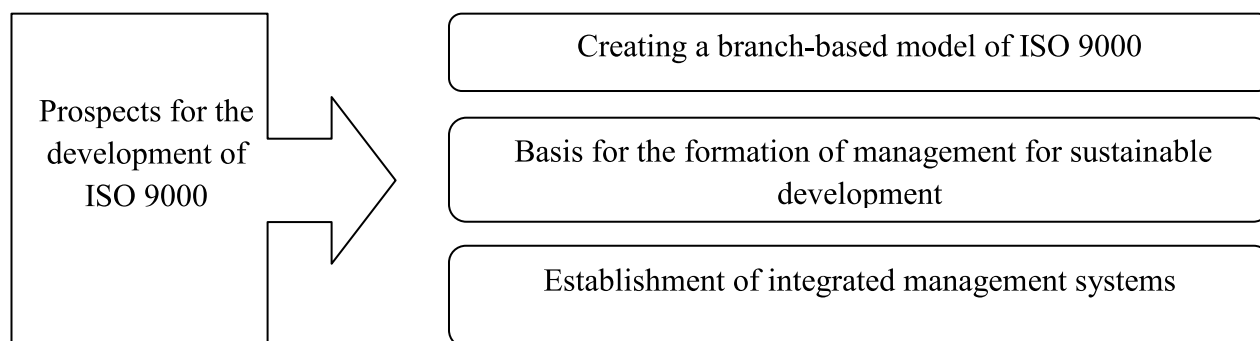
Thus, the international standardization of management systems, constantly expanding list of facilities, improves the requirements for management systems.

The undisputed leader among the documents listed above, as at the time of existence, and on the scale of demand and use, are the standards ISO 9000, claimant to the quality management system. These instruments were designed and adopted by the international community, primarily as a universal criterion by which may be assessed the ability of suppliers to produce a stable product that meets customer and thereby reduce the risks in getting the latest products (services) are not consistent with statutory requirements.

Many researchers in their studies indicate that the ISO 9000 standards objectively accumulate international experience of successful business [e.g. 4.5]. Wide dissemination and use of the above standards supported by the following: the number of certificates issued in compliance with the requirements of ISO 9000 is 1,064,785 units. in 178 countries [1], in almost every country there are several publications on a regular basis discussing the issue of quality management in enterprises, including through the establishment of the QMS, there is a constant evolution of these standards, the current version, the basic principle of which is to use a process approach to management, is already the fourth.

To date, we can talk also about the prospects of clearly defined standards of ISO 9000, which is manifested primarily in the following trends (Fig. 2):

1. *Creating a branch-based model of ISO 9000.* The main direction of creating such systems – the expansion of the requirements for quality management system by taking into account the specific requirements of the industry. The



In Fig.2. Prospects for the development of ISO 9000 [compiled by the authors]

most famous and popular areas of this document include, for example, the following:

a) Standard ISO/TS 16949:2009 «Quality Management Systems. Specific requirements for the application of ISO 9001:2008 for the producer organizations and mass-produced parts for the automotive industry», which is jointly developed by the International Working Group Automotive (IATF) and Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA) with support from ISO. This document is based on ISO 9001:2008, but significantly greater than its hardness requirements and includes the following methods: SPC (statistical process control); FMEA (analysis of the types and consequences of failures, defects); MSA (Measurement Systems Analysis), etc. The total number of certificates issued for compliance with this document was 41240 units (up to 2009)[1]. Despite the industry focus of this standard is to actively use and other enterprises with mass production and a large number of suppliers;

b) the standard ISO 13485:2003 «Medical devices. Quality management system. System requirements for regulatory purposes», which determines the requirements for quality management system in the production of medical equipment, is also quite popular: the certificate of conformity to this standard were 16424 organizations in 90 countries (up to 2009)[1]. In the development of ISO 13485 have been eliminated some of the principles of ISO 9001, regarding the requirements of continuous improvement and customer satisfaction, which, according to developers, it is not suitable for use in such specific areas as the production of medical products. Additional requirements of ISO 13485 – it is new requirements for quality management systems and activities of enterprises producing medical devices. This, for example, equipment requirements, production and storage facilities, health personnel, amusing at work, etc. In addition, ISO 13485, in comparison with the ISO 9001 defines more stringent requirements on the order of execution of works, production processes and monitoring their implementation as well as expanding the number of mandatory documented procedures.

c) Standard IRIS (International Railway Industry Standard) «The general business management system for the railway industry», adopted in March 2006 the Union of European Railway Industries UNIFE, based on the provisions of ISO 9001, taking into account the specifics of the railway industry and railway equipment operating conditions. Since January 1, 2010 put into effect the second version of the standard, which incorporates many of the best practices of international industry standards in the field of management in terms of quality, cost and delivery times, namely, the system KPI (key performance indicators); knowledge management; project management, supplier development, risk management, management of RAMS (reliability, availability, maintainability, safety), cost management, including LCC (life cycle cost) of products; lean production throughout the supply chain, change management.

2. *Using the ISO 9000 standards, and other similar international management system standards as the basis*

for the formation of management for sustainable development. The global agreement between the UN and the business (Global Compact, 1999) requires the solution of the development, implementation and maintenance of enterprise management system that focuses on the implementation of the concept of sustainable development and ensures the balancing of the interests of business, people, society and, most importantly, future generations who are the most important stakeholder, along with consumers, employees, partners, etc. As the necessary tools for this task are currently under review of international standards in management, particularly quality management standards. In general, the ISO one of the main goals is to actively promote sustainable development, as evidenced by the active co-operatives of the organization with the United Nations, its agencies, IEC, WTO, UTI, WEF, the development of regulations in the field of safety, the environment, human health, as well as in the field of advanced technologies.

The new version of ISO 9004:2009 «Managing sustainable success of the organization. An approach based on quality management» [6], designed to meet the above trends, addresses topics such as strategy and policy organization, resource management (including those related to finance and personnel) and the processes, relationships with suppliers and partners, monitoring, measurement and analysis. The main shift in focus ISO 9004:2009, leading to significant changes in structure and content of the standard – control with a view to achieving sustainable development of the organization, not just advice on the construction of the QMS. Sustainability can be achieved through effective management of the organization by understanding the environment in which the organization operates, training, and appropriate use of improvements and innovations. ISO 9004 is not a traditional «standard requirements», but it can be effectively used to improve the quality management capacity in excess of the requirements specified in ISO 9001.

3. *Establishment of integrated management systems, which are based on the requirements of ISO 9000.* Integrated Management System – a part of general management that meets the complex requirements of two or more international standards and functioning as a unit, adapted to the overall enterprise management system to eliminate potential conflicts and overlaps, aimed at achieving the goals of the organization within the scope of selected international standards. The most commonly used to create the IMS standards for management systems in the field of environment, safety, information security. The presence of companies ISM is currently one of the evidences of the social responsibility of business.

Thus, the current standardization of management systems – active and multifaceted area, which has great potential for development and offering business owners and managers of all levels the tools to improve the activities in the form of the relevant international standards in the field of management.

References:

1. Belobragin B. Saga of certificates (report comment to The ISO Survey of certifications-2009) // Standards and Quality. – 2011. – №3. – p. 94–100.
2. Hohlyavin S.A., Vorobyov, A.A. ISO 50001 – the global standard in the field of energy management // Certification. – 2010. – №1. – p. 36–38.
3. Hohlyavin S.A. Management of assets: a new series of the future ISO // Certification. – 2009. – №4. – p. 35–38.
4. Ivanov G.N. International standards against an unstable economy // Standards and Quality. – 2009. – №11. – p. 72–75.
5. Svitkin M.Z. What brought the ISO 9000 series in the methodology and practice management companies // Methods of Quality Management. – 2009. – №1. – p. 26–31.
6. ISO 9004:2009. Managing for the sustained success of the organization – A view of quality management (unofficial translation)[electronic resource]: [WorldQuality] – Electron. data – Mode of access: URL: <http://worldquality.ru/files/view/38.html>

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Эффективность труда работников аудиторской организации

Габидуллина Элина Равиловна, студент;

Мухаметлатыпов Филор Усманович, доктор социологических наук, профессор

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Традиционное представление об условиях труда аудитора, прежде всего, связано с напряженной работой, с ненормированным рабочим днем.

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» аудитором является «физическое лицо, получившее квалификационный аттестат аудитора и являющееся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов». [1, ст.4]

Аудит — независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Работа аудитора требует готовности к частым командировкам, занимающим примерно треть рабочего времени, и ненормированному рабочему дню. Это тяжелая, нервная, а зачастую рутинная работа.

Для повышения эффективности труда необходимо создание оптимальных условий для работы аудиторов. В своем учебно-практическом пособии, посвященном вопросам организации работы аудитора, Пятенко С.В. отмечал, что «в аудите ключевым ресурсом является время сотрудников, хотя такой ресурс, как оборудование, играет определенную роль, но несопоставимую с этой ролью в большей части других отраслей хозяйства». [2, 234]

Эффективно и рационально организованный труд дает возможность сократить затраты труда на проведение аудита, способствовать внедрению передовых форм распределения и кооперирования труда, изучению передового опыта других аудиторов.

Производительность труда этой категории специалистов в условиях свободного экономического предпринимательства не зависит от количества проведенных проверок, выявленных нарушений нормативных актов и изданных приказов относительно лиц, виновных в этих нарушениях. [3, с. 117]

Организация и нормирование труда специалистов состоит в изучении способов интеллектуального труда и условий их работы, при которых в аудиторской деятельности можно иметь наибольшую эффективность.

Следовательно, эффективность труда во многом определяется применением рациональных подходов к его организации.

Непосредственно для руководителя важно не только то, каким был уровень выработки работника в единицу времени, но и то, какими трудовыми затратами это было обеспечено. Трудозатраты измеряются численностью работников и затратами на оплату труда. И то, и другое может измеряться временем работы. Поэтому при анализе эффективности труда рассматривается как затраты труда в единицу времени, но не просто времени, а с учетом его структуры.

Эффективность труда будет тем выше, чем выше производительность труда и чем меньше затраты труда при необходимом качестве работы.

Важным достоинством показателя эффективности труда является отражение в нем экономии трудовых ресурсов.

Планирование и учет труда осуществляются для установления необходимых общих трудозатрат, численности персонала, расчета фонда заработной платы, для определения правильных пропорций в затратах труда. Учет и анализ труда представляют материал для совершенствования трудовых процессов. [4, с. 8]

Разделение и кооперация труда — две необходимые, диалектически-связанные стороны общественно-исторического процесса развития труда.

Разделение труда в своем историческом развитии идет от естественного разделения труда через общее и частное к единичному разделению труда. [5, с. 126]

Таким образом, эффективность труда характеризует уровень использования трудовых ресурсов с учетом выработки, затраченного времени и качества работы, а также затрат труда в расчете на одного работника.

При рассмотрении процесса повышения эффективности деятельности обычно выделяются три составляющие: качество управления, наличие необходимого инструментария и профессионализм работников. В аудиторской деятельности важную роль также играют формализация процедур, методологическое обеспечение. Вопросы методологии и технологии аудита, повышения профессионального уровня всегда являлись и являются предметом пристального внимания аудиторов. К сожалению, этого нельзя сказать о вопросах управления и разработки профессионального инструментария, в частности систем автоматизации аудиторской деятельности.

Безусловно, одним из инструментов в работе аудитора являются его профессиональные знания и навыки. Средства автоматизации аудиторской деятельности являются одним из инструментариев, позволяющим оптимизировать использование ключевого ресурса — времени сотрудников.

Среди всех программ, используемых для автоматизации аудиторской деятельности, особой популярностью пользуются текстовые редакторы и табличные процессоры, в качестве которых выступают стандартные приложения пакета Microsoft Office, реже — системы управления базами данных. При работе с нормативной документацией аудиторы используют материалы справочно-правовых систем, таких как «Гарант», «Консультант Плюс». Для составления программы аудита и формирования аудиторских заключений используют разработки компаний «Мастер-Софт», «Гольдберт-Софт». [6]

На российском рынке существует сравнительно малое число продуктов российского производства для аудиторов. Анализ данных аудиторских программных продуктов показывает, что фактически предлагается автоматизация только отдельных процедур и задач.

Данные исследования «Потенциальный спрос на услуги автоматизации бизнес-процессов со стороны аудиторских фирм», проведенного РА «Эксперт», говорят о том, что «более 50 % аудиторских компаний, из числа участвовавших в исследовании, не имеют никакой информации о системах автоматизации, предназначенных для аудиторской деятельности». Отсутствие информации специалисты называют основным фактором, сдерживающим рост автоматизации аудита, наряду с другим фактором — низким качеством существующих предложений. Тем не менее, «в подавляющем большинстве аудиторских компаний считают, что внедрение автоматизированных систем в их деятельность необходима», и ожидают, что это будет способствовать повышению эффективности и качества работы. [7, с. 366]

Использование «инструментария» позволяет оптимизировать использование рабочего времени сотрудника. Если автоматизируется не только обработка данных, не только непосредственно сам процесс аудиторской проверки, но и все основные бизнес-процессы аудиторской компании, то можно предположить, что в результате этого повышается как эффективность использования рабочего времени сотрудника, так и качество работы всей компании в целом.

Весь процесс аудита автоматизировать невозможно, но многие процедуры аудиторской деятельности, в том числе трудоемкие, оптимизировать оказалось не только возможно, но и полезно. Сформировались три основных направления: автоматизация проведения аудиторской проверки, автоматизация работы с документами и автоматизация управления работой всей аудиторской организации.

Первое направление наиболее специализировано. Оно включает в себя автоматизацию и стандартизацию деятельности аудиторов на всех этапах аудиторской про-

верки — от подготовки и планирования аудита до сбора, систематизации, анализа и оформления итоговых документов в соответствии с действующими стандартами.

Во втором направлении содержится мало специфичного именно для аудиторской деятельности, поэтому оно не всегда выделяется в самостоятельное. Обычно документооборот вплетается во все элементы программы автоматизации аудиторской деятельности. В нем используются известные принципы построения систем документооборота.

Третье направление в основном представляет собой автоматизацию планирования деятельности обычного предприятия. Специфика аудиторской деятельности выражена не очень сильно. [8, с. 299]

Таким образом, одним из методов оптимизации труда аудитора и эффективности управления аудиторской компанией является автоматизация. И целесообразно рассматривать вопрос автоматизации деятельности аудитора не только с точки зрения повышения качества работы и соблюдения единой методологии, как это было до сих пор, но и с точки зрения повышения производительности труда.

Важно и необходимо рассматривать проблему эффективного использования рабочего времени с точки зрения получения конечного результата.

Существует множество причин загруженности аудитора, в том числе это может быть результатом плохой организации работы, отсутствия профессиональной подготовки, высокой автоматизации аудиторских процессов. Следствием является сверхурочная работа.

«Сверхурочная работа — работа, выполняемая работником по инициативе работодателя за пределами установленной для работника продолжительности рабочего времени: ежедневной работы (смены), а при суммированном учете рабочего времени — сверх нормального числа рабочих часов за учетный период». [9, ст. 99]

При работе сверхурочно на протяжении 4 недель эффект от такой работы не может превысить 50 эффективных часов. Другими словами, если сотрудник на протяжении недели работает 55 часов, реально он выполнит только ту работу, на которую требуется 50 часов. Это — так называемое правило пятидесяти.

При сверхурочной работе на протяжении 12 недель картина меняется: эффективные часы снижаются менее чем до 40 часов в неделю и могут достичь даже 30 часов. Получается, что, если сотрудник работает в сверхурочном режиме длительное время, эффект от его труда не достигает даже уровня нормальной работы.

Таким образом, для повышения эффективности труда специалистов аудиторской организации необходимо, в первую очередь, оптимизировать и автоматизировать работу. Такая система должна:

- охватывать весь процесс аудиторских проверок, всех бизнес-процессов аудиторской деятельности;

- использовать инструментальные средства, позволяющие работать как для ассистентов, так и для руководителей;

- соответствовать под принятую в организации методологию, стандарты документирования и правила составления отчетности;
- организовать работу с данной системой в удаленном режиме для выездных проверок;
- синхронизировать данные удаленных пользователей с центральным офисом;
- оперативно передавать данные по проведению проверки в защищенном виде
- четко разграничивать права доступа сотрудников к хранящимся в системе данным по проверкам, деловой и финансовой информации.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008 г.
2. Пятенко С.В. 9 основ менеджмента. С-Пб.: Питер, 2008. — 608 с.
3. Белуха Н.Т. Аудит. Киев: «Знания», 2007. — 769 с.
4. Подоровская М.М. Организация труда. Киев: МАУП, 2007. — 112 с.
5. Мухаметлатыпов Р.Ф., Мухаметлатыпов Ф.У. Труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления: Научное издание. — Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. — 340 с.
6. <http://www.auditfinprom.ru>
7. Скобара В.В. Аудит. М.: Просвещение, 2005. — 479 с.
8. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Автоматизация аудита. М.: ЮНИТИ, 2007. — 336 с.
9. Трудовой Кодекс Российской Федерации №197-ФЗ от 30.12.2001 г.
10. Гольдберг Е.Я. Автоматизация аудиторской деятельности // Аудит и финансовый анализ. М.: Изд. дом «Компьютерный аудит». — 2002 — №3.

Аудиторская система должна позволять решать вопросы управления проектом, внутреннего контроля, качественной реализации аудиторских проектов. Следовательно, под аудиторской системой следует понимать комплексную систему, позволяющую использовать ее по всем направлениям деятельности аудиторской компании. [10, с. 49]

Таким образом, с проблемами организации работы аудитора связаны вопросы качества аудиторских проверок. Оптимизация работы специалистов аудиторских организаций зависит от эффективности использования рабочего времени и факторов, влияющих на них.

Состояние охраны и безопасности труда в РФ

Калиева Татьяна Леонидовна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

По долгосрочному прогнозу Минэкономразвития России, тенденция к сокращению численности занятых в основных видах экономической деятельности сохраняется: в ближайшие 10–15 лет их количество составит 50,1 млн. человек, из них 7 млн. будут трудиться на рабочих местах с вредными и (или) опасными условиями труда. Эта тревожная тенденция требует многостороннего исследования, нацеленного на поиск возможностей ослабления нарастающего дефицита трудовых ресурсов, включая сокращение потерь, связанных с производственным травматизмом, профессиональной и производственно обусловленной заболеваемостью.

Для Российской Федерации, в экономике которой велик удельный вес добывающих отраслей и отраслей первичной переработки природных ресурсов, проблема формирования действенных механизмов социальной защиты работников от сложных сочетаний профессиональных, экологических и природно-климатических рисков является особенно актуальной. Эффективный и

безопасный труд возможен только на рабочем месте, условия труда которого отвечают положениям основного закона страны — Конституции РФ, государственным нормативным требованиям. [3, с. 70]

По данным ВОЗ, смертность от несчастных случаев занимает 3 место после сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. От несчастных случаев гибнут молодые, трудоспособные люди. Травматизм является основной причиной смерти людей в возрасте от 12 до 41 года. Ежегодно в России в авариях и катастрофах гибнет около 50000 человек, получают травмы 250000 человек. Это связано с повышением риска во всех областях деятельности и сфере жизни человека. В условиях становления рыночной экономики и социальной нестабильности проблема соблюдения прав работников на нормальные условия и охрану труда обостряется. В РФ за последние годы почти во всех отраслях народного хозяйства наблюдалась тенденция ухудшения условий труда, увеличения числа аварий, несчастных случаев на производстве, про-

фессиональных заболеваний, сокращения продолжительности жизни. По статистике, уровень травматизма на предприятиях частного сектора в 2 раза выше, чем на государственных. В настоящее время ситуация улучшается в связи с тем, что внесены изменения в основные нормативно-законодательные акты по обеспечению охраны труда на производстве. [2, с. 6]

Первоочередной становится задача дальнейшего поиска механизмов, стимулирующих работодателей вкладывать средства в улучшение условий труда и, прежде всего, в обеспечение безопасности рабочих мест, совместный инструктаж, обучение и проверку знаний правил технической эксплуатации оборудования, поддержание на должном уровне контроля за охраной труда, проведение соответствующих организационно-технических мероприятий. [1, с. 5]

Ежегодно экономические потери, связанные со смертностью, травматизмом и профессиональной заболеваемостью россиян, занятых на работах с вредными и опасными условиями труда, составляют примерно 425 млрд. руб., или 1,9 % ВВП. Наряду с экономическими потерями, связанными с неудовлетворительными условиями труда, производственным травматизмом и профессиональными заболеваниями, страна несет большие социальные издержки.

Анализ состояния здоровья работников свидетельствует о его существенном ухудшении за последние годы. Уровень смертности населения трудоспособного возраста от неестественных причин (несчастных случаев, отравлений и травм) в 2 раза превышает показатели развитых стран.

Наличие рабочих мест с вредными условиями труда отрицательно влияет на состояние рынка труда. Падение престижа ряда профессий и специальностей из-за вредных и (или) опасных условий труда ведет к усилению дефицита кадров по рабочим специальностям и необходимости привлечения иностранной, в основном неквалифицированной рабочей силы. В случае непринятия мер по улучшению условий труда, профилактике снижения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости демографическая ситуация в стране значительно осложнится, возрастет дефицит рабочих кадров. [3, с. 70]

Высокий процент изношенности основных производственных фондов, использований морально устаревших технологий и оборудования, низкие уровни механизации технологических процессов и невысокие темпы модернизации предприятий предопределяли неблагоприятное

воздействие факторов на организм работающих. Износ основных производственных средств, включая машины и оборудование, на многих предприятиях составляет более 50 %, а порой достигает 60–70 и даже 90 %. На большинстве предприятий не ведутся работы по реконструкции и техническому перевооружению производственных процессов, замене изношенного и морально устаревшего оборудования, отсутствуют или ликвидированы службы контроля эксплуатации вентиляционных систем, не проводится их плановый ремонт, а также ремонт систем отопления и искусственного освещения. Происходящие в последние годы изменения в хозяйственном комплексе страны, нестабильность производства и финансирования, отсутствие экономической заинтересованности у работодателей в сокращении профессиональных заболеваний и производственного травматизма, укреплении здоровья работников способствовали сохранению неудовлетворительного состояния условий труда в стране. Обеспечение здоровья работающего населения, являясь одной из важнейших функций государства и основой его социальной политики, требует четкой организации деятельности органов государственной власти, работодателей, общественных организаций и системного межведомственного подхода.

На решение этой задачи направлена программа «Здоровье работающего населения России на 2004–2015 гг.», разработанная в соответствии с директивными документами Правительства Российской Федерации. Она включает комплекс мероприятий оздоровления работающих и реализации социальных функций, однако ее выполнение сдерживается отсутствием необходимого финансирования. Препятствуют организации защиты работающих от воздействия вредных факторов производственной среды и трудового процесса отсутствие законодательных актов, ограничивающих стаж работы во вредных условиях труда при наличии реального риска развития профессиональных заболеваний, использование продолжительности рабочей смены свыше восьми часов при вредных условиях труда, а также отсутствие федеральной методики расчета риска профессионального заболевания и разработки внутрисменного режима труда. Вопросы профилактики профессиональной заболеваемости должны решаться в рамках реализации общегосударственных программ и, в частности, «Концепции охраны здоровья здоровых в Российской Федерации» (Приложение к приказу Минздрава России от 21.03.03 № 113 «Об утверждении Концепции охраны здоровья здоровых в Российской Федерации»). [4, с. 81]

Литература:

1. Барина М., Пашин Н. Эффективный и безопасный труд возможен только на рабочем месте, условия труда которого отвечают всем конституционным требованиям и государственным нормативам // Человек и труд. — 2007. — № 11. — С. 5–15.
2. Инченко К.С. Охрана труда. — Уфа.: Восточный университет, 2007. — 72 с.

3. Пашин Н. Состояние условий и охраны труда — важнейший резерв трудовых ресурсов России // Человек и труд. — 2007. — №6. — С. 70—72.
4. Степанов С. Профзаболеваемость в России в цифрах // Охрана и социальное страхование. — 2006. — №1. — С. 75—83.

Влияние индекса развития человеческого капитала на рынок труда

Лысенко Оксана Владимировна, аспирант

Поволжский государственный университет сервиса (г. Тольятти)

Конкурентоспособность работника — это способность к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижение организационных целей. Конкурентоспособность работника определяется качеством рабочей силы, соответствующим рыночной потребности в функциональном качестве труда [7].

Факторы обеспечения конкурентоспособности человеческого капитала (рис. 1):

- базовые факторы, определяющие потенциальную и фактическую эффективность труда;
- частные факторы, отражающие желания и предпочтения работодателей в рабочей силе и качестве труда, т.е. факторы характеризующиеся мерой рыночной востребованности качественно определенной способности к труду [2, 82—83].

Конкурентоспособность персонала определяется конкурентоспособностью отдельных работников и их групп и в значительной мере зависит от механизма функционирования человеческого ресурса в производственно-коммерческом процессе. В процессе формирования и развития конкурентоспособности персонала проявляется единство экономических и социальных процессов: работодатель ориентируется на достижение своих целей (повышение конкурентоспособности организации, получение прибыли) путем наиболее полного использования конкурентных преимуществ наемных работников [1, 63]. А работники, в свою очередь, заинтересованы в повышении организационной конкурентоспособности в той степени, в какой они находят в ней возможность для повышения своей индивидуальной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность персонала характеризует взаимосвязь трех групп переменных рынка труда:

- *переменные, связанные со средой существования внутреннего рынка предприятия и восприятием персоналом стабильности* своего существования, т.е. переменные, характеризующие особенности и структуру предприятия, виды деятельности, особенности выпускаемой продукции, а также нестабильность, давление и враждебность коммерческого и технологического окружения предприятия;
- *переменные, связанные с человеческими ресурсами*, которые делают внутренний рынок труда более

или менее уязвимым по отношению к внешним непредвиденным изменениям (сокращение или увеличение потребности в рабочей силе, изменение структуры работающих, гибкость компетенции персонала, гибкость в структуре должностей и рабочих мест, степень быстроты реакции персонала на внешние возмущения, мотивация и открытость персонала внешней среде, падение/возрастание эффективности труда, необходимость значительных вложений в персонал и в другие ресурсы, т.д.), а также определяют конкурентные преимущества персонала на рынке;

— *переменные, связанные с трудовой деятельностью*, которые характеризуются факторами, не зависящими от персонала, но влияющими на стратегию и тактику его деятельности. Эти переменные меняются эволюционно под воздействием целого ряда причин, складывающихся постепенно, а могут изменяться резко во время кризисов и под целенаправленным регулирующим воздействием. Они могут быть благоприятны для всех видов трудовой деятельности, могут быть выборочно или частично благоприятны [3, 70].

Конкурентоспособность трудовых ресурсов — комплекс характеристик трудоспособного населения, определяющих успех участия в социально-экономической деятельности той или иной территории. Конкурентоспособность трудовых ресурсов характеризуется выгодными отличиями совокупной рабочей силы по степени и по затратам удовлетворения рыночной потребности в труде территории (региона, страны) [7].

Конкурентоспособность на рынке труда характеризует свойство человеческого капитала, определяющее меру удовлетворения рыночной потребности в труде.

В таком понимании конкурентоспособности на рынке труда важны четыре концептуальных момента, которые характеризуют ее сущность:

- 1) потребность в рабочей силе в самом общем виде определяется потребностью работодателей в труде, необходимостью удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах;
- 2) категория «человеческий капитал» выражает отношения по активизации экономического ресурса «труд»

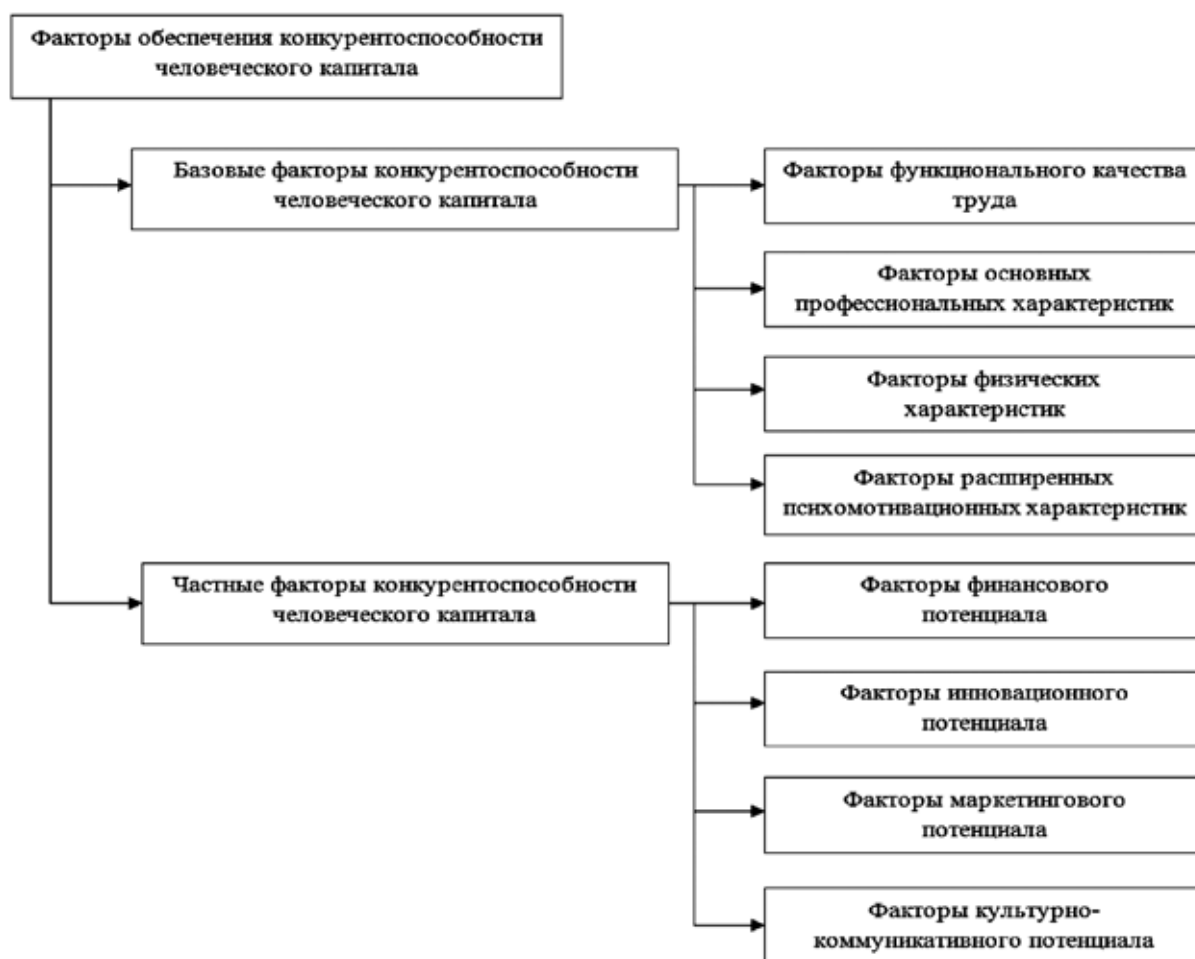


Рис. 1. Система факторов обеспечения конкурентоспособности человеческого капитала

с целью получения дохода, прибыли. Понятие «человеческий капитал» является более объемным, разносторонним, чем термины «трудовой потенциал» и «рабочая сила». Поскольку его основой является термин «капитал» — ценности, используемые для их приумножения [4, 43]. Человеческий капитал подобно физическому капиталу обеспечивает своему обладателю более сложную профессию, должность, доход, т.е. более высокое качество труда;

3) соответствие объема и структуры человеческого капитала работника количеству и качеству выполняемого труда устанавливается при использовании рабочей силы;

4) инвестиции в человеческий капитал оказывают долгосрочное воздействие на производственно-коммерческий процесс, и их отдача распределяется на то время, пока работник занят выполнением целесообразной деятельности [6, 18–19].

Конкурентоспособность на рынке труда — понятие относительное, рынок труда неоднороден и может быть структурирован на сегменты, различающиеся степенью рыночной потребности в функциональном качестве труда, уровнем уникальности качества рабочей силы, а также особенностями потребительского спроса на рабочую силу [4, 47].

Человеческий капитал является важным фактором развития производства и экономики. Его качество — это один из основных критериев в бизнесе и ключевой вопрос при принятии инвестиционных решений. Одним из главных критериев оценки человеческого капитала, признанных во всем мире, является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Этот индекс разработан ООН, учитывает такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении, процент грамотности взрослого населения, совокупная доля учащихся в различных возрастных группах, ВВП на душу населения и т.д. [7].

Он используется для того, чтобы определить и указать, относится ли государство к развитым, развивающимся или слаборазвитым странам, а также для оценки воздействия экономической политики на качество жизни. Индекс сосредоточивает внимание на более широких аспектах развития, чем показатель дохода на душу населения, который он заменил [5, 112]. Россия находится в центре списка стран мира по индексу развития человеческого потенциала (табл. 1). Занимая 65-е место по этому показателю (очень скромное для России), она все-таки значительно обходит своих основных конкурентов по союзу БРИКС — Бразилию, Индию, Китай и ЮАР [2, 86–88].

Таблица 1

Место России в мире по ИРЧП

Величина ИРЧП	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (годы)	Процент грамотности взрослого населения (от 15 лет и выше)	ВВП на душу населения (ППС в долл. США)
1. Норвегия (0,965)	1. Япония (82,2)	1. Грузия (100,0)	1. Люксембург (69 961)
65. Россия (0,797)	115. Россия (65,2)	10. Россия (99,4)	59. Россия (9902)
81. Китай (0,768)	72. Китай (71,9)	53. Китай (90,9)	89. Китай (5896)
126. Индия (0,611)	121. Индия (63,6)	107. Индия (61,0)	114. Индия (3139)

Высокий уровень образованности населения в России является важнейшим активом, который обеспечит ее рост в долгосрочной перспективе. Относительно низкая стоимость и в целом высокая квалификация рабочей силы являются одним из основных факторов инвестиционной привлекательности.

Что касается человеческого капитала, то позиции России в этой области достаточно сильны. Уровень образованности рабочих и служащих довольно высок по сравнению с другими странами мира [7]. При этом стоимость рабочей силы остается относительно низкой, и это один из основных факторов инвестиционной привлекательности России. Сравнение этих показателей с аналогичными показателями в Индии, Китае и других странах явно в пользу России [5, 118].

С точки зрения директора *PricewaterhouseCoopers в России* П. Герендаши высшее образование в России имеет хорошие традиции и существенно влияет на формирование рабочей силы и рынка труда в целом. Квалификация и талант российских специалистов на всех уровнях бесспорны. Заявление о том, что персонал из России — самый лучший в мире, вполне оправданно. Большинство западных руководителей ценят его очень высоко.

Результаты анализа информации, полученной *PricewaterhouseCoopers* от сотен компаний за последние 15 лет, в том числе от западных руководителей, обладающих обширным международным опытом, свидетельствуют о том, что персонал из России действительно самый лучший в мире. Российские специалисты хорошо зарекомендовали себя практически на всех уровнях организации: офисные сотрудники, заводские рабочие, секретари, инженеры, менеджеры, технический и обслуживающий персонал.

Затраты на оплату труда в час в России выше, чем в Китае, но ниже, чем в Чехии и Польше, и намного ниже, чем в развитых странах, таких, как Германия или Великобритания. В течение ближайших нескольких лет сохранится конкурентное преимущество России, которое заключается в наличии относительно дешевой рабочей силы. Данное преимущество уже послужило стимулом и будет в будущем стимулировать приток иностранных инвестиций в промышленное производство и сферу обслуживания.

По мнению всемирно известного исследователя проблемы конкурентоспособности в современной экономике М. Портера, «всего лишь тот факт, что работники получили полное среднее образование или окончили колледж, не дает конкурентных преимуществ в современной конкуренции на международном уровне. Для поддержания конкурентных преимуществ фактор должен быть высоко специализированным по отношению к конкретным нуждам данной отрасли».

Глобализация сегодня становится ключевым фактором формирования конкурентных преимуществ российских трудовых ресурсов на мегауровне, формируется работник нового типа — специалист с высшим образованием, с активной жизненной позицией, готовый к обучению на протяжении всей жизни, достаточно гибко и быстро приспосабливающийся к происходящим глобальным изменениям, мобильный, эрудированный и талантливый.

Россия имеет огромный потенциал человеческого капитала, однако эмиграция внесла значительный вклад в выбывание из страны наиболее активных и образованных жителей. Невозвращение многих российских студентов, закончивших обучение за границей, аспирантов, защитивших диссертации за рубежом, отъезд молодых ученых остро ставят проблему воспроизводства самых востребованных на мировом рынке труда кадров. Выпускники российских элитных вузов все чаще ищут работу за границей, а на смену высококвалифицированным отечественным специалистам приходят низко квалифицированные из стран постсоветского пространства. Привлечение специалистов из-за рубежа — не менее важная проблема, чем их отток.

Сдерживание процесса утечки мозгов, перехода к глобальному кругообороту умов и привлечения специалистов из-за рубежа можно добиться только лишь через общее улучшение социально-экономической ситуации и серьезных институциональных преобразований. Так, на родину специалисты готовы вернуться лишь при условии достойного труда и жизни, личной и профессиональной самореализации и социальной стабильности. Как правило, неотъемлемыми требованиями являются высокий стартовый уровень заработной платы, наличие высококлассной профессиональной среды, возможности быстрого профессионального роста и карьеры, участие в международных проектах и наличие зарубежных поездок

Мировой опыт показывает, что использовать преимущества глобализации могут лишь те страны, которые создали институциональные условия и механизмы для развития человеческого капитала и вкладывающие в эту сферу значительные финансовые ресурсы.

В Концепции обеспечения экономического лидерства «Россия-2020» ключевая роль отводится развитию человеческого потенциала, а именно: «Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности».

Для Российской Федерации в современных условиях, диктуемых желанием интегрироваться нашей страны в мировое сообщество, для повышения конкурентоспособности рабочей силы, товаров и экономики в целом необходимо гораздо более серьезно относиться к сохранению и формированию нового человеческого капитала. Экономические и политические реформы постсоветского времени устранили уравнильное распределение необходимых благ и услуг, предоставили возможность населению самостоятельно, несмотря на непосредственное участие государства, обеспечивать себе достойный уровень жизни [3, 76–78]. Планировалось, что рынок, в частности, рынки труда, жилья, медицинских, образовательных услуг, будет иметь возможность саморегуляции, т.е. справится с имеющимися на тот момент проблемами. Однако, к прежним проблемам добавлялись все новые — имущественное рас-

слоение граждан, высокая дифференциация по уровню доходов, значительные масштабы граждан, живущих за чертой бедности для такого уровня страны как РФ, не уменьшение, а увеличение зависимости части населения от социальной помощи предоставляемой государством, так, после экономического кризиса 2008 года пострадали, как казалось, достаточно защищенные граждане — работники крупных заводов; нарастание безработицы, но, не смотря на это, улучшение демографической ситуации в связи с функционированием федеральных программ по поддержке семьи, материнства и детства [1, 63–64]. Все это разнонаправленно влияет на качество трудового потенциала и возможности его существенного повышения в обозримом будущем. Так, на уровне государства, региона и муниципалитета необходимо проводить поддерживающую политику, направленную на повышение конкурентоспособности рабочей силы, это, как было отмечено ранее, социальные выплаты по безработице, переобучение, реализация права на досрочную пенсию, и организация общественных работ [5, 134].

Делая вывод, следует отметить, что, конкурентоспособность рабочей силы, увеличение национального богатства населения, эффективность деятельности труда и производительность труда, а также снижение таких отрицательных показателей как безработица, преступность на уровне государства, халатность, безответственность и прочее на уровне предприятия зависят от качества рабочей силы.

Литература:

1. Буланов В. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала / В.Буланов, Е.Катайцева // Общество и экономика. — 2011.
2. Бушуева Н.В. Проблема человеческого капитала в современной России: гендерный аспект // Уровень жизни населения регионов России. — 2011.
3. Вьюкова Е.И. Экономические факторы роста человеческого капитала // Личность. Культура. Общество. — 2007. — Т.9, вып.3.
4. Кетова К.В. Учет человеческого капитала при моделировании экономической системы региона / К.В.Кетова, И.Г.Русик // Вестн. Моск. ун-та. Сер.6. Экономика. — 2008. — N 3.
5. Ложко В.В. Формирование человеческого капитала — главный ресурс инновационного и социально-экономического развития России // Инновации. — 2008.
6. Сотникова С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. — 2011.
7. www.wikipedia.ru

Теоретико-практическое воззрение к вопросу «О формировании трудового потенциала» (на базе МБУ КСДЦДМ «Истоки»). Практическая часть

Шпак Андрей Александрович, студент, экономист
МБУ КСДЦДМ «Истоки» (г. Волжский, Волгоградская обл.),
Санкт-Петербургский университет управления и экономики

Статья посвящена теоретико-практическому вопросу «О формировании трудового потенциала». Исследование состоит из двух взаимосвязанных частей: теоретической и практической. В рамках теоретической части в блоках «Конкуренция» и «Трудовой потенциал» выделены основные аспекты. Практическая часть выполнена на базе МБУ КСДЦДМ «Истоки».

Ключевые слова: труд, трудовая деятельность, конкуренция, трудовая конкуренция, специфическая конкуренция, вертикальная конкуренция, трудовой потенциал, ограниченные ресурсы, человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, потребности, условия.

Примечание. Ознакомиться с теоретической частью работы можно в сборнике материалов международной конференции «Экономическая наука и практика», проведенной в г. Чите в феврале 2012 года. Электронная версия сборника размещена на Интернет-сайте издательства «Молодой ученый» по адресу: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/14/>.

В теоретической части работы мы определили, что конкуренция в области трудовой деятельности является специфической конкуренцией, которая образуется как в рамках рынка труда, так и вне его. Такая конкуренция способствует формированию трудового потенциала. Именно вопрос «О формировании трудового потенциала через трудовую конкуренцию» и интересует нас в настоящем исследовании.

II. Практическая часть

В контексте экономической дисциплины экономика труда, конкуренция в области труда подразумевает под собой, как мы уже говорили, «процесс, в ходе которого, лица, заинтересованные в отношениях, складывающихся в борьбе за ограниченные трудовые ресурсы, выраженные в трудовом потенциале участников этого процесса, проявляют свой интерес, в большинстве случаев непосредственно заключающийся в завладении всевозможными способами потенциальными трудовыми ресурсами» [1].

Из предложенного определения мы видим, что **субъектом** отношений являются лица, представляющие хозяйствующие субъекты, которые имеют между собой статус конкурентов, а также лица, обладающие трудовыми ресурсами, одновременно выступающие субъектом в роли участника конкуренции и **объектом** трудовой конкуренции.

Таким образом, конкурентные отношения взаимосвязаны между сторонами, конкурирующими и предлагающими трудовые ресурсы, с которыми они неотделимо связаны. Более понятно данную абстрактную картину можно представить, как «Покупатель — Товар — Продавец». Следовательно, покупатель — конкурент, товар — трудовые ресурсы, а продавец — «собственник трудовых ресурсов» (далее по тексту Собственник труда).

В рассматриваемом нами случае, **предметом** борьбы конкурентов служит интерес к трудовым ресурсам как источнику для достижения целей хозяйственного субъекта. При оптимальном пересечении интересов конкурента и собственника, можно судить о том, что достигнуты определенные договоренности, свидетельствующие об удовлетворении потребностей каждой из сторон (см. рис. 1).

Основываясь на общих принципах построения современного общества, автор исследования, считает необходимым учесть, что современное общество — это бурно развивающийся социально-экономический субъект, который невозможно представить без государства, являющегося центральным ядром в модели Российского общества.

По мнению автора, построенная в ходе изучения хозяйственной деятельности МБУ КСДЦДМ «Истоки» схема устройства конкуренции, изображенная на рис. 1, показывает, что каждая сторона имеет свои потребности, которые соответствуют предъявляемым сторонами условиям. Граница кривая потребностей сторон символизирует конкурентную борьбу сторон. При совпадении условий в определенной точке ожидается, что стороны имеют все шансы прийти к общему мнению — консенсусу, вследствие которого следует трудоустройство работника к работодателю и выполнение заявленных условий, т.е. удовлетворение потребностей сторон.

Какова «психология бизнеса» и психология человека? Ответ прост, стороны имеют потребности и соответствующие им условия. При выполнении условий достигаются удовлетворение потребностей. Поэтому, автор считает, что ключевыми словами в процессе конкуренции являются: потребности и условия сторон. Именно на этих базовых категориях будет строиться трудовая конкуренция.

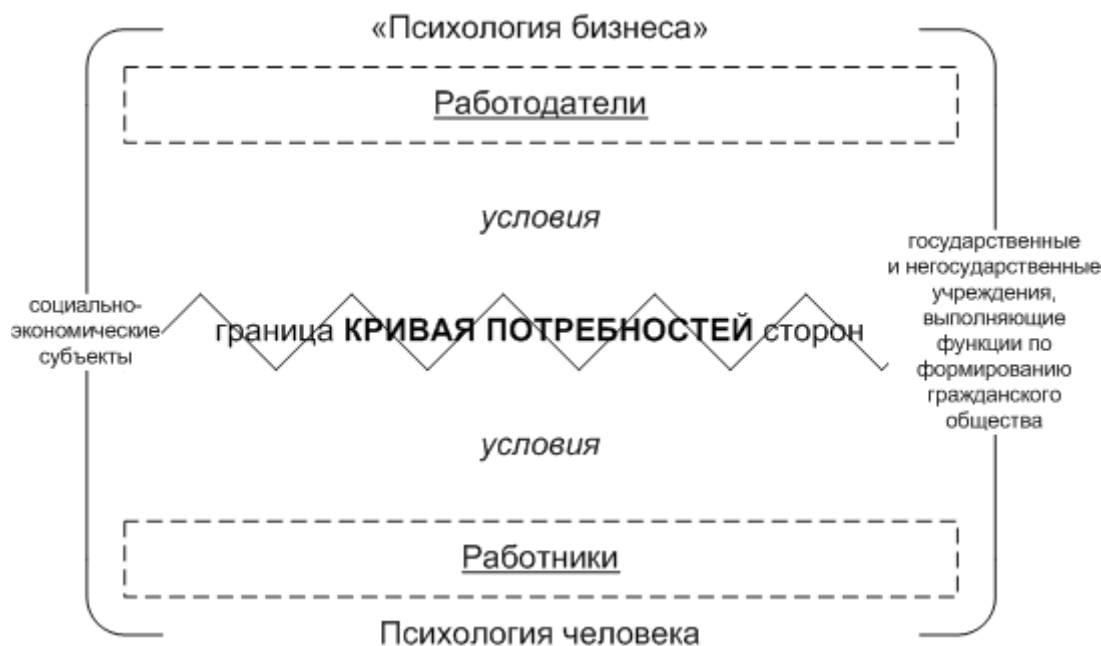


Рис. 1. Схема устройства конкуренции «Кривая потребностей»

Проведем выборочный анализ практических ситуаций, имевших место в хозяйственной деятельности МБУ КСДЦДМ «Истоки» за промежуток с 1 квартала 2011 года по 4 квартал 2011 года.

Прежде всего, рассматривая конкретные ситуации, имевшие место быть в рамках деятельности конкретного предприятия, необходимо учитывать условия функционирования данного субъекта на экономическом пространстве.

Муниципальное учреждение имеет свои характерные особенности, в числе которых: ограниченное финансирование, деятельность в рамках жесткого административного регламента.

Ситуация №1. Перемещение работника из одного подразделения работодателя в другое в соответствии со статьей 72.1 Трудового кодекса РФ. В каждом подразделении имеются свои руководители, которые между собой являются конкурентами, особенно, если такие подразделения занимаются одинаковыми видами деятельности. Основной руководитель оценивает деятельность по показателям, и, соответственно, делает выводы.

Анализ ситуации. Результат каждого подразделения зависит от того, насколько эффективно сработают его сотрудники. Поэтому руководители подразделений являются полностью зависимыми от сотрудников, в тоже время, занимая значительный пост по вертикали власти, они имеют возможность воздействовать на сотрудника, обладающего высоким трудовым потенциалом, двигая по горизонтали. Форма трудовой конкуренции по принадлежности участников конкуренции к хозяйственному субъекту: внутренняя. Степень риска утраты потенциала: низкая.

Ситуация №2. Одним из распространенных видов трудовой конкуренции можно назвать перевод сотрудника от одного работодателя к другому. Такой перевод производится в соответствии с пунктом 5 абзаца 1 статьи 77 Трудового кодекса РФ.

Анализ ситуации. Форма трудовой конкуренции по принадлежности участников конкуренции к хозяйственному субъекту: внешняя. В отличие от предыдущего случая, утрата потенциальной трудовой силы грозит предприятию снижением выпуска товаров, работ (услуг). Степень риска утраты потенциала: средняя.

Ситуация №3. Еще одним видом трудовой конкуренции является прямое увольнение работника по собственному желанию. И последующее трудоустройство к другому работодателю.

Анализ ситуации. Форма — внешняя. По сравнению с ситуацией №2, риск потери сотрудника — высок. Поэтому для его сохранения необходимо приложить все усилия на административном уровне, в противном случае ценный сотрудник может перейти к другому работодателю.

Предварительный вывод. Ряд ситуаций, изложенных автором настоящей работы, показывает, что трудовая конкуренция как феномен, действительно существует. Члены общества ежедневно прямо или косвенно встречаются с данным явлением. В основе конкуренции лежат потребности и условия одних сторон, пересекающиеся с условиями и потребностями других сторон (см. рис. 2).

Влияние трудовой конкуренции на формирование трудового потенциала. Рассматривая трудовой потенциал как компоненту человека, т.е. его свойства, проведем опыт. Имеется два человека, имеющих различный трудовой потенциал. Оба человека пришли в одну и ту же

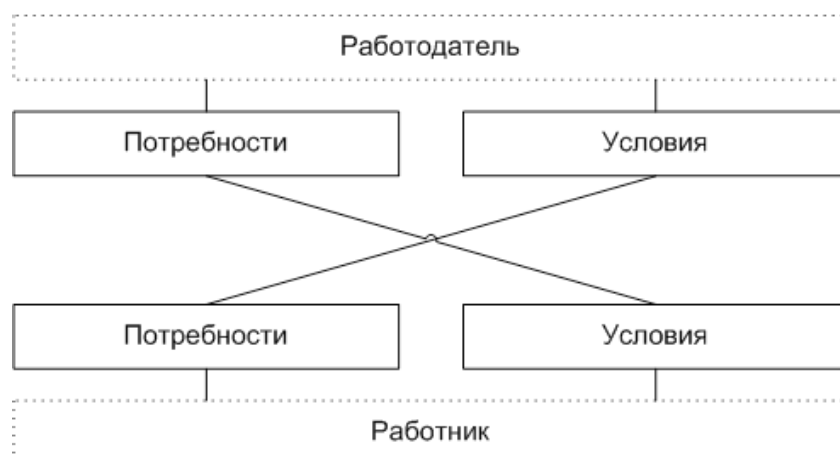


Рис. 2. Сопоставление потребностей и условий сторон

организацию для трудоустройства. Кадровая служба проводит многоэтапное собеседование, допустим, 1 этап — тестирование, 2 этап — устное собеседование. По результатам двух этапов собеседования, начальник кадровой службы принимает решение, что в организацию будет принят человек №1, т.к. его трудовой потенциал имеет преимущество перед человеком №2. Собеседование закончено, гражданин №2 проанализировал ситуацию и предположил, что он уступает №1 по ряду причин... Вывод: в борьбе за рабочее место побеждает тот, кто более конкурентоспособен, т.е. проходит по условиям, предъявляемым работодателем, возможно даже выше, что в большинстве случаев поощряется последним.

Как и за счет чего происходит формирование трудового потенциала? Менее конкурентоспособный гражданин понимает, что для дальнейшей борьбы за трудовое место, необходимо повысить трудовой потенциал. Сделать это можно за счет повышения квалификации, либо переподготовки. Возможны и иные варианты.

Заключение. В ходе изучения практической стороны вопроса, автор наглядно показал, что трудовая конкуренция существует, а ее влияние на трудовой потенциал человека теоретически оправдано. Следовательно, можно уверенно заявить, труд конкретного человека является предметом конкуренции, чем он более востребован, тем он и конкурентоспособней.

Литература:

1. Шпак А.А. Теоретико-практическое воззрение к вопросу «О формировании трудового потенциала» (на базе МБУ КСДЦДМ «Истоки»). Теоретическая часть [Текст] / А.А. Шпак // Экономическая наука и практика: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 139—142.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ежедневный контроль за движением дебиторской задолженности – залог финансовой устойчивости предприятия

Голикова Ольга Сергеевна, студент

Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Калуге

Неплатежеспособность многих отечественных предприятий сделала вопросы работы с дебиторами одними из главных в перечне функций финансовых менеджеров. [5]

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. [4,9]

Рассмотрим способы управления и контроля за движением дебиторской задолженности на примере предприятия ОАО «Калужский двигатель».

История предприятия началась в 1966 году, когда на базе одного из цехов Калужского турбинного завода и Калужского филиала научно-исследовательского автомобильного и автомоторного института было создано новое предприятие – Калужский опытный моторный завод. Сегодня ОАО «Калужский двигатель» – современное многопрофильное предприятие, высокомеханизированное и автоматизированное, оснащенное уникальным технологическим оборудованием. Более чем 45-летний опыт производства является гарантией качества и высокой надежности наших изделий.

Развитие производства на предприятии идет по нескольким направлениям.

ОАО «Калужский двигатель» предлагает: газотурбинные двигатели малой мощности для применения в наземных энергетических установках (предприятие является единственным заводом, освоившим серийное производство газотурбинного двигателя малой мощности для применения в наземных энергетических установках); газотурбинные электростанции, минитеплоэлектростанции и газотурбинные автономные средства электроснабжения (адаптированные для работы как на жидком топливе, так и на природном газе).

Другое направление развития производства – это выпуск товаров народного потребления. На сегодняшний день ОАО «КАДВИ» является производителем двигателя ДМ-1М1 – недорогого, экономичного, мощного (7 л.с.),

одноцилиндрового, четырехтактного, воздушного охлаждения – и его модификаций. На базе этого двигателя изготавливаются: бензиновые электроагрегаты, работающие со всеми существующими видами потребителей (станки, электроинструмент, обогреватели, бытовые приборы и т.д.) в любых условиях; бензиновые мотопомпы для откачивания воды средней загрязненности, с производительностью до 850 л/мин и напором до 20 м вод. столба; мотоблоки различных модификаций; навесные орудия к мотоблокам: роторные косилки, фрезы почвенные.

Понятно, что такому серьезному предприятию необходимо быть финансово устойчивым, а т.к. дебиторская задолженность непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, то контроль и управление этим важным активом обуславливает финансовую политику предприятия в таких вопросах, как: пути ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов, выбор условий продажи, обеспечение гарантированного поступления денежных средств.

В основном формирование (увеличение) дебиторской задолженности происходит в связи с окончательными расчетами в 2012 г. по заключенным контрактам на поставку продукции особого назначения в 2011 г.

На предприятии ведется ежедневный мониторинг по остаткам долгов дебиторов с учетом отгрузки (если таковая имела место быть за данное число), с выведением остаточной задолженности на следующий день, позволяющий формировать отчеты по заданным периодам по отслеживанию дебиторской задолженности.

Базой для аналитики по дебиторской задолженности служат справки ежедневного мониторинга задолженности (рис. 1).

У ОАО «Кадви» имеется и просроченная дебиторская задолженность в основном менее 30 дней (месяца), что говорит о налаженной системе работы с дебиторами, которая не приводит к образованию задолженности с длительными сроками просрочки.

На предприятии ведется ежедневный мониторинг по остаткам долгов дебиторов с учетом отгрузки (если та-

B11		ИП Семенов Алексей Владимирович /Св-во серия 77 №006368598/				
	A	B	C	D	E	F
1	Справка по отгрузке продукции клиентам					
2	за 10.02.2012					
3						
4	Вид продукции: ТНП					
5						
6	Счета:					
7	За день		6 823 875			
8	в т.ч.	ООО "Мототехника"	1 512 800	Соловьев Максим Геннадьевич		
9	1	Стройло Николай Максимович /Св-во серия 32, №001513623 /	4 960 600	Прохоров Сергей Владимирович		
10		ИП Дмитриев Александр Федорович (Свидетельство N1230/7)	84 360	Федотова Вера Николаевна		
11		Семенов Алексей Владимирович /Св-во серия 77 №006368598/	263 286	Федотова Вера Николаевна		
12		Техноторговый центр АО Кадви	2 829	Кочеткова Татьяна Александровна		
13	Всего с начала месяца		26 937 085			
14	В т.ч. оплачено		25 180 335			
15	Всего неоплаченных счетов		98 845 881			
16	в т.ч. "с оплатой в текущем месяце"		40 322 509			
17	в т.ч. "с оплатой в следующем месяце"		58 523 372			
18						
19	Отгрузка по спецпродукции со склада					
20						
21	Отгрузка		с НДС			
22	За день		2 134			
23	в т.ч.	Открытое акционерное общество "НИИ измерител	2 134			
24	Всего с начала месяца		6 677 039			
25						
26	Счета:					
27	За день		0			
28	Всего с начала месяца		40 214 790			
29	В т.ч. оплачено		2 134			
30	Всего неоплаченных счетов		1 450 677 131			
31	в т.ч. "с оплатой в текущем месяце"		1 450 677 131			
32	в т.ч. "с оплатой в следующем месяце"		0			
33						
34	Поступления:					
35	За день		16 785 758			
36	в т.ч.	Открытое акционерное общество Машиностроительный завод имени М.И.Калинина, г.Екатеринбург	16 785 758	Кочеткова Татьяна Александровна		
37	Всего с начала месяца		38 188 289			
38						

Рис. 1. Справка по отгрузке и состоянию дебиторской задолженности (ежедневно)

ковая имела место быть за данное число), с выведением остаточной задолженности на следующий день, позволяющий формировать отчеты по заданным периодам по отслеживанию дебиторской задолженности (табл. 1).

Кроме того, на ОАО «Кадви» для работы с крупными долгами предусматривается составление и утверждение у клиента акта сверки на основании двух вышеприведенных форм. Приведем форму акта сверки по одному из дебиторов (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что на предприятии ведется строгий учет задолженности по оборотам.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на предприятии прогнозируется размер дебиторской задолженности для очередного планового периода, что позволяет своевременно обеспечить финансовыми ресурсами текущие платежные операции. Почему же при таком ежедневном контроле возникают такие объемы задолженности?

В основном причиной является отсутствие четко выраженной кредитной политики (гибкая система скидок, особые условия при заключении или перезаключении договора на отгрузку/поставку и т.п.), [8] не продуман эф-

Таблица 1

Движение дебиторской задолженности ОАО «Кадви» за период 01.01–29.02.2012

Клиент	Остаток на начало периода	Оплата	Отгрузка	Остаток на конец периода	Ответственное лицо
ФГУП ВО Машприборинторг	50 310 767,40	12.01–30 000 000; 13.01–3 502 700,16	-	16 808 067,24	Кутузова Л.А.
ОАО ГОЗ Обуховский завод	41 347 200,00	10.02–41 347 200,00	-	-	Кочеткова Т.А.
Открытое акционерное общество Машиностроительный завод имени М.И.Калинина, г. Екатеринбург	57 986 753,19	10.02–16 785 757,96	17.02 – 14 361 324,04	60 411 187,1	Кочеткова Т.А.
ООО Агропромышленная фирма КАДВИ	167 196 310,09	-	30.01–2 000 000; 27.02–7 187,62; 28.02–2 000 000	169 503 497,71	Федотова Вера Николаевна
ЗАО Завод Универсалмаш /ДО ОАО Кировский завод/ Филиал Кировский объединенный г. С-Петербург	7 582 300,63	-	-	7 582 300,63	Кутузова Л.А.

Таблица 2

Акт сверки расчетов ОАО «Кадви» и ОАО «Калужское опытное бюро машиностроения»

АКТ СВЕРКИ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ					
с организацией Открытое акционерное общество «Калужское опытное бюро машиностроения»					
за период 01.01.2012–05.02.2012					
				ОАО Кадви	
Дата проводки	текст проводки	номер документа	дата документа	Дебет	Кредит
Начальное сальдо				2 292 248,30	
23.01.2012	за усл. службы качества	62	23.01.2012		5 988,88
23.01.2012	опл. за погрузку и вывоз ТБО	63	23.01.2012		61 067,85
23.01.2012	за аренду	64	23.01.2012		36 559,14
23.01.2012	опл. за усл. по делам ГОиЧС	65	23.01.2012		31 385,64
23.01.2012	за право пользов. территор. и усл. охр.	66	23.01.2012		73 718,72
23.01.2012	за усл. по обработ. почтов. отправлен.	67	23.01.2012		500,00
23.01.2012	за связь усл.	68	23.01.2012		39 571,31
23.01.2012	за связь	69	23.01.2012		4 295,73
23.01.2012	за т/энергию	70	23.01.2012		366 536,20
23.01.2012	за воду	71	23.01.2012		6 296,38
23.01.2012	за воду усл.	72	23.01.2012		1 230,44
23.01.2012	опл. за продукцию	73	23.01.2012		137 140,89
31.01.2012		СФ12010200	31.01.2012	39 563,42	
31.01.2012		СФ12010201	31.01.2012	4 216,79	
31.01.2012		СФ12010261	31.01.2012	40 214,35	
31.01.2012		СФ12010312	31.01.2012	449 733,79	
31.01.2012		СФ12010349	31.01.2012	12 112,70	
31.01.2012		СФ12010351	31.01.2012	216 669,24	
31.01.2012		СФ12010337	31.01.2012	917,48	

31.01.2012		СФ12010338	31.01.2012	5 342,37	
Обороты за период				768 770,14	764 291,18
Конечное сальдо				2 296 727,26	
Итого задолженность Открытое акционерное общество «Калужское опытное бюро моторостроения» перед «Кадви» составляет 2 296 727,26 (Два миллиона двести девяносто шесть тысяч семьсот двадцать семь рублей 26 копеек)					

Таблица 3

Порядок работы с дебиторами

Действия клиента	Действия ОАО «Кадви»	Кто отвечает
Наступление договорного срока оплаты	Устные напоминания	Отдел маркетинга
Нежелание общаться со специалистами предприятия	Служебное письмо о некомпетентности клиента	Отдел маркетинга совместно с юридической службой
Значительный срыв срока платежа	Подача искового заявления в суд	Юридическая служба

фактивный кредитный период и эффективный кредитный лимит. [1,3]

Рекомендация для данного случая: постановка четких условий для разных типов клиентов.

Кредитные условия для клиентов,купающих товары народного потребления и услуги, могут быть таковы:

- 50 %-ая предоплата;
- срок оплаты зависит от суммы закупки;
- если у клиента возникают финансовые сложности, то по его гарантийному письму предоплата может быть сокращена до 30 %, может быть увеличен срок оплаты. [9,2]

Кроме того, кредитный комитет отдела маркетинга должен собирать внутреннюю и внешнюю информацию о каждом клиенте, желающем получить товар в кредит и устанавливать ему кредитный лимит.

Кредитная история по каждому клиенту должна включать следующие параметры:

- общее время работы с предприятием;
- общая сумма отгрузки;
- платежная дисциплина клиента (количество и время срыва сроков платежей);
- частота отгрузок;

— среднеквартальная сумма отгрузки. [7,5]

Регламент по работе с дебиторами может быть следующим (табл. 3):

Современная фирма должна отдавать себе отчет в том, что кредитный менеджмент является одной из основных функций финансового менеджмента на предприятии. [4,10] Без разработки кредитной политики и соответствующей структуры фирмы невозможно увеличить объемы продаж, сохраняя приемлемый уровень неплатежей. Для этого необходим целый комплекс мер. Это — структурные изменения в фирме, ведущие к созданию кредитного отдела или назначению кредитного менеджера, разработка его правильного взаимодействия с отделом продаж, переход на компьютерные программы, позволяющие не только вести простой бухгалтерский учет, но и контроль кредитных поставок. [2,6] Кроме того кредитный отдел должен собирать внутреннюю и внешнюю информацию о каждом клиенте, желающем получить товар в кредит и устанавливать ему кредитный лимит. [7,3] В случае же неплатежа задачей его является незамедлительное принятие мер по возврату долгов. [4]

Литература:

1. Бабаева Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: Учебное пособие. — М.: Издательство «Прспект», 2011.
2. Балашов В.Г., Ириков В.А. Технологии повышения финансового результата: Практика и методы. — 2-е изд. — М.: МЦФЭР, 2010.
3. Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. — М.: Финпресс, 2007.
4. Дранко О.И. Прогнозирование финансового состояния предприятия на базе финансовой отчетности // Управленческий учет. — 2010. — №3.
5. Ерофеева В.А., Смолякова Н.О. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью // Управленческий учет. — №2. — 2011.

6. Попова Л.В. Формирование учетно-контрольной системы расчетных отношений на промышленном предприятии // Экономические и гуманитарные науки. — №10. — 2010.
7. Чиков Д. Простые правила, позволяющие забыть о проблемах с возвратом долгов. // Финансовый директор. — №3. — 2012.
8. Шигаев А.И. Контроллинг стратегии развития организации. — М.: Юнити-Дана, 2011.
9. Казачков Д., Соколов Д. Управление дебиторской задолженностью. //Управляем предприятием. — №2 (13). — 2012.
10. Назарова Е. Анализ дебиторской задолженности. //Финансы:планирование, управление, контроль. — №5. — 2011.

Управление повышением конкурентоспособности предприятия

Заярная Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет (филиал в г. Находке)

Проблема конкурентоспособности носит универсальный, всемирный характер. Ныне она затрагивает практически все страны мира, всех товаропроизводителей. В условиях нарастающего воздействия на национальные экономики научно-технической революции, интеграционных процессов, распространения конкуренции на новые области общественно полезной деятельности и приобретения ею все более острого характера, конкурентоспособность стала всемирным явлением [1, с. 15]

В экономической литературе встречаются разные определения понятия «конкурентоспособность».

В простейшем случае конкурентоспособность товаропроизводителя отождествляется с конкурентоспособностью производимой им продукции. В частности, в статье А. Воронова говорится, что «конкурентоспособность предприятия — это его способность выпускать и продавать конкурентоспособные товары» [2, с. 16]. Аналогичный подход можно наблюдать в работе Фатхутдинова Р.А., где утверждается, что конкурентоспособность как состояние, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения предприятием (фирмой) конкретной потребности, по сравнению с аналогичными возможностями других фирм, представленных на данном рынке, позволяет оценивать и сопоставлять реальные и потенциальные возможности фирм в производстве и реализации товаров, конкурирующих на рынке [3, с. 110].

В словаре по маркетингу конкурентоспособность организации также практически сводится к конкурентоспособности выпускаемых ею товаров, определяя данную категорию как «способность фирмы, компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей». [4, с. 89]

По определению Европейского форума по проблемам управления (Женева): «Конкурентоспособность — это реальная и потенциальная способность компаний, а также имеющиеся у них для этого возможности проекти-

ровать, изготавливать и сбывать в тех условиях, в которых им приходится действовать, товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов» [5, с. 17].

Сформулированный в процитированных выше работах подход представляется достаточно спорным. Очевидно, что фирма не может быть конкурентоспособной, если ее продукция не имеет сбыта. Однако конкурентоспособность товара не является единственным фактором, определяющим конкурентоспособность товаропроизводителя. Рыночные отношения не позволяют хозяйствующим субъектам длительное время занимать устойчивое положение на рынке, опираясь в своей производственно-сбытовой стратегии только на показатели конкурентоспособности товара. Необходимым условием успешной конкурентной борьбы является высокий уровень эффективности производственно-экономической деятельности.

В некоторых работах конкурентоспособность организации отождествляется с эффективностью ее хозяйственной деятельности. В частности, такое определение конкурентоспособности приведено в статье П.С. Завьялова, где данное понятие трактуется как «возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка» [6, с. 50].

С данным утверждением нельзя не согласиться. В то же время, надо отметить, что «возможность» эффективной хозяйственной деятельности представляется автору диссертационного исследования не совсем верным определением, поскольку отражает лишь потенциальную эффективность хозяйственной деятельности, тогда как понятие конкурентоспособности, на наш взгляд, должно нести в себе способность организации в данный период времени получать прибыль от своей хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка. Данное определение, по мнению автора, не останавливает внимание на конкурентоспособности организации только по одному показателю,

например, как конкурентоспособность товара, а предусматривает конкурентоспособность по комплексу параметров (экономический, кадровый, материально-технический, товарный и т.д.), не говорит о потенциальных возможностях организации, а является теоретическое описание фактического положения предприятия на конкурентном рынке, поскольку определение конкурентоспособности относительно потенциальных возможностей на конкурентном рынке представляется слишком теоретизированным и далёким от реальной практики.

Более полным представляется определение конкурентоспособности, которое даётся в словаре «Рыночная экономика»: конкурентоспособность организации — это способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности. [7, с. 142]. Достоинством этой группы определений, по мнению диссертанта, является то, что они не ограничиваются конкурентоспособностью товаров и услуг как единственным фактором конкурентоспособности организации, а рассматривают также эффективность хозяйственной деятельности как необходимый и существенный элемент в определении конкурентных возможностей организации. Однако, здесь опять же, как уже говорилось выше, не учитывается такой фактор как непостоянство конкурентоспособности относительно разного периода времени.

Поэтому считаем, что наиболее удачная попытка дать определение конкурентоспособности организации была предпринята Г.А. Фасхиевым и И.М. Гараевым. Авторы определили конкурентоспособность организации как «превосходство организации своими товарами и услугами аналогов в конкретных сегментах рынка в определенный период времени и по потенциалу разработать, производить и продавать конкурентоспособные товары (услуги) в будущем, достигнутое без ущерба финансовому состоянию организации» [8, с. 53].

В экономической науке есть ещё один подход к понятию «конкурентоспособность организации». Сторонники данного подхода отказались от поиска определения данной экономической категории в пользу поиска комплекса факторов или показателей, её определяющих.

Так, в работе Р.А. Фатхутдинова предлагается оценивать конкурентоспособность организации по четырем основным группам факторов [3, с. 212]:

- преимущества во внешней среде (макросреда, инфраструктура региона, микросреда);
- преимущества во внутренней среде (технология, организация процессов, ресурсы);
- преимущества в качестве и ресурсоемкости выпускаемых товаров, новшеств (товары, новшества, услуги);
- преимущества рынков (по их объему, количеству конкурентов, оперативности и надежности финансовых операций, безопасности торговли).

Можно вполне согласиться с авторами, которые считают, что наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов — ресурсов фирмы. Конкурентоспособность, по мнению авторов данной концепции, определяется четырьмя группами показателей [9, с. 1]:

- показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом: экономичность производства, рациональность эксплуатации основных фондов, совершенство производственных технологий, организация труда на производстве;
- показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами: независимость от внешних источников финансирования, способность расплачиваться по собственным долгам и т.п.;
- показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами рекламы и стимулирования;
- показатели конкурентоспособности товара: качество товара и его цена.

Как показывает опыт научных исследований таких известных ученых и практиков, как, И. Ансофф, А. Леш, Б. Олин, М. Портер, Э. Хекшер, Г. Хотеллинг, Э. Чемберлин, Ф. Эджоурт, М. Эрлих проектирование и функционирование эффективной системы обеспечения конкурентоспособности объекта требует оптимального сочетания различного рода предпосылок: экономических, технологических и правовых. Недооценка этого обстоятельства сдерживает процесс повышения конкурентоспособности и отрицательно сказывается на эффективности управления конкурентоспособностью. [10, с. 41]

Конкурентоспособность предприятия — это многоплановая экономическая категория, являющаяся главным критерием оценки эффективности производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также результирующим показателем эффективности системы управления данным хозяйствующим субъектом. Конкурентоспособность предприятия подвержена влиянию совокупности факторов.

Фактор конкурентоспособности — непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Анализ причин снижения значения отдельных критериев конкурентоспособности продукции и установления факторов, повышающих конкурентоспособность, так называемый факторный анализ — важный момент в управлении конкурентоспособностью. Уже отмечалось, что конкурентоспособность фирмы не является ее имманентным качеством, поскольку фирма функционирует в системе макро- и микросреды, сформировавшейся в рамках той или иной национальной экономики. Соответственно, факторы, определяющие конкурентоспособность разных уровней экономики, тоже разные. [11, с. 125] Это обстоятельство также необходимо брать во внимание

при разработке программы управления конкурентоспособностью предприятия.

Поддержание необходимого уровня конкурентоспособности не только требует постоянных усилий, но и продуманных целенаправленных действий стратегического характера. Относительный характер конкурентоспособности проявляется в том, что конкурирующий на одних рынках объект оказывается совершенно неконкурентоспособным на других [12, с. 53].

В процессе управления повышением конкурентоспособностью предприятия многие руководители находят решение в использовании различного рода инноваций.

По характеру практической деятельности, в которой используется инновация, в качестве основных типов выделяются производственные и управленческие инновации.

По основным технологическим параметрам инноваций выделяются такие их типы, как продуктовые и процессные инновации.

Производственные инновации воплощаются в новых продуктах, услугах и технологиях производственного процесса. Процессные инновации — это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, в новых административных процессах и организационных структурах.

Продуктовые инновации больше ориентированы на потребителя, в то время как процессные инновации диктуются в основном соображениями эффективности производства. То есть появление инновационных продуктов в

основном связано с потребностями рынка и направляется запросами потребителей, в то время как процессные инновации стимулируются, главным образом, стремлением производителей повысить эффективность их производства.

В процессе управления повышением конкурентоспособности предприятия возникает неразрывная связь между адаптивностью и инновационностью. Если адаптивность характеризует реакцию организации на изменения внешней среды, то инновационность — основу такой реакции, восприятие решений в своей деятельности, направленное изменение деятельности на основе освоения новых элементов.

Адаптивность соответствует необходимости существования в среде с установленными свойствами. [13, с. 3] Инновационность реализует понятие конструкции организации, источника адаптивности, т.е. соответствует понятию достаточности [14, с. 132].

Итак, свойства адаптивности и инновационности определяют необходимые и достаточные условия формирования свойства конкурентоспособности организации. В свою очередь, создание этих свойств опирается на некоторую интегрированную совокупность ресурсов, процессов и инструментов, находящихся в распоряжении предприятия и определяющих возможности, границы и эффективность его деятельности в условиях динамичной рыночной конъюнктуры, а также в формировании эффективной системы управления повышением конкурентоспособности предприятия.

Литература:

1. Гусева М.Н. Конкурентоспособность строительных организаций Учебное пособие. М.: ГУУ, 2010. — 289 с.
2. Воронов А. Конкуренция в XXI веке // Маркетинг. — 2001. — №5. с. 16–24
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
4. Маркетинг. Словарь. /Азоев Г.Л., Завьялов П.С., Лозовский Л.Ш. и др. — М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000—422 с.
5. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г.Долинская, И.А. Соловьёв. — М.: Изд-во стандартов, 2008. — 17 с.
6. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг // Российский экономический журнал. — 2005. — №12. с. 50–58
7. Рыночная экономика. Словарь. / Под общ. Ред. Г.Я. Кипермана. — М.: Республика, 1993. — 452 с.
8. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — №4. С. 53–68
9. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. www.marketing.spb.ru
10. Мазилкина Е.И. Основы управления конкурентоспособностью/ Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина — М. «Прогресс», 2008—187 с.
11. Степанов Л.В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. — Воронеж: Научная книга, 2010. — 203 с.
12. Романова И.Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения/ И.Б. Романова; Средневож. науч. центр. — Ульяновск: Средневож. науч. центр, 2005. — 137 с.
13. Баринов В.А. Развитие организации в конкурентной среде/ В.А. Баринов, А.В. Синельников // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №16. С. 3–13.
14. Иванов А.А. Роль инновационных технологий в повышении конкурентоспособности предприятий www.marketing.spb.ru

Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур

Иванова Ирина Витальевна, аспирант

Камчатский государственный технический университет (г. Петропавловск-Камчатский)

В статье дано представление о конкурентоспособности и рассмотрены уровни конкурентоспособности предпринимательской структуры. Изучены факторы по степени влияния на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры. В зависимости от факторов, используемых для повышения конкурентного статуса предпринимательских структур, определены основные направления по повышению ее конкурентоспособности.

Достижение устойчивого развития российских предпринимательских структур в условиях изменяющейся среды является одной из наиболее актуальных проблем текущей экономической политики государства: от успеха ее решения зависит положение страны в мировой экономической системе. Однако необходимо отметить, что основой данного процесса является человеческий фактор, выступающий как устойчивый элемент роста производства, производительности труда, эффективности функционирования и конкурентоспособности предприятий. Под воздействием научно-технического прогресса, интеллектуализации практически всех сфер хозяйствования возрастает значение работника как личности со всем спектром её характеристик. С этими изменениями, в том числе формированием новых потребностей и ценностных установок человека, руководству организаций, работодателям приходится считаться, учитывать их при формировании трудовых отношений, мотивационных механизмов активизации труда на предприятии. Всё это предполагает серьёзное исследование внутренних ресурсов предприятий, сложившегося в них механизма мотивации труда, а также разработку новых подходов к его совершенствованию и развитию, учитывающих все аспекты человеческого фактора [8, с. 59].

За период рыночных преобразований в сфере труда произошли кардинальные изменения: ликвидировано принуждение к труду, созданы альтернативные места трудоустройства для населения, развито трудовое законодательство, сформирована инфраструктура рынка труда, разработаны механизмы социальной защиты работников, обеспечены государственные гарантии реализации их прав. В целом сложившиеся макроэкономические условия для развития трудовой активности населения следует признать как благоприятные. Однако степень этой активности не отвечает поставленной государством задаче построения инновационной экономики. На микроэкономическом уровне развитие персонала по-прежнему рассматривается не целью, а средством решения экономических задач. Во многом это обусловлено недооценкой роли мотивационного развития персонала, несовершенством инструментов воздействия на это развитие, снижающих эффективность управления предпринимательскими

структурами при реализации управленческой функции мотивации.

В условиях относительно стабильного и планомерного развития обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур происходит как за счет внешних факторов, обусловленных отношениями с потребителями и конкурентами на рынке (цена, качество товара, уровень обслуживания, имидж предприятия, доля на рынке), так и за счет внутренних возможностей (совокупность инвестиционного, кадрового, производственного и иных видов потенциалов), среди которых первостепенное значение имеет финансовое обеспечение предпринимательской деятельности, реализуемое на основе разработки финансовой политики предпринимательской структуры [2, с. 145].

Для того, чтобы более полно осветить сущность конкурентоспособности предприятия, на наш взгляд, необходимо дать представление о конкурентоспособности.

Конкурентоспособность — это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [1, с. 187].

В рыночной экономике понятие конкурентоспособности является базовым для любого предприятия и должна рассматриваться на уровне предпринимательской структуры, уровне производства и уровне продукции (рис. 1) [5, с. 149].

Исследование показало, что разные факторы конкурентоспособности по разному влияют на уровень конкурентной борьбы, осуществляемой предпринимательской структурой. Причем важное место занимают факторы внешней составляющей конкурентоспособности, поскольку именно они предопределяют уровень потребительского отношения к предприятию и его продукции и уровень конкурентной борьбы на рынке. Другая группа факторов больше влияют на внутреннюю среду предпринимательской структуры, позволяя через них управлять конкурентоспособностью предпринимательской структуры в целом.

Данная зависимость потребовала систематизации этих факторов по степени влияния на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры (табл.1.) [5, с. 210].

Из этого следует вывод о том, что влияние тех или иных факторов на уровень конкурентоспособности во многом зависит от особенностей предпринимательской структуры, уровня конкуренции на рынке, условий функционирования и финансовых возможностей организации.



Рис. 1. Уровни конкурентоспособности предпринимательской структуры

Экономический кризис ухудшил финансовое положение многих предпринимательских структур, что привело к падению их доходов и как следствие — снижение конкурентоспособности.

Конкурентное преимущество предпринимательских структур определяется совокупностью внутрисистемных, системных и внешне системных факторов. Каждая из указанных совокупностей является значимой для формирования конкурентного преимущества и его конкурентоспособности. В то же время конкурентное преимущество определяется целевыми факторами, их структурой и пропорциями, организацией эффективного использования факторов и условий развития предпринимательских структур, скоростью создания, совершенствования и обновления, степенью развитости и специализированности факторов [4, с. 325].

Таким образом, в зависимости от факторов, используемых для повышения конкурентного статуса предпринимательских структур, будут определены и основные направления по повышению ее конкурентоспособности. В общем виде указанные направления приведены ниже (табл. 2.) [3, с. 59].

Большая часть указанных направлений определяет основные способы повышения уровня конкурентоспособности и достаточно изучена отечественными и зарубежными учеными. Однако в условиях экономического кризиса первостепенное значение имеют такие способы ведения деятельности, которые обеспечивают предпринимательской структуре приток ликвидных средств.

Таким образом, можно выделить ряд направлений, способствующих достижению вышепоставленной цели. Данные направления выделены жирным курсивом в

Таблица 1
Факторы по степени влияния на уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры

Среда существования факторов	Виды факторов	Факторы
Внешняя среда	Отношение с потребителями	Цена, качество, бренд, сервис, распространенность, маркетинг
	Отношение с конкурентами	Доля рынка, географический охват, участие на фондовом рынке
	Отношение с государством	Поддержка государства, уровень лоббирования
Внутренняя среда	Предопределяющие конкурентное преимущество	Технологии, инновации, уровень затрат
	Обеспечивающие конкурентное преимущество	Управление финансами, кадровое обеспечение, управление активами

Таблица 2

Направления повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры

№ п/п	Направления	Направление мероприятий	Мероприятия
1.	Реализация организационных возможностей	Внутриорганизационное	1. Совершенствование организационной структуры 2. Реинжиниринг бизнес-процессов
		Интеграция	1. Создание интегрированных структур на уровне отрасли 2. Расширение сфер деятельности в соответствии с производственными возможностями
		Новая структура собственности	1. Выход предпринимательской структуры на рынок ценных бумаг (эмиссия ценных бумаг)
2.	Реализация рыночной ситуации за счет маркетингового потенциала	Повышение доли рынка	1. Повышение качества реализуемого товара 2. Гибкая ценовая политика
		Повышение эффективности работы маркетингового отдела	1. Поиск новых сбытовых каналов 2. Удержание старых клиентов 3. Мониторинг деятельности конкурентов
3.	Реализация производственно-технологического потенциала	Производственное перевооружение	1. Модернизация и техническое перевооружение 2. Диверсификация производства
		Инновации	1. Поддержка инновационных процессов 2. Разработка и осуществление НИ-ОКР
4.	Реализация финансово-экономического потенциала	Взаимодействие с государством	1. Отношения по отдельным видам налогов и сборов 2. Ресурсное обеспечение за счет средств федерального и местных бюджетов
		Инвестиции	1. Стимулирование инвесторов и лизинговых компаний 2. Привлечение капитала для расширения деятельности предпринимательской структуры 3. Эмиссия ценных бумаг
5.	Реализация возможностей персонала	Научная основа труда	1. Совершенствование системы планирования подготовки и закрепления рабочих, инженерных, научных и административных кадров, а также переподготовки кадров
		Стимулирование	1. Повышение инициативности работников 2. Материальное стимулирование

табл. 2. Тем не менее, анализ указных направлений показал, что в литературе недостаточно полное внимание уделяется вопросам финансового обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Внутренние механизмы финансовой стабилизации должны обеспечить реализацию срочных мер по возобновлению платежеспособности и восстановлению финансовой устойчивости предпринимательских структур за счет внутренних резервов. Эти механизмы должны быть основаны на последовательном использовании определенных моделей управленческих решений, выбираемых в соответствии со спецификой хозяйственной деятельности ПС и масштабами кризисных явлений в его развитии [7, с. 190].

По результатам проведенного исследования можно сделать ряд следующих выводов.

Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке и определяется внешней и

внутренней составляющими. При этом приоритетное значение должно уделяться факторам внутренней составляющей, поскольку они отражают реализацию внутреннего потенциала предпринимательской структуры, позволяя через него управлять конкурентоспособностью организации в целом.

Антикризисная финансовая политика предполагает анализ возможных источников получения финансовых средств и ориентирована на привлечение предпринимательской структурой в краткосрочном периоде времени необходимых финансовых ресурсов для обеспечения её финансовой стабилизации. Обеспечение предпринимательской структуры необходимыми финансовыми ресурсами приведет к увеличению её внутреннего потенциала, что в свою очередь, позволит увеличить силу отдельных факторов конкурентоспособности и как следствие повысить общую конкурентоспособность предпринимательской структуры в целом [6, с. 693].

Литература:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2007. — 272.
2. Галанова И.В. Экономико-организационные проблемы оценки эффективности результатов финансового менеджмента предпринимательских структур // Вестник Политехнического государственного университета (экономические науки). — № 3, 2008.
3. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. — № 6. — С. 59–68.
4. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. — М: Изд-во «Омега-Л», 2007. — 325 с.
5. Мухаметзянов И.И. Методологические основы формирования стратегии поэтапного создания предпринимательских структур // Современные проблемы экономики, социологии и права: Сб. науч. ст. асп. СПбГИЭУ. Вып. 6 — СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
6. Предпринимательское право Российской Федерации /Под. ред. Е.П. Губина, П.Г. Лахно. — М.: Инфра-М, 2010. — 1008 с.
7. Степанов Л.В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. — Воронеж: Научная книга, 2010. — 203 с.
8. Трегубова Р.Д. Мотивация и стимулирование труда как метод внутриорганизационного поведения // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2011. — № 7.

Содержательная когерентность организационной культуры предприятия

Исopesкyль Ольга Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики (г. Пермь)

Организационная культура — это базовый внутриорганизационный институт, который обеспечивает качество организационной контрактации за счет регулирования действия индивидов в широком спектре как прогнозируемых, так и непредвиденных обстоятельств. Культура придает всем аспектам организационной жизнедеятельности необходимый уровень контекстной идентичности, устойчивости и динамичности.

При этом сама организационная культура является сложным, многосоставным образованием, ценностно-нормативной базой которого формируют разные субъекты: собственники, управленцы, персонал. Все они отличаются по численности, иерархической позиции, месту в процессах производства, а также по целевой направленности и индивидуальной мотивации. Собственники заинтересованы, прежде всего, в максимизации дохода на вложенный капитал, топ-менеджмент — в увеличении собственной власти и, как следствие, в увеличении вознаграждения через рост размеров управляемого бизнеса, персонал — в личностном развитии и материальном благосостоянии. Подобное разнообразие в источниках организационной культуры породило ее закономерную неоднородность.

Как нам представляется, организационная культура аккумулирует в себе проявление двух составляющих ее институтов: «функциональная культура» и «социальная культура». Данные институты ориентированы на такую организацию и сопровождение социальных и производственных связей внутри предприятия, которые будут спо-

собствовать снижению всех видов трансакционных издержек за счет малой вариативности индивидуального поведения сотрудников.

Каждый из этих институтов есть совокупность формальных и неформальных (в различной пропорции) норм и правил (фокальных принципов), а также механизмов обеспечения (принуждения) соблюдения этих правил.

Критериями принципиального отличия института «функциональная культура» от института «социальная культура» в рамках организационной культуры являются:

- источник происхождения института
- доминирующие субъекты их создания;
- степень целенаправленности действий по формированию функциональной и социальной культуры;
- приоритетная цель их функционирования.

Рассмотрим характер данных конструкторов в соответствии с этими критериями.

Функциональная культура всегда задается и защищается «сверху» как закономерная интерпретация интересов собственников и топ-менеджмента. Целью ее функционирования выступает создание и поддержание системы санкционированных поведенческих актов, способствующих формированию модели поведения, ориентированной на достижение стратегических целей развития предприятия. Исходя из этого, содержанием функциональной культуры являются стимулирующие контракты, нацеленные на создание необходимых образцов конкурентоспособного организационного поведения.

Контракты в рамках функциональной культуры есть результат стремления работодателя обеспечить высокие результаты производительности труда своих работников. Однако такие контракты не являются контрактами в юридическом смысле этого слова. Они носят неявный характер и представляют собой систему обязательств организации по увеличению индивидуальных и/или коллективных выгод в обмен на конструктивное поведение сотрудника, регулируемое управленческими транзакциями. Данные обязательства, как правило, закреплены в целом комплексе соответствующих нормативных документов: положениях, правилах, инструкциях и др. Можно сказать, что контрактация в рамках функциональной культуры ориентирована на перераспределение риска между сотрудниками и руководителями предприятия.

При этом нормативные документы, содержание которых составляет суть функциональной культуры, должны разрабатываться таким образом, чтобы оставалась возможность для их быстрой адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Средством такой адаптации могут выступать неформальные правила, которые закономерно заполняют те лакуны, которые содержат в себе любые формализованные конструкты. Более того, чтобы так называемая сознательно созданная институциональная структура была действительно устойчивой, конструкция обязательно должна учитывать человеческую природу и оставаться открытой для неминуемого роста неформальных процессов.

Социальная культура возникает как результат двуединого эволюционного процесса, происходящего и «сверху», и «снизу», поскольку и персонал и руководство предприятия заинтересованы в создании единой системы координат не только в процессе реализации ими своих профессиональных функций, но и в рамках непроизводительных, так называемых периферийных процессов. Однако следует отметить, что доминирующим субъектом формирования социальной культуры является персонал, поскольку именно он, в силу своего специфического положения, заинтересован в создании и поддержании социальных взаимосвязей, способствующих снижению степени неопределенности и транзакционных издержек в процессе группового взаимодействия сотрудников предприятия.

Содержанием данного института являются стимулирующие и координирующие деятельность в рамках организационной социальной сети отношенческие, имплицитные контракты, нацеленные на формирование необходимых для обеспечения эффективного сотрудничества образцов поведения.

На начальной фазе развития организационной среды участники контрактации в рамках социальной культуры либо явно, либо, как это бывает значительно чаще, неявно, договариваются о процедуре, которая будет использоваться при разрешении проблем, имеющих шанс возникнуть в будущем. Иными словами формируется та

общая основа, базируясь на которой субъекты контракта намереваются приходить к новым соглашениям в различных случаях. Положения этой «основы» либо прописываются заблаговременно (Этический кодекс), либо существуют имплицитно.

Контракты социальной культуры имеют сильную индивидуальную вовлеченность сторон и заключаются, чтобы обеспечить сотрудничество, необходимое для достижения определенных социальных целей.

Гарантии исполнения контрактов социальной культуры со стороны законодательства чрезвычайно ограничены. В связи с этим, основными механизмами принуждения к выполнению норм и правил являются методы социального воздействия, которые специально не прописаны, а специфицируются применительно к каждой конкретной ситуации и впоследствии составляют некий инструментарий методов воздействия на социальную структуру организации.

Таким образом, можно сказать, что социальная культура — это постоянный институт с динамичным содержанием, обусловленным, прежде всего, изменяющейся структурой субъектов социальной среды предприятия.

Социальная культура, в отличие от функциональной культуры охватывает скорее нормы поведения, нежели распределение риска.

Функциональная и социальная культура аккумулируют в себе значительное число механизмов воздействия на персонал и внешнюю среду. Поэтому очень важно, чтобы данные институты имели одинаковый вектор развития, т.е. ценности, на которых базируется институт «функциональная культура» должны в целом соответствовать (в оптимальном варианте — соответствовать полностью) ценностям, являющимся основой института «социальная культура». В этом случае можно говорить о когерентной и сильной организационной культуре.

Когерентность означает способность организационной культуры быть внутренне скоррелированным динамическим конструктом. Содержательная когерентность предполагает существование гармоничности между ценностно-нормативным наполнением функциональной культуры и ее социального аналога.

Как показывает практика, достижение необходимого уровня содержательной когерентности, явление в реальном менеджменте, не слишком распространенное. На современных предприятиях можно встретить четыре базовых варианта содержательной когерентности функциональной и социальной культуры (рис. 1).

Как следует из рис. 1, в соответствии с критериями «степень разделяемости ценностей социальной культуры» и «степень разделяемости ценностей функциональной культуры» формируется четыре варианта когерентности.

Первый квадрант «Стихийная культура». Сотрудники в равной мере слабо разделяют как ценности функциональной культуры, так и ценности, на которых базируется социальная культура. Данная ситуация, может проявляться:



Рис. 1. Матрица содержательной когерентности организационной культуры

— на начальной стадии развития предприятия, когда сотрудники еще не успели в полной мере накопить социальный капитал, необходимый для развития социальной культуры. Руководство же предприятия еще не уделяет необходимого внимания ни содержательным, ни контролирующим механизмам формирования эффективного поведения сотрудников;

— на последующих стадиях развития предприятия в условиях слабой кадровой согласованности. Руководитель в целом игнорирует проблему качества входящего трудового ресурса, поскольку не имеет четкого представления о необходимом профессионально-личностном образе потенциального сотрудника, который в условиях объективных ограничений мог бы осуществлять свою трудовую деятельность на данном предприятии с минимально возможными издержками и максимальной выгодой. Учитывая такой подход топ-менеджмента «на входе» происходит стихийная фильтрация, критерии которой формируются спонтанно для каждого конкретного контракта найма.

Стихийная культура обуславливает высокий риск проявлений оппортунистического поведения всех субъектов контрактации.

Второй квадрант — «Эмоциональная культура» характеризуется сильными связями в социальной сети, что может быть обусловлено двумя причинами:

- ценностным единством социальной группы;
- контробъединением социальных агентов против ценностей функциональной культуры.

В первом случае социальная культура может не проявлять агрессивных черт по отношению к функциональной культуре. Во втором случае социальная культура явля-

ется агрессивным (конкурирующим) образованием по отношению к функциональной культуре.

В ситуации слабости института «функциональная культура» и неагрессивном содержании института «социальная культура» их нормы и правила, а также системы контроля существуют как параллельные конструкты, действующие независимо друг от друга. Социальная культура может полностью контролировать поведение сотрудников, не оставляя место для правил, культивируемых функциональной культурой. При подобном взаимоотношении этих институтов, любые попытки усовершенствовать последний приведет лишь к неэффективной трате ресурсов.

Агрессивный по отношению к функциональной культуре характер социальной культуры чрезвычайно отрицательно сказывается на развитии предприятия, поскольку в данном случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил.

Сильное социальное культурное пространство предполагает, что сотрудники будут нести меньше издержек, подчиняясь неформальным нормам и правилам, полностью или частично игнорируя формальные правила.

Организационная культура, характеризуемая вторым квадрантом матрицы, также обуславливает высокий риск проявлений оппортунистического поведения, так как степень разделяемости ценностей функциональной культуры чрезвычайно низка.

Третий квадрант — «Искусственная культура» формируется при относительной слабости социальных связей внутри организации, когда сотрудники рассматривают подчинение нормам и правилам института «функци-

ональная культура» более интересным с точки зрения личной выгоды. Слабость норм и ценностей социальной культуры может быть вызвана наличием множества субкультур с противоречивыми ценностями и интересами, наличием нескольких социальных лидеров и т.д. Степень вероятности оппортунистического поведения снижается по сравнению с другими квадрантами матрицы. Качественные характеристики данной организационной культуры задаются «сверху» и защищаются «сверху» центральными агентами организации.

Четвертый квадрант – «Органичная (когерентная) культура». Функциональная и социальная культуры эффективно дополняют друг друга. Процесс создания данного вида организационной культуры осуществляется двуединым процессом: функциональная культура создается «сверху» и защищается «сверху», социальная культура создается «снизу», но защищается также «сверху». Внешнее стимулирование сотрудников трансформируется в их самомотивацию с внутренним регулированием границ и характеристик вариативности их поведения.

Гармония данных институтов способствует эффективному функционированию предприятия, т.к. они взаимно

усиливают друг друга. В этом случае трудно провести границу между формальными и неформальными механизмами принуждения. Издержки централизованного контроля снижаются, поскольку часто бывает достаточно неформального контроля и принуждения.

В рамках четвертого квадранта матрицы персонал не ориентирован на проявление оппортунистического поведения, так как сотрудникам выгоднее придерживаться норм и правил когерентной организационной культуры с позиции снижения целого комплекса транзакционных издержек и увеличения личной выгоды.

Таким образом, четвертый квадрант можно охарактеризовать как содержательно когерентную организационную культуру, т.е. культуру, в которой лакуны формальных правил института «функциональная культура» органично и однонаправленно заполняются неформальными нормами и правилами института «социальная культура».

Достижение содержательной когерентности организационной культуры может стать для предприятия важным условием и в определенной мере залогом формирования высоких показателей эффективности его деятельности.

Модель оптимизации денежных потоков в системе управления предприятием

Красова Ольга Юрьевна, студент;

Карлова Наталья Павловна, кандидат экономических наук, доцент

Донецкий национальный университет (Украина)

Актуальность проблемы оптимизации денежных потоков состоит в том, что значительное количество предприятий Украины испытывают недостаток денежных средств для осуществления операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Одной из причин этого недостатка является низкая эффективность управления предприятием, несовершенство используемых финансовых методов и инструментов. Поэтому одним из направлений преодоления дефицита денежных средств является формирование эффективной системы управления денежными потоками, которая бы обеспечивала достижение тактических и стратегических целей деятельности предприятия, а также финансовую стабильность и платежеспособность в долгосрочной перспективе.

Исследованием вопросов сущности денежных потоков и методов управления ими, а также отдельных аспектов экономико-математического моделирования движения денежных средств занимались многие ученые-экономисты, в частности И.А. Бланк, О.В. Жалко, Т.А. Талах, И.Б. Хома, О.И. Крип, И.Ш. Тимбекова и другие.

Однако, все имеющиеся исследования недостаточно полно отражают необходимость совершенствования системы управления денежными потоками на отечественных предприятиях с применением экономико-мате-

матического моделирования. Многие вопросы являются дискуссионными и требуют дальнейших исследований.

Цель исследования заключается в определении роли экономико-математического моделирования в управлении денежными потоками, а также в разработке и реализации мультипликативной модели, основанной на использовании метода факторного анализа показателей эффективности денежных потоков на примере ЧАО «Макеевкокс».

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия и организацией их оборота.

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются [1, с. 507]:

- принцип информационной достоверности;
- принцип обеспечения сбалансированности;
- принцип обеспечения эффективности;
- принцип обеспечения ликвидности.

В соответствии с вышеперечисленными принципами формируется система инструментов механизма управления денежными потоками. К основным инструментам

механизма управления следует отнести: анализ денежных потоков; бюджетирование (планирование); финансовое моделирование; контроль за движением денежных средств.

По нашему мнению, основной целью управления денежными потоками является достижение финансового равновесия предприятия путем обеспечения баланса объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени с ориентацией на долгосрочное развитие предприятия и его структурных единиц.

В условиях постоянно изменяющейся экономической ситуации на предприятии для создания эффективного механизма управления денежными потоками необходимо наличие аналитической информации о денежных потоках предприятия и условиях их формирования. Причем для обеспечения эластичности управленческой системы, то есть ее способности быстро реагировать на происходящие изменения, сосредотачивать ограниченные ресурсы на жизненно важных, приоритетных направлениях более значимыми становятся результаты не текущего, а прогнозного анализа, позволяющие не просто контролировать, а предвидеть ситуацию.

Одним из инструментов механизма управления денежными потоками является финансовое моделирование, сущность которого заключается в том, что данный метод позволяет осуществить количественную оценку взаимосвязей между отдельными финансовыми показателями и факторами, влияющими на них. Эта взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой максимально приближенную к реальной жизни математическую интерпретацию финансовых процессов (в нашем случае — движения денежных средств).

Финансовое моделирование в управлении денежными потоками обеспечивает решение таких вопросов, как возможность имитировать денежные потоки плановой деятельности, чтобы предусмотреть и оценить будущее финансовое состояние субъекта хозяйствования; отображать источники образования и расходования денежных

средств; обеспечивает последовательную аналитическую работу, создавая необходимые условия для принятия взвешенных решений руководством в случае возникновения непредвиденных обстоятельств [2, с. 337].

Модель управления денежными потоками субъектов хозяйствования является индивидуальной для каждого предприятия, поскольку принимает во внимание специфику его финансово-хозяйственной деятельности и конкретные условия внешней и внутренней среды ее реализации [3, с. 308].

Финансовое моделирование и прогнозирование движения денежных средств субъекта хозяйствования дает возможность обеспечения эффективного анализа сложных ситуаций, связанных с принятием стратегических решений. Одной из наиболее распространенных моделей, получивших развитие на предприятиях Украины, является модель интегральной эффективности денежных потоков. В рамках научных исследований нами предлагается использование на ЧАО «Макеевкокс» модели оптимизации денежных потоков («ОСФ-модель» (optimization cash flow)). Эта модель является мультипликативной моделью, основанной на использовании метода факторного анализа показателей эффективности денежных потоков предприятия [4, с. 44].

Мы считаем, что на уровень эффективности управления денежными потоками оказывают влияние такие показатели: 1) коэффициент ликвидности денежного потока ($K_{ликв.}$); 2) коэффициент эффективности денежного потока ($K_{эф.}$); 3) коэффициент достаточности чистого денежного потока ($K_{д. ч. д. п.}$); 4) коэффициент рентабельности чистого денежного потока ($K_{р. ч. д. п.}$); 5) коэффициент рентабельности полученных денежных средств ($K_{р. п. д. с.}$); 6) коэффициент рентабельности израсходованных денежных средств ($K_{р. и. д. с.}$); 7) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{об. д. з.}$).

Основные показатели оценки эффективности денежных потоков ЧАО «Макеевкокс» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели анализа движения денежных средств ЧАО «Макеевкокс»

Наименование показателя	Год			Изменение	
	2009	2010	2011	$\Delta 2010 - 2009$	$\Delta 2011 - 2010$
1. Коэффициент достаточности денежных потоков	3,4	- 0,06	- 0,0001	- 3,46	+ 0,0599
2. Коэффициент ликвидности денежного потока	1,03	0,99	0,99	- 0,04	-
3. Коэффициент эффективности денежного потока	0,03	- 0,01	- 0,001	- 0,04	+ 0,009
4. Коэффициент рентабельности поступивших денежных средств	0,0007	- 17,32	- 0,82	- 17,3193	+ (16,5)
5. Коэффициент рентабельности израсходованных денежных средств	0,0007	- 17,1	- 0,82	- 17,0993	+ (16,28)
6. Коэффициент рентабельности чистого потока денежных средств	0,02	- 1324,38	- 748,5	- 1324,39	+ 575,88
7. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,86	8,10	7,68	+ 4,24	- 0,42

Поскольку эффективность денежных потоков зависит от вышеперечисленных показателей, то в целом их влияние на показатель эффективности денежных потоков можно представить следующим образом:

$$E(OCF) = K_{ликв} \times K_{эф} \times K_{д.ч.д.п.} \times K_{р.ч.д.п.} \times K_{р.п.д.с.} \times K_{р.и.д.с.} \times K_{об.д.з.} \quad (1)$$

Модель интегральной эффективности денежных потоков будет отображать тенденцию к росту при условии роста всех перечисленных показателей:

$$\{E(OCF) = K_{ликв} \times K_{эф} \times K_{д.ч.д.п.} \times K_{р.ч.д.п.} \times K_{р.п.д.с.} \times K_{р.и.д.с.} \times K_{об.д.з.}\} \rightarrow \max \quad (2)$$

Разработанную «модель OCF» используем для оценки эффективности денежных потоков на ЧАО «Макеевкок» на протяжении 2009–2011 гг. (рис. 1).

$$E(OCF)_{2009} = 0,000000004;$$

$$E(OCF)_{2010} = -9,9;$$

$$E(OCF)_{2011} = -0,08.$$

Снижение уровня интегрального показателя эффективности денежных потоков ЧАО «Макеевкок» привели к уменьшению следующих показателей: коэффициента ликвидности денежного потока, коэффициента рентабельности чистого денежного потока и других.

Определим прогнозные параметры эффективности денежных потоков при помощи парной регрессионной модели:

$$y = A + Bt + Ct^2.$$

Неизвестные параметры А, В и С рассчитаем по методу Гаусса [5, с. 196]:

$$\begin{aligned} An + B \sum t + C \sum t^2 &= \sum y_t \\ A \sum t + B \sum t^2 + C \sum t^3 &= \sum y_t t \\ A \sum t^2 + B \sum t^3 + C \sum t^4 &= \sum y_t t^2 \end{aligned} \quad (3)$$

где: А, В, С – соответственно свободный коэффициент и коэффициенты при факторе аргументов t ; n – количество членов динамического ряда; t – время (года, в нашем случае $t = 1, 2, 3$); y_t – коэффициент эффективности денежных потоков субъекта хозяйствования [2, с. 341].

При подстановке исходных данных величин интегрального показателя эффективности денежных потоков система уравнений будет иметь вид:

$$\begin{cases} 3A + 6B + 14C = -9,98 \\ 3A + 14B + 36C = -29,94 \\ 3A + 36B + 98C = -89,82 \end{cases} \quad (4)$$

После проведения расчетов получаем следующие данные:

$$A = -1,11 \quad B = 6,65 \quad C = -3,33$$

Результатом решения системы уравнений является такое прогностическое уравнение:

$$y = -1,11 - 6,65t - (-3,33)t^2 \quad (5)$$

Для определения прогнозных значений коэффициента эффективности по OCF-модели на следующие пять лет (2012–2016 гг.), подставим в прогностическое уравнение значения t , которые равны 4, 5, 6, 7, 8.

$$E(OCF)_{2012} = -1,11 - 26,6 - (-53,28) = 25,58;$$

$$E(OCF)_{2013} = -1,11 - 33,25 - (-83,25) = 48,9;$$

$$E(OCF)_{2014} = -1,11 - 39,9 - (-119,88) = 78,88;$$

$$E(OCF)_{2015} = -1,11 - 46,55 - (-163,17) = 115,52;$$

$$E(OCF)_{2016} = -1,11 - 53,2 - (-213,12) = 158,82.$$

В результате проведенных расчетов были получены прогнозные величины интегрального показателя эффективности денежных потоков (рис. 2).

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что на протяжении 2012–2016 гг. прогнозируется рост таких показателей, как коэффициент ликвидности денежного потока, коэффициент эффективности денежного потока, коэффициент достаточности чистого денежного потока и других показателей, представленных в модели.

Учитывая значимую роль денежных потоков в финансово-хозяйственной деятельности, а также в обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, внесем предложения по их оптимизации на ЧАО «Макеевкок» (табл. 2).

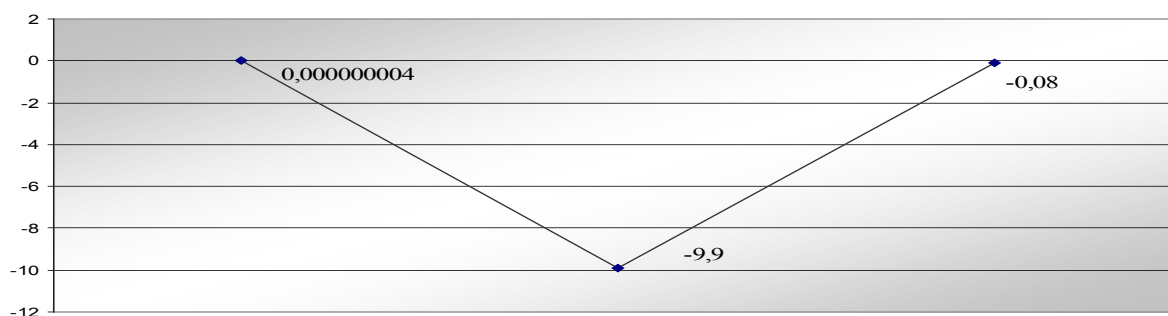


Рис. 1. Динамика коэффициента эффективности денежных потоков на ЧАО «Макеевкок» за 2009–2011 гг.

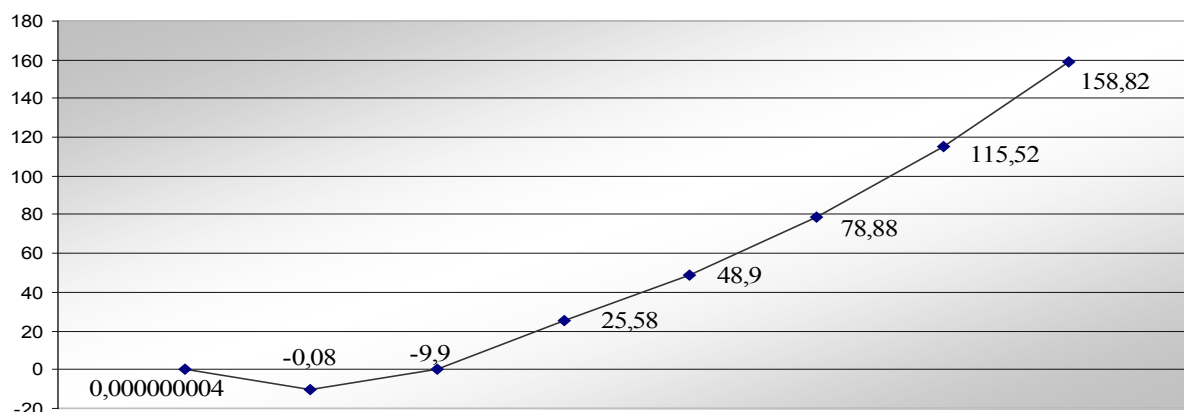


Рис. 2. Фактические и прогнозные значения показателя эффективности денежных потоков ЧАО «Макеевкокс»

Финансовое моделирование управления денежными потоками предоставляет возможность объективно прогнозировать финансовое положение субъекта хозяйствования в будущем.

Так, результатом реализации разработанной мультипликативной модели, основанной на использовании метода факторного анализа показателей эффективности денежных потоков предприятия на примере ЧАО «Макеевкокс», стали прогнозные значения показателя эффективности денежных потоков, свидетельствующие об повышении по сравнению с 2009–2011 гг. уровня обеспеченности денежными потоками предприятия в последующие 5 лет (2012–2016 гг.). Данная модель даст возможность менеджерам предприятия получить прогнозные значения денежных потоков, которые позволят обеспечить устойчивое и бесперебойное развитие предприятия, повысить эффективность его деятельности.

Таким образом, управление денежными потоками в целом является важным элементом финансовой политики предприятия, оно полностью охватывает всю систему управления предприятием. От качества и эффективности управления денежными потоками зависит не только его устойчивость в конкретный период времени, но и возможность дальнейшего развития, достижения финансового успеха в долгосрочной перспективе. Проведенный анализ свидетельствует о важности дальнейшего исследования проблемы оптимизации денежных потоков предприятия, как в теоретическом, так и в практическом аспекте. Формирование механизма оптимизации денежных потоков является одним из наиболее приоритетных направлений финансового менеджмента предприятий, однако для эффективной его реализации необходим глубокий качественный и количественный анализ на различных уровнях. Использование современных методов экономико-мате-

Таблица 2

Основные направления оптимизации денежных потоков на ЧАО «Макеевкокс»

Мероприятия	Направления деятельности	
	Увеличение притока денежных средств	Уменьшение оттока денежных средств
Краткосрочные	<ul style="list-style-type: none"> — продажа или сдача в аренду необоротных активов; — рационализация ассортимента продукции; — реструктуризация дебиторской задолженности, управление ею; — использование адекватных финансовых инструментов; — использование механизма частичной или полной предоплаты за отпускаемую продукцию; — использование внешних источников краткосрочного финансирования; — разработка системы скидок для покупателей. 	<ul style="list-style-type: none"> — сокращение всех видов затрат; — отсрочка платежей по обязательствам; — использование скидок, предоставляемых поставщиками; — пересмотр инвестиционных программ; — налоговое планирование; — переход к вексельным расчетам и взаимозачетам.
Долгосрочные	<ul style="list-style-type: none"> — дополнительная эмиссия акций или эмиссия облигаций; — поиск стратегических партнеров и инвесторов; — реструктуризация предприятия. 	<ul style="list-style-type: none"> — заключение долгосрочных контрактов с поставщиками сырья, материалов и комплектующих, предусматривающих скидки, отсрочки платежей и другие льготы; — налоговое планирование.

матического моделирования является необходимым условием регулирования и оптимизации денежных потоков предприятий. Именно такой подход даст возможность эф-

фективно использовать денежные средства и направлять их на цели развития предприятия.

Литература:

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками [Текст] / И.А. Бланк. — 2-е изд., перераб.и доп. — К. : Ника-Центр. — 2007. — 752 с.
2. Хома І.Б. Фінансове моделювання управління грошовими потоками в економіці України на прикладі ПАТ «Львівхім» [Текст] / І.Б. Хома, О.І. Кріп // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.10. — С. 335–343.
3. Тімбекова І.Ш. Математичне моделювання оптимізації грошових потоків підприємства в умовах фінансової кризи [Текст] / І.Ш. Тімбекова // Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі в умовах фінансової кризи : наук.-техн. зб. — 2008. — №87. — С. 306–311.
4. Жалко О.В. Факторна оцінка ефективності інвестиційних грошових потоків акціонерних товариств [Текст] / О.В. Жалко // Наука і економіка : наук.-теорет. журнал Хмельницького економічного університету. — 2010. — №2 (18). — С. 42–47.
5. Талах Т.А. Особливості методики проведення аналізу та оптимізації грошових потоків підприємства [Текст] / Т.А. Талах // Луцький НТУ. — 2010. — Вип. 5 (20). — Ч. 2. — С. 247–260.
6. Загальнодоступна інформаційна база даних державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://www.smida.gov.ua/>.

Социальные инновации как инструмент рационализации системы антикризисного управления

Потихенченко Татьяна Александровна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Кризис — это не только время перемен, но и время осмысления.

На современном этапе развития экономики России сложилась ситуация, когда большинство предприятий оказалось в кризисном состоянии, периодически или постоянно неспособными платить по своим обязательствам и продолжать нормальную производственную деятельность. Возникает потребность создания поной концепции управления предприятием в условиях кризиса, направленной на предотвращение возникновения угрозы банкротства предприятий.

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления это реформирование экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства. В развитии любого предприятия существует вероятность наступления кризиса. Это обусловлено как субъективными факторами (ошибками в стратегии управления, недостаточным вниманием к проблемам развития или поражением в конкурентной борьбе), так и такими объективными факторами, как колебания рыночной конъюнктуры, потребность в модернизации техники, технологии и изменении в организации производства, а так же внешними экономическими условиями и политической обстановкой в стране.

Во многих случаях кризис в развитии предприятия нельзя устранить, он возникает как объективное явление, отражающее циклический характер развития. Но остроту кризиса можно снизить, если вовремя распознать и предугадать его возникновение. В этом отношении любая система управления предприятием должна быть антикризисной, т.е. построенной на учете возможности возникновения кризиса. Антикризисное управление (антикризисный менеджмент) стало одним из самых популярных терминов в деловой жизни России и странах СНГ. В одних случаях под ним понимают управление фирмой в условиях общего кризиса экономики, в других — управление фирмой в преддверии банкротства, в третьих же связывают понятие антикризисного управления с деятельностью о антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства. Как показывает мировой опыт, антикризисный процесс в условиях рыночной экономики — это управляемый процесс.

На современном этапе жесткая финансово-кредитная политика в нашем государстве оказала особое влияние на платежно-расчетные отношения, породив беспрецедентный по масштабам и разрушительному воздействию на экономику платежный кризис.

Банкротство — это один из ключевых элементов рыночной экономики и институт развитой системы граждан-

ского и торгового права; это механизм, дающий возможность избежать ликвидации предприятия и с пользой распорядиться средствами. Процедура несостоятельности смягчает неблагоприятные последствия кризиса для всех заинтересованных лиц — и для руководства предприятия, и для тех, кто вложил в него средства, и для тех, кто на нём работает, сводя эти последствия к минимуму. Однако в большинстве случаев банкротства предприятия можно избежать.

По мнению отечественных и зарубежных исследователей, антикризисное регулирование — это макроэкономическая категория. Оно содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, направленные на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства или ликвидацию в случаях нецелесообразности их дальнейшего функционирования.

Антикризисное управление должно априорно опережать и предотвращать неплатежеспособность и несостоятельность предприятия, а в стратегическом плане — обеспечить предприятию в течение длительного периода времени такое конкурентное преимущество, которое позволит производить востребованную рынком продукцию и выручать достаточные денежные средства для оплаты всех своих обязательств, возникающих при ее создании и продажах. Антикризисное управление позволяет провести предварительную диагностику причин возникновения кризисной ситуации на предприятии, и разработать процедуру финансового оздоровления предприятия и системы контроля за их реализацией. Главной задачей антикризисного управления является обеспечение такого положения предприятия на рынке, когда о банкротстве речь идти не должна, а упор делается на преодоление временных трудностей, в том числе и финансовых, посредством использования всех возможностей современного менеджмента, разработки. Но практической реализации на каждом предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, которая позволила бы остаться на плаву при любых рыночных коллапсах коллизиях.

Специфика антикризисного управления связана с необходимостью принятия сложных управленческих решений в условиях ограниченных финансовых средств, большой степени неопределенности и риска. Менеджер, решающий подобные задачи, сталкивается с необходимостью действовать своевременно, быстро и максимально рационально, учитывая даже такие тонкости как морально-этические принципы, нормы и правила человеческих взаимоотношений, согласующихся с социокультурным этносом и политикой государства. Философия управления предприятием один из инструментов, позволяющих совершить выбор в пользу наиболее актуальной антикризисной стратегии на каждом конкретном предприятии.

Философия управления организацией описывает: хозяйственную систему организации — кто мы? Цель организации — чего мы хотим? Сферу деятельности — что мы делаем? В философии организации конкретизируются ос-

новные ценности, которые для сотрудников должны служить ориентиром всей их деятельности, что становится крайне актуальной проблемой в случае выбора той или иной антикризисной стратегии.

Понятие «философия управления организацией» все более четко формулирует свою цель — охватить все бизнес-процессы конкретной организации в их единстве, целостности, гармоничности, вычленив в них самое важное — человека, найти консенсус между работником и организацией.

Значительную часть фундамента философии антикризисного управления организации должны составлять принятые в соответствии с действующим законодательством локальные нормативно-правовые акты, основными из которых являются устав, учредительный и коллективный договоры, стратегообразующие приказы и распоряжения высшего руководства.

Современный менеджер в процессе антикризисного управления персоналом обязан учитывать такие составляющие, как религиозные, моральные и этические нормы, обычаи делового оборота, опыт передовых предприятий аналогичных и смежных отраслей народного хозяйства, национальные и региональные особенности стратегии кадровой политики на уровне государства, региона, предприятия и его структурного подразделения.

Знание философии организации, дает знание смысла ее существования в среднесрочной перспективе, знание особенностей поведения ее сотрудников в инновационной ситуации. Это условие, которое необходимо учесть, чтобы избежать лишних временных и энергетических потерь. Зная философию своей организации, мы можем лучше понять себя.

Именно поэтому одним из главных генераторов социально ориентированного развития могут и должны стать социальные инновации, нацеленные на гармоничное, сбалансированное развитие человека и общества. В современном социальном государстве именно социальные инновации формируют инновационную среду, которая способствует научно-техническим, технологическим и информационным нововведениям, обеспечивают их ускорение, повышение эффективности использования новой техники и технологий, сокращение инновационных издержек.

Сегодня можно сформулировать две основные точки зрения на сущность социальных технологий.

Первая точка зрения (Дж. Томас) состоит в том, что социальные технологии имеют смысл, только если вводят социальные инновации в различные направления социальной практики. В число инноваций, согласно данной точке зрения, входят социальные исследования, разработка исследовательских программ, выработка моделей, социальный эксперимент, создание новых методик, технологии выработки критериев оценки эффективности. Инновации включают в себя специальные средства, позволяющие сделать их реальностью. Реализация социальной технологии — это:

- 1) анализ социальной реальности, социального объекта;
- 2) разработку социальной технологии изменения объекта;
- 3) распространение (внедрение) социальной технологии;
- 4) исследование развития объекта технологического воздействия;
- 5) оценка полученных результатов в ходе воздействия.

Необходимость применения социальных технологий обусловлена тем, что практическому действию всегда предшествует какая-либо модель, макет, проект этого действия, т.е. возможный вариант его реализации. Социальная технология рационализирует последовательность возможных практических действий, упорядочивает их. Суть социальной технологии — не в том, что делать, а в том, в какой последовательности. Наконец, согласно данной точке зрения, суть социальных технологий состоит также в том, что необходимо проектировать и прогнозировать не только сами практические действия, но и их возможные последствия. Таким образом, согласно данной точке зрения социальные технологии необходимы как инструмент для внедрения социальных инноваций в различные направления социальной практики.

Вторая точка зрения (Н.С. Данакин) состоит в том, что существование социальных технологий связано с самой социальной действительностью (реальностью). Дело в том, что социальные технологии обуславливают протекание социальных процессов, ведь если рассматривать социальные технологии как последовательность операций, то они и есть социальный процесс. Однако отождествление этих понятий было бы неправильным. Суть социальной технологии, согласно данной точке зрения в том, чтобы, учитывая все объективные и субъективные условия, спроектировать оптимальное развитие социального процесса. Для этого процесс анализируется с точки зрения его вида, типа, характерных особенностей, внутреннего механизма, сопутствующих условий, интенсивности, направленности. Таким образом, посредством социальных технологий формируется исчерпывающий «реестр» социальных процессов.

При анализе социальных процессов их носители — субъекты, а в связи с этим — субъективные и объективные предпосылки. Установлению подлежат и организационные формы социальных процессов. Решение указанных вопросов напрямую ставит проблему необходимости проектирования, так как любая социальная технология, имеющая своей целью проектирование и внедрение, ориентирована на технологизацию соответствующего процесса. При этом смысл технологизации социальных процессов состоит в следующем:

- 1) формирование процесса,
- 2) придание ему целевой направленности;
- 3) его оптимизация;
- 4) обеспечение его устойчивости;
- 5) создание механизма саморегуляции;
- 6) обеспечение благоприятных сопутствующих условий для развития.

В эпоху глобализации философии управления организацией должна быть отведено одно из главенствующих мест в системе антикризисного управления, так как именно она ориентирована на ценности, смыслы, включенные в широкий социальный контекст, предопределяющие деятельность организации. Это должно проявляться в решительном отказе от исключительной заботе о самом себе. Ведущей должна стать ориентация на обращение к миру, к чужому, к другому, и, тем самым — к клиенту.

Соблюдение философии в системе антикризисного управления гарантирует успех и благополучие во взаимоотношениях персонала и эффективное развитие, а такой инструмент как социальные инновации внесут ясность в формирование процесса успешного развития предприятия, благодаря приданию ему целевой направленности и оптимизации, обеспечив его устойчивостью, создав механизм саморегуляции и обеспечив наличием благоприятных сопутствующих условий.

Несоблюдение философии организации ведет к развитию конфликтов между администрацией и сотрудниками, между поставщиками и потребителями, к снижению имиджа фирмы, а в дальнейшем может привести к краху и разорению предприятия, так как люди — главное богатство.

Влияние нематериальных активов на эффективность деятельности предприятия на рынке

Сарилова Ольга Александровна, ассистент
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет

Деятельность предприятия как субъекта рыночных отношений протекает в условиях жесткой конкуренции между товаропроизводителями. Именно конкурентная рыночная среда создает наиболее благоприятные условия экономического развития как отдельного предприятия, так

и общества в целом, является движущей силой социального и экономического прогресса. Деятельность предприятия, успешно функционирующего на рынке, считается эффективной. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или

действия, а во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Поэтому под эффективностью понимается уровень (степень) результативности работы или действия в сопоставлении с произведенными затратами.

Даже если компания получает прибыль, это необязательно свидетельствует о том, что ее деятельность эффективна. Методов оценки эффективности работы предпринимательских структур на сегодняшний день достаточно много. Это финансовые методы в которых при расчетах применяются статистические и балансовые данные, а т.ж. модели оценки позиции компаний на рынке (содержащие количественные и качественные характеристики): матрица БКГ, матрица И. Ансоффа, модель М. Портера, система сбалансированных показателей и т.д. Методика расчетов экономической эффективности зависит также от отраслевой специфики предприятия. Так, факторы и источники экономии в машиностроении и легкой промышленности могут быть совершенно разными. Актуальной задачей является разработка комплексных методов оценки эффективности функционирования, учитывающие синергический эффект взаимодействия производственной, финансовой и другой деятельности предприятия.

Анализ существующих подходов к оценке эффективности деятельности предпринимательских структур позволяет отметить следующие общие недостатки имеющихся методов.

Большинство методов основаны на разработанных перечнях факторов определяющих эффективность деятельности хозяйствующих субъектов. Однако деятельность каждой организации характеризуется совокупностью уникальных внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на ее деятельность. Поэтому применение одного метода при сравнении деятельности двух компаний, функционирующих на одном рынке и имеющих идентичную продукцию, будет не вполне корректно.

Использование «экспертных методов», приближенных оценок выявленных факторов эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, являющихся субъективными и условными.

Введение в отдельных методах новых для экономики определений и показателей, построение различных матриц, введение новых систем координат и т.д. существенно усложняет практическое использование разработанных методов.

Введение единых весовых коэффициентов для всех хозяйствующих субъектов, определяющих весовое значение каждого из оцениваемых факторов, при сведении различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель эффективности деятельности предприятия, не всегда применимо, т.к. различные экономические факторы в каждой конкретной экономической ситуации в различной степени влияют на эффективность деятельности фирм.

Указанные недостатки существующих подходов к оценке эффективности деятельности предприятия об-

уславливают невысокие возможности практического применения большинства из них. Необходимо разработка такого метода, который формализовал существенные взаимосвязи параметров финансового состояния предприятия в совокупности с основными параметрами производственной деятельности, инвестиционной деятельности, параметрами внешней среды и т.п. Необходимым условием разрабатываемого метода является наличие как количественных, так и качественных показателей деятельности предприятия.

Для эффективного управления деятельностью предпринимательских структур необходима система управления, позволяющая контролировать, отслеживать факторы, влияющие на эффективность ее деятельности, а, в случае возникновения отклонений, принимать решения по контруправлению или по пересмотру ранее установленных плановых показателей.

Управление, основанное на стоимости, когда стоимость предприятия является главным критерием оценки эффективности его деятельности, в литературе получило название «концепция управления стоимостью» — Value based management (VBM). Согласно этой концепции управление предприятием, с точки зрения акционеров (инвесторов), должно быть направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его акций, так как такой рост позволяет получать акционерам (инвесторам) самый значимый, по сравнению с другими его формами, доход от вложений в фирму — курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им акций, либо курсовой неденежный доход, выражающийся в увеличении стоимости (ценности) принадлежащих акционерам чистых активов, а значит, и суммы их собственного капитала.

Проанализировав исследования, посвященные стоимости предприятия, можно выделить следующие доказательства рациональности использования стоимости бизнеса (или акционерной стоимости) как характеристики соответствующей целям деятельности компании.

1. Для определения стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций предприятий на фондовом рынке.
2. Для определения стоимости предприятия в случае его купли-продажи целиком или по частям.
3. При реструктуризации предприятия.
4. Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия.
5. Для оценки инвестиционного проекта развития бизнеса.
6. Для оценки эффективности работы предприятия в целом.
7. Для определения эффективности управления предприятием и принятия обоснованных управленческих решений. При стратегическом планировании важно оценить будущие доходы фирмы, степень ее устойчивости и ценность имиджа.

Показатель стоимости предприятия является лучшим критерием эффективности деятельности, т.к.:

1) Он является важнейшей комплексной оценкой, соответствующей экономической эффективности предприятия, отображающей его финансовое благополучие и ожидание перспектив деятельности, реагирующего на любое изменение ситуации: снижение рентабельности, ухудшение платежеспособности, увеличение инвестиционного риска, потерю конкурентной силы.

2) Учет в управлении стоимостью большого количество исходных данных, чем прочие показатели эффективности деятельности предприятия, что делает стоимость более информативным критерием деятельности предприятия.

3) Значения показателей стоимости носят долгосрочный характер, так как базируются на расчете денежных потоков в определенном временном интервале, а эффективность управления, заключается в сравнении денежных потоков за различные периоды времени с поправкой на изменяющиеся условия и риск;

4) Максимизация стоимости в интересах акционеров означает более высокую отдачу на капитал по сравнению с рентабельностью собственного капитала предприятий, стратегически ориентированных на другие целевые группы. По мере глобализации рынка и повышения мобильности капитала, упомянутые предприятия будут испытывать недостаток в инвестиционных ресурсах, что может иметь следствием ослабление конкурентных позиций. Конкуренция на рынке капитала предъявляет к объекту потенциальных инвестиций следующее требование: рентабельность инвестируемого капитала должна превышать средневзвешенную стоимость капитала [1, с. 14].

Отличительной особенностью стоимости в современных условиях является то, что часто она связана не столько с материальной составляющей (здания, оборудование и т.п.), сколько с деловой репутацией, персоналом, результатами интеллектуальной деятельности, имиджем, торговой маркой и другими нематериальными активами, поэтому компании приобретаются по цене, превышающей в несколько раз стоимость их основного капитала. Такой значительный разрыв между стоимостью компаний и стоимостью их основных фондов характеризует влияние нематериальных активов на рост стоимости предприятий.

Важно отметить, что существует ряд показателей деятельности компании, которые невозможно идентифицировать и учесть в балансе и иных нормативных документах, так как они не соответствуют критериям признания, установленными стандартами МСФО и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», но оказывают существенное

влияние на эффективность деятельности фирм, в том числе на формирование и рост стоимости предприятия. Эти показатели называют по-разному: интеллектуальные активы, интеллектуальный капитал компании, неосознанные активы и т.д.

К ним можно отнести и квалифицированный персонал, и перспективные и долгосрочные отношения с клиентами, и приверженность (loyalty) покупателей, и методы управления компанией, а т.ж. внутренне-созданный гудвил. Внутренне-созданный гудвил не подлежит признанию в качестве актива, поскольку он не является идентифицируемым ресурсом (т. е. не является отделяемым и не возникает из договорных или иных юридических прав), который контролируется предприятием и может быть надежно измерен по себестоимости.

Все эти активы не имеют вещественно-материальной формы, не могут быть отчуждены от компании, а т.ж. обладают длительным сроком полезного использования. Поэтому они могут быть идентифицированы как нематериальные активы компании, которые по разным причинам не могут быть учтены в балансе, иными словами — небалансовые нематериальные активы. Как балансовые, так и небалансовые нематериальные активы позволяют хозяйствующему субъекту получить дополнительную прибыль, снизить расходы, увеличить объем продаж и т.д. Поэтому существует необходимость разработки методов оценки стоимости предприятия, как интегрального показателя эффективности деятельности предприятия, которые бы учитывали влияние не только балансовых, но и небалансовых нематериальных активов.

Для того чтобы учесть все те разнообразные факторы, которые оказывают влияние на стоимость предприятия, можно воспользоваться методом создания математической модели оценки стоимости предприятия путем построения аналога множественной (многофакторной) регрессии. В качестве моделируемого показателя рассматривается стоимость предприятия, который принимается как интегральный показатель при оценке эффективности деятельности предприятия. Множество факторов, влияющих на моделируемый показатель — это совокупность внешних и внутренних факторов деятельности предприятия, в том числе и тех, которые не имеют стоимостную оценку и не учитываются балансом предприятия. Цель разработки такой факторной модели стоимости предприятия с учетом влияния НМА — выявить степень влияния каждого из факторов деятельности предприятия на стоимость предприятия, чтобы в дальнейшем можно было воздействовать на более значимые из них для повышения рыночной стоимости предприятия.

Литература:

1. Ключарева, Н.С. Методы и модели управления стоимостью промышленного предприятия / Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. — Санкт-Петербург, 2005. — 150 с.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Проблемы управления региональным инновационным потенциалом

Батова Бэлла Заурбековна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;
Шогенова Альбина Жабировна, студент
Кабардино-Балкарский государственный университет (г. Нальчик)

В настоящее время важнейшими приоритетами экономической политики на региональном уровне являются: осуществление прогрессивных структурных преобразований в экономике регионов, сохранение научно-промышленного потенциала, обеспечение социальной стабильности. Определение перспективных производств, нуждающихся в государственной поддержке, выбор оптимальных форм, методов и организационного механизма процесса, разработка мероприятий по привлечению частных инвесторов — все это означает усиление роли федеральных и региональных органов власти в управлении экономикой в целом.

Сферу компетенции государственных органов управления можно охарактеризовать следующим образом. Во-первых, поддержка социально и стратегически значимых предприятий, деятельность которых в настоящий момент коммерчески неэффективна и не представляют интереса для частного бизнеса.

Во-вторых, поддержка коммерчески эффективных видов деятельности или секторов региональной экономики, в которые не может быть привлечен частный бизнес в силу: высоких стартовых инвестиций; необходимости решения сложных организационных и технологических проблем; большого срока окупаемости инвестиций; чрезмерно высоких уровней риска.

Ввиду этого основные задачи государственной экономической политики на региональном уровне должны заключаться в следующем:

- 1) сохранение и расширение ресурсного, производственного научно-технического потенциала;
- 2) обеспечение экономического роста в темпе не ниже общероссийского;
- 3) укрепление налогооблагаемой базы;
- 4) устойчивость работы бюджетобразующих социально значимых предприятий;
- 5) снижение уровня безработицы (увеличение численности рабочих мест в местах текущего проживания).

Практика показывает, что финансовые возможности региональных органов управления для решения этих задач очень ограничены. И для того чтобы столь ограниченные средства давали заметный социально-экономический результат, рациональная государственная поддержка должна реализовываться в одну из четырех стратегий:

- 1) объектами поддержки должны стать сверх эффективные инновационные проекты;
- 2) все средства должны концентрироваться на одном-двух предприятиях, имеющих чрезвычайно важное социально-экономическое значение для региона;
- 3) направление этих средств на развитие и поддержку малого и среднего бизнеса;
- 4) объектами поддержки должны стать организации обеспечивающего сектора, то есть объекты рыночной инфраструктуры [5, с. 27].

По нашему мнению, наиболее перспективна четвертая стратегия, так как развитие рыночной инфраструктуры является основным фактором развития малого и среднего бизнеса, где зарождаются высокоэффективные инновационные проекты.

В связи с этим, необходимо развитие тех элементов рыночной инфраструктуры, которые ориентированы на обеспечение деятельности инновационного сектора. Это вытекает из необходимости реализации высокотехнологического сценария социально-экономического развития страны.

В качестве приоритетных направлений следует рассматривать: информационные технологии; биотехнологии, поднимающие эффективность АПК; фармакологическую промышленность; микроэлектронику для повышения конкурентоспособности машиностроения; обновление парка гражданской авиации; обновление оборудования электростанций; производство средств гибкой автоматизации; развитие современных транспортных узлов; развитие жилищного строительства; развитие информационной инфраструктуры на основе спутниковой и оптоволоконной связи; модернизация непродовственной сферы на основе современного отечественного оборудования; охрана окружающей среды [4, с. 54–56].

Безусловно, что технологический вариант развития регионов позволит им преодолеть кризисные явления и формирование более развитой инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства — важнейший фактор его развития. Однако с учетом российских условий для каждого региона и муниципального образования требуется индивидуальный подход к решению возникающих проблем инновационного развития.



Рис. 1. Организационно-экономический механизм управления социально-экономическим развитием региона на основе повышения эффективности использования инновационного потенциала

Рассмотрим эти проблемы на примере Кабардино-Балкарской республики. Здесь система управления инновационной деятельностью уже адаптируется на работу в рыночных условиях. Начата поддержка инновационных проектов субъектов малого и среднего бизнеса. В частности, начинающим компаниям предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе средства на регистрацию, компенсируются расходы на научно-исследовательские работы.

По данным министерства экономического развития и торговли КБР на сегодняшний день в республике 5695 малых и средних предприятий и 28339 индивидуальных предпринимателей. Занимаются бизнесом 30% от общего числа занятых в экономике республики людей. А на поддержку малого и среднего бизнеса в 2007–2011 гг. направлено 1 млрд. 75,7 млн. рублей [1].

По итогам реализации республиканской целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в КБР на 2007–2011 годы», Кабардино-Балкария стала первой республикой, предоставляющей студентам средства на реализацию своей бизнес-идеи. С 2007 года поддержано 84 проекта на сумму 32,1 млн. рублей. Кроме этого, предприниматели, осуществляющие деятельность не более 2 лет, могут получить компенсацию части стоимости приобретенных основных средств. По

данному механизму поддержано 25 проектов, сумма возмещения составила 10,8 млн. рублей.

Важным достижением в сфере финансовой поддержки стало создание инфраструктуры микрофинансирования субъектов малого предпринимательства: муниципальных фондов и кредитных кооперативов. Активы микрофинансовых организаций на сегодняшний день составляют свыше 300 млн. рублей, за счет которых выдано 5260 займов предпринимателям по всей территории республики.

Большое значение для расширения объемов инвестиций имеет созданный в 2009 году объект инфраструктуры поддержки малого бизнеса — Гарантийный фонд. Его активы составляют 352,45 млн. рублей, что позволит привлекать в сферу малого и среднего предпринимательства ежегодно более 1,5 млрд. рублей кредитных средств. В 2011 году начата реализация проекта по строительству первого в СКФО агропромышленного бизнес-инкубатора с учебным полигоном общей площадью 120 000 кв. метров [3].

Но в то же время инновационная активность бизнеса в КБР остается пока низкой. По нашему мнению, это связано, в первую очередь, с несовершенностью системы управления инновационной деятельностью в республике. Отсутствуют такие ее главные элементы как фонд научно-

технического развития, центр экспертизы в научно-технической сфере, территориальный консультационный центр по оказанию патентных услуг, защите интересов авторов, а также органы управления, ответственные за координацию развития научной и инновационной деятельности в регионе. В связи с этим, необходимо опережающее создание в регионах эффективного механизма управления социально-экономическим развитием на основе информационного обеспечения инновационной деятельности [2, с. 98].

Организационно-управленческая модель регулирования инновационной деятельности в КБР, представленная на рисунке 1, объединяет все необходимые элементы управления инновационной системой региона.

Результативность данного механизма в значительной мере зависит от качества непрерывного социально-экономического мониторинга регионов. Подобный мониторинг, по нашему мнению, должен охватить наблюдение, анализ, оценку и прогноз экономической, социальной, экологической, научной и инновационной обстановки в регионе

с целью подготовки управленческих решений и рекомендаций, направленных на улучшение и развитие инновационной деятельности.

Таким образом, проблема управления инновационным потенциалом региона остается одной из сложных как на региональном, так и на федеральном уровне. Среди главных причин, сдерживающих развитие инновационного сектора экономики на региональном уровне, являются: нестабильная экономическая ситуация; нехватка инвестиционных средств; несовершенство системы управления инновационной деятельностью в регионе. В данной ситуации возрастает роль государства, которое может выступить в роли локомотива для придания толчка в развитии региональных и предпринимательских структур. И основным путем перехода инновационного комплекса на интенсивный путь развития является система, которая позволила бы объединить существующие организационные элементы, включающие систему финансирования, разработки и внедрения научных идей на практике в единый взаимосвязанный комплекс.

Литература:

1. Кабардино-Балкария в цифрах. Статистический ежегодник. Госкомстат КБР. Нальчик, 2012.
2. Нагоев А.Б. Вопросы инвестиционно-инновационного процесса в регионе с депрессивным состоянием экономики. Нальчик.: Изд. КБЦН РАН, 2008.
3. http://www.kbpravda.ru/readarticle.php?article_id=18112 сайт Кабардино-Балкарской правды
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Проект Минэкономразвития России. М, 2010.
5. Шидов А.Х. Региональные аспекты инновационно — инвестиционного развития. СПб.: СПб ГУЭР, 2000.

Динамика основных социально-экономических показателей развития моногородов Оренбургской области

Бегун Татьяна Васильевна, старший преподаватель
Оренбургский институт экономики и культуры

Бегун Дмитрий Николаевич, кандидат медицинских наук, доцент
Оренбургская государственная медицинская академия

В Российской Федерации имеется свыше 300 монопрофильных городов, в которых проживает более 16 миллионов человек. Данный тип городских поселений многие десятилетия являются как основой, так и проблемой, требующей первоочередного решения, эффективного функционирования российской экономики. Однако, несмотря на актуальность проблемы устойчивого функционирования и развития моногородов, как в специализированной экономической литературе, так и в законодательстве отсутствует единая трактовка самого понятия «моногород». А также отсутствуют единые критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных.

На общероссийской конференции «Моногорода: современные решения» аналитическим агентством RWAY

было предложено следующее определение: «монопрофильные города — это города, в которых градообразующее предприятие определяет практически все экономические и, что особенно важно, социальные процессы, происходящие в городе». Данное определение показывает роль градообразующего предприятия в социально-экономическом состоянии города, но не позволяет охарактеризовать степень такого влияния [1].

По мнению экспертов союза инвесторов России, город можно называть монопрофильным, если присутствуют следующие признаки:

1) наличие в городе одного или нескольких однотипных предприятий, относящихся к одной отрасли, или обслуживающих один узкий сегмент отраслевого рынка, притом,

Таблица 1

Моногорода Оренбургской области с указанием градообразующих предприятий

Название населенного пункта	Градообразующее предприятие
г. Гай	ОАО «Гайский ГОК» (вх. в состав ОАО «УГМК»)
г. Новотроицк	ОАО «Уральская сталь» (вх. в состав ОАО «ХК «Металлоинвест»)
г. Медногорск	ООО «Медногорский медно-серный комбинат» (вх. в состав УГМК-Холдинг), ОАО «УралЭлектро» (вх. в состав ОАО «РТИ Системы»)
г. Кувандык	ОАО «Южноуральский криолитовый завод»
г. Соль-Илецк	ОАО «Илецксоль»
г. Ясный	ОАО «Оренбургские минералы»
пгт. Светлый, Светлинский район	ООО «Буруктальский никелевый завод»

что остальные предприятия города обслуживают только внутренние нужды города или проживающих в нем людей;

2) наличие в городе цепочки технологически связанных предприятий, работающих на один конечный рынок, кроме предприятий, обслуживающих внутренние нужды города;

3) значительная зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного (или нескольких) крупных предприятий;

4) низкая диверсификация сфер занятости населения города (однородный профессиональный состав);

5) значительная удаленность города от других, более крупных населённых пунктов (что снижает мобильность жителей) при наличии в нём первых двух признаков или отсутствии развитой инфраструктуры, обеспечивающей связь города с внешним миром (автомобильных и железных дорог, телефонной сети и т.д.) [2].

Согласно указанным критериям на территории Оренбургской области выделяют следующие моногорода (Таблица 1).

Практически вся экономическая жизнь перечисленных моногородов опирается на градообразующие предприятия. Экономический кризис 2008 года, охвативший мировую экономику, наглядно продемонстрировал, что в условиях экономической нестабильности градообразующих предприятий развитие моногородов крайне неустойчиво. Усугубляется эта зависимость и ограниченностью бюджетных возможностей местных властей. Поэтому вопросы достижения устойчивого развития моногородов являются особенно актуальными для Оренбургской области.

Цель настоящего исследования — изучение динамики основных социально-экономических показателей развития моногородов Оренбургской области за десятилетний период.

Источником информации для проведения анализа стали официальные данные, опубликованные в статистических сборниках и на сайте Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. В указанных документах выбирались данные с 2000 по 2010 г., однако для большинства оцениваемых показателей данные были ограничены 2009 г. По ним были рассчитаны и проанализирована динамика по-

казателей, отражающих результаты социально-экономического развития монопромышленных городов. В состав этих показателей как наиболее показательные и отражаемые органами государственной и муниципальной статистики, были включены: численность населения, общая рождаемость, общая смертность, уровень зарегистрированной безработицы (рассчитан как отношение числа зарегистрированных безработных к среднесписочной численности работников), инвестиции в основной капитал на душу населения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, общая площадь жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя. Для анализа определялись показатели динамического ряда (абсолютный прирост, темп роста, темп прироста, значение 1 % прироста, показатель наглядности).

В результате анализа указанных показателей были получены следующие результаты. В целом по области отмечалось уменьшение численности населения с 2203,6 тыс. человек в 2000 г. до 2033,1 человек в 2010 г., что составило 92,3 % по отношению к исходному уровню. В среднем ежегодно область теряла 17,1 тыс. человек. Тенденция снижения численности населения характерна и для всех моногородов, однако степень интенсивности процесса различалась. Наилучшая ситуация отмечена в г. Соль-Илецке, где к 2010 г. в итоге наблюдался даже небольшой рост населения (положительный прирост в 2004, 2007 и 2010 гг.). Численность населения на конец исследования составила 28377 человек (105,5 % к исходному уровню). По остальным территориям произошло снижение численности. В городах Новотроицке, Гае, Медногорске интенсивность уменьшения численности населения ниже средней областной; в Кувандыке, Светлом и Ясном выше. Причем наиболее негативная динамика наблюдается в пгт. Светлом и Ясном, где население составило в 2010 г. от исходного уровня 75,8 % и 64,5 % соответственно.

Ситуация с общей рождаемостью за анализируемый период (2000–2009 гг.) в области имела положительную динамику. Произошло ее увеличение с 9,7‰ до 13,3‰, что составило 137 % по отношению к исходному уровню (среднегодовой темп прироста 104 %). Тенденция роста

рождаемости характерна для всех моногородов, однако в городах Медногорске (9,9‰), Гае (11,7‰), Новотроицке (11,8‰), Кувандыке (13,2‰), она ниже среднего областного уровня. Лучшая ситуация наблюдалась в Светлом (13,8 ‰), Соль-Илецке (14,9‰) и Ясном (15,4‰).

По анализу общей смертности в области можно выделить два периода: до 2006 года, характеризовавшегося ее ростом, и с 2006 — снижением. В целом от исходного уровня смертность понизилась с 14,4‰ до 13,8‰ (96 % в 2009 г. по отношению к 2000 г.). Положительная динамика смертности наблюдается в Ясном (8,8‰ в 2009 г., снижение на 12 % относительно уровня 2000 г.), Соль-Илецке (12,6‰, снижение на 21 % по отношению к 2000 г.), Светлом (12,6‰, снижение на 15 %). В г. Ясном за весь период исследования, а в г. Соль-Илецке с 2006 г. наблюдается положительный естественный прирост. В городах Гае, Новотроицке, Кувандыке снижения смертности не произошло. Практически в течение всего периода наблюдения имелся рост. Уровни общей смертности в 2009 г. соответственно составили 14,1‰ (105 % по отношению к уровню 2000 г.), 15,4‰ (108 %), 15,8‰ (109 %). В г. Медногорске общая смертность хотя и снизилась на 2 %, но ее уровень составил в 2009 г. 17,8‰, что выше, чем во всех территориальных образованиях Оренбургской области.

Уровень зарегистрированной безработицы в области имел тенденцию повышения. Так в 2009 г. он составил 2,4 % (520 % по отношению к 2000 г.). Можно сказать, что данный рост произошел, прежде всего, в моногородах, т.к. во всех анализируемых территориях уровень безработицы превышает средний областной уровень, а базисные темпы роста очень велики. По уровню безработицы наихудшая ситуация в Кувандыке (12,1 %). Далее следуют Гай (8,2 %), Медногорск (5,4 %), Ясный (4,7 %), Светлый (3,5 %), Соль-Илецк (2,5 %). По интенсивности процесса формирования безработицы лидирует Гай (2517 % по отношению к исходному уровню), Кувандык (610 %) и Медногорск (585 %). Относительно лучшая ситуация в г. Новотроицке. Здесь уровень безработицы составил 1,6 % (базисный темп роста 376 %).

Инвестиции в основной капитал на душу населения в области имели стойкую тенденцию к росту (доступны данные с 2002 по 2009 гг.), хотя имелось определенное снижение в 2009 г. Так в 2002 г. этот показатель по области составлял 8303 руб., а в 2009—42008 руб. (506 % от исходного уровня, среднегодовой темп прироста 26 %). Лидером инвестиций среди моногородов является Новотроицк. Здесь показатель и его рост опережает средний областной уровень и уровень во всех моногородах (57840 руб. в 2009 г. против 3563 руб. в 2002 г.; 1624 % по отношению к исходному уровню), в которых его значения ниже, чем по области. По мере уменьшения значения инвестиций в основной капитал на душу населения анализируемые территории располагаются следующим образом: Гай (инвестиции в 2009 г. — 26234 руб., базисный темп

роста 444 %), Ясный (10334 руб., 584 %), Соль-Илецк (16632 руб., 410 %), Медногорск (9308,4 руб., 273 %), Кувандык (5161 руб., 330 %). Аутсайдером инвестиционной политики является п.г. т. Светлый, где инвестиции упали с 7402 руб. в 2002 г. до 5258 руб. в 2009 г. (базисный темп роста 71 %, среднегодовой темп прироста — 4,8 %).

Динамика уровня среднемесячной номинально начисленной заработной платы следующая (анализировались данные с 2000 по 2009 гг.). По области в целом и по всем территориям оплата труда выросла. В области рост составил с 1849 руб. до 13520 руб. (731 % по отношению к исходному уровню; в среднем ежегодно зарплата увеличилась на 1297 руб.). Выше среднего областного уровня оплата труда в Гае (15149 руб. в 2009 г., 560 % по отношению к 2000 г.) и Новотроицке (13809 руб., 536 %). Ниже во всех остальных моногородах: Ясном (12722 руб., 528 %), Соль-Илецке (12012 руб., 741 %), Медногорске (11265 руб., 528 %), Кувандыке (10810 руб., 579 %), Светлом (10194 руб., 671 %).

Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя выросла по области с 18,2 м² до 21,3 м² (117 % от исходного уровня, среднегодовой темп прироста 1,8 %). Среди моногородов более высокие чем средний областной показатель имели Медногорск (23,3 м²) и Гай (21,9 м²), хотя в них наблюдался более медленный его рост (115 % и 116 % соответственно по отношению к исходным уровням). В городах Новотроицке и Кувандыке общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя в 2009 г. чуть меньше среднего областного значения (21,2 м² в обоих). В г. Соль-Илецке самая низкая общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (17 м²), хотя самый высокий темп прироста среди всех территорий (123 % по отношению к исходному уровню). В п.г. т. Светлом ситуация по данному показателю практически не изменилась на протяжении 10 лет. (19,8 м² в 2000 г. и 19,9 м² в 2009 г.). Негативная тенденция по значениям показателя наблюдалась в Ясном. Так общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя уменьшилась с 19,8 м² до 19,0 м², что составляет 96 % относительно исходного уровня.

Для комплексной оценки сложившейся ситуации в анализируемых территориях по совокупности оцениваемых показателей нами была разработана и применена методика балльно-рейтинговой оценки. Сущность методики заключается в присвоении каждой территории, по каждому показателю баллов. Для учета динамики оценке подвергалось среднее значение показателя за анализируемый период. Самому негативному показателю присваивалось значение «1», а наилучшему — значение «7». В случае если показатели совпадали им присваивался средний балл (например, 2,5 и 2,5). Аналогично баллы расставлялись для оценки интенсивности происходящих процессов на основании среднего темпа роста (вычислялся как среднее хронологическое). Последним этапом

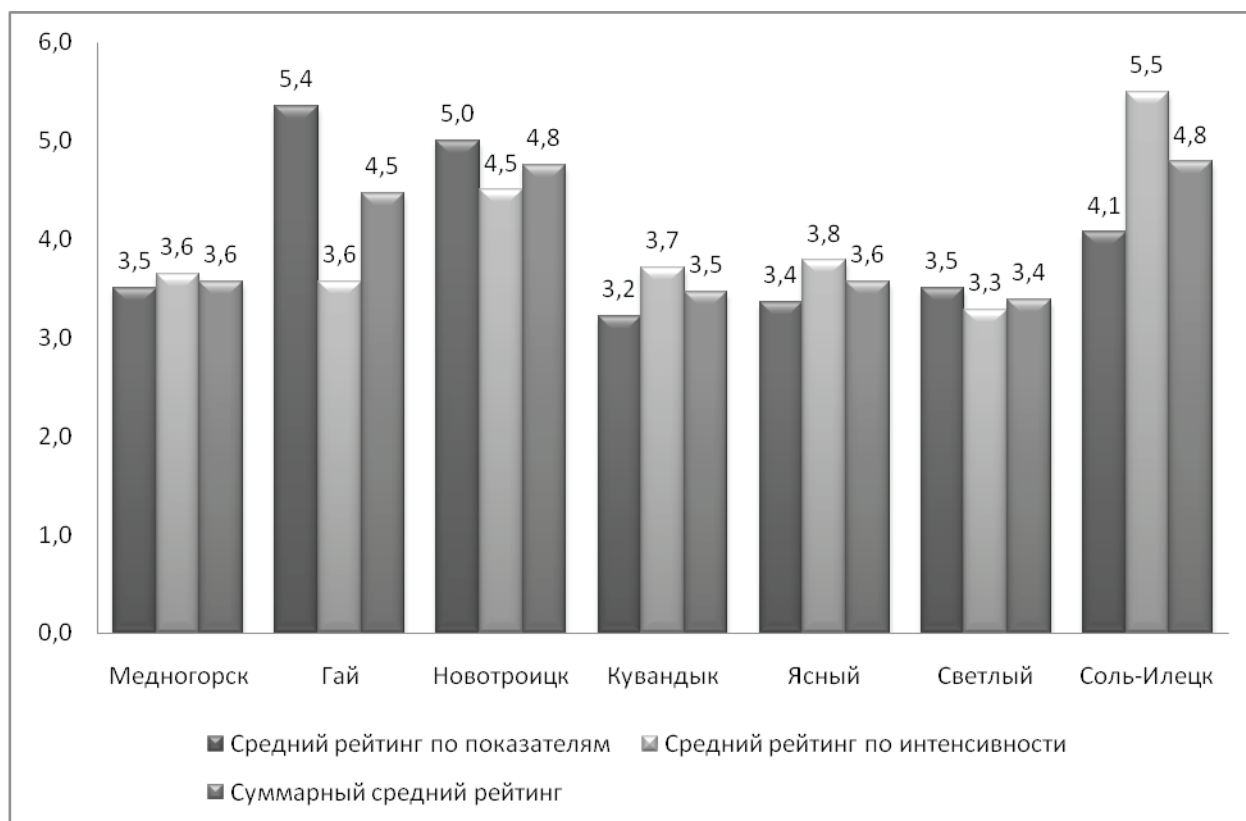


Рис. 1. Гистограмма балльно-рейтинговой оценки моногородов Оренбургской области

рассчитывался средний рейтинг территории по показателям, по интенсивности и суммарный средний рейтинг, строилось их графическое изображение. Данная методика позволила просто и наглядно обобщить изучаемые процессы (рисунок 1).

Из рисунка 1 видно, что по значениям показателей за наблюдаемый период наилучшая ситуация была в г. Гае, далее следуют Новотроицк, Соль-Илецк, Медногорск и Светлый, Ясный и Кувандык. По интенсивности по-

ложительных изменений лидирует Соль-Илецк, далее идут Новотроицк, Ясный, Кувандык, Гай и Медногорск. На последнем месте находится Светлый. По суммарному среднему рейтингу лидируют Новотроицк и Соль-Илецк, далее идут Гай, Медногорск и Ясный, Кувандык и Светлый. В целом из рисунка видно, что относительно благополучными территориями являются Новотроицк, Соль-Илецк и Гай. Пожалуй, самая проблемная территория — Светлый.

Литература:

1. Аналитический доклад о результатах выполнения проекта «Монопрофильные города и градообразующие предприятия» // Сайт Коммерческого банка «Инвестиционный Союз». URL: http://www.unioninvest.ru/city_mong.html#part_7 (дата обращения 26.02.2012)
2. Материалы общероссийской конференции «Моногорода: современные решения», Москва, 21 мая 2010 г. : URL: www.monocityforum.ru (дата обращения: 25.01.2012)
3. Города и районы Оренбургской области: Стат.сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. — Оренбург, 2004. — 283 с.
4. Города и районы Оренбургской области: Стат.сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. — Оренбург, 2007. — 275 с.
5. Города и районы Оренбургской области: Стат.сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. — Оренбург, 2010. — 281 с.
6. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. URL: <http://orenstat.gks.ru/default.aspx>.

Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки

Брагин Николай Николаевич, магистрант
Тюменский государственный университет

На современном этапе в отечественной экономической науке особую актуальность приобретают проблемы конкурентоспособности регионов, которые возникли в условиях сложных трансформационных процессов. До настоящего времени методология изучения конкурентоспособности региона, его понятийный аппарат, условия формирования и другие проблемы, связанные с этим экономическим явлением, далеки от разрешения. Исходя из этого, своевременной задачей настоящего исследования является всестороннее изучение содержания понятия конкурентоспособности региона, осуществление ее оценки, а также определение направлений повышения конкурентоспособности региона, которое, в свою очередь, позволит обеспечить динамичное развитие регионов и страны в целом.

В настоящее время серьезной проблемой, требующей незамедлительного решения, является отсутствие единого подхода к определению понятия «конкурентоспособность региона». Между тем, систематизация определений, сформулированных различными экономистами [2, 5 др.], в широком смысле позволяет характеризовать конкурентоспособность региона как способность выявлять, создавать и использовать конкурентные преимущества для удержания или улучшения своей позиции на рынках товаров среди соперничающих регионов.

В свою очередь, Л.И. Ушвицкий и В.Н. Парахина предлагают уточнить определение конкурентоспособности региона, включив в него три основополагающих аспекта для наиболее полного отражения сущности рассматриваемого экономического явления: во-первых, необходимость до-

стижения высокого уровня жизни населения (конкурентоспособность, обеспечиваемая населением); во-вторых, эффективность функционирования хозяйственного механизма региона (конкурентоспособность, обеспечиваемая производством); в-третьих, его инвестиционную привлекательность (конкурентоспособность финансов). Предлагаемую концепцию оценки конкурентоспособности региона можно представить схематически (рис. 1) [4, с. 4].

Таким образом, под конкурентоспособностью региона следует понимать его способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг.

Сложность и многоаспектность категории конкурентоспособности региона, с одной стороны, предопределяют необходимость ее измерения, с другой — обуславливают многообразие подходов к ее оценке [3, с. 141].

Среди многочисленных способов оценки конкурентоспособности региона в рамках данной статьи рассмотрим наиболее распространенные.

В рамках методики, предложенной Б.М. Гринчель и В.Е. Костылевой, выделяют два метода оценки конкурентоспособности региона. Первый основывается на ранговом методе, который состоит в определении места региона среди прочих территориальных образований. В этом случае рассчитывается 23 показателя, характеризующие как социально-экономическое развитие региона, так и его географическое положение. Второй позволяет осуществлять оценку уровня конкурентоспособности региона на

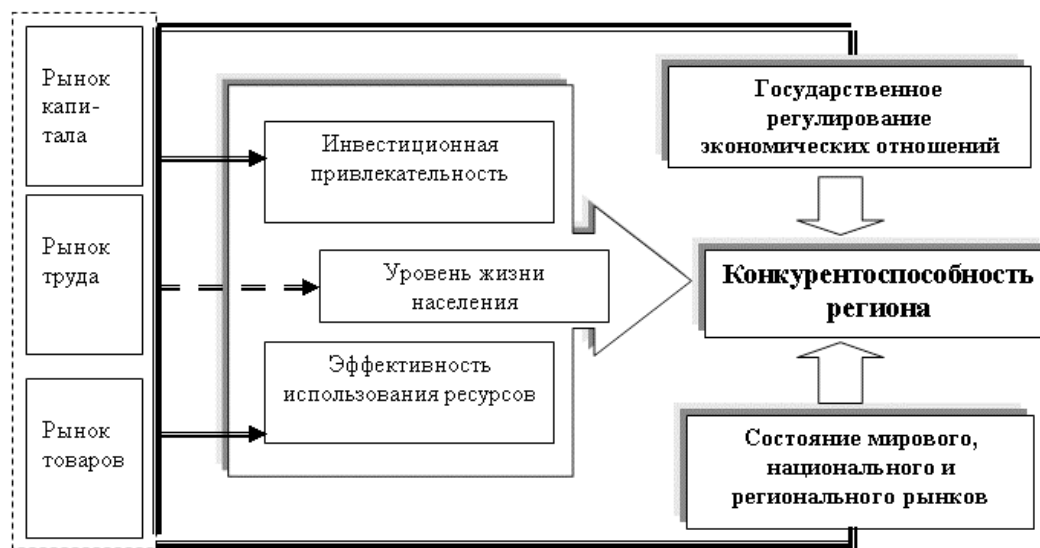


Рис. 1. Составляющие конкурентоспособности региона

базе модели измерения потенциалов (финансового, ресурсного, природного и др.).

Н.Я. Калюжнова при оценке конкурентоспособности региона предлагает использовать индекс конкурентоспособности, который, в свою очередь, рассчитывается как среднее из 12 частных индексов, определяемых на основе разноплановых показателей (объем ВРП на душу населения, доля экспорта в ВРП региона, темп роста ВРП и др.).

Следующий метод, предложенный Л.И. Ушвицким и В.Н. Парахиной, предполагает расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности региона ($K_{сн}$) по формуле средней геометрической (1):

$$K_{сн} = \sqrt[3]{K_{ин} \times K_{ур} \times K_{эр}}, \quad (1)$$

В качестве основных рассматриваются три группы показателей: показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона ($K_{эр}$), показатели уровня жизни населения ($K_{ур}$), показатели инвестиционной привлекательности и активности региона ($K_{ин}$). На основе каждого из перечисленных показателей рассчитываются частные индексы, которые положены в расчет комбинированного коэффициента [1].

Интегральный уровень конкурентоспособности региона является относительным показателем, а, следовательно, не должен зависеть от размеров территории или численности населения региона. Поэтому все частные признаки конкурентоспособности включаются в расчет интегральных (сводных) значений с единицами измерения, выраженными относительными величинами — душевыми,

темповыми, долевыми, а в некоторых случаях, в виде исключения, — балльными оценками. В отличие от объемных показателей темповый индикатор мало подвержен межрегиональным различиям в специализации экономики регионов. Более того, как известно, регионы с меньшими уровнями душевых объемов капитальных вложений, валового регионального продукта или уровня жизни могут даже быстрее наращивать их объемы. Поэтому объемный душевой и темповый индикаторы органично дополняют друг друга, позволяя путем их интеграции получить действительно комплексную оценку состояния конкурентоспособности региона [4, с. 10].

Таким образом, исследование показало, что использование методики расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности региона, предложенной Л.И. Ушвицким и В.Н. Парахиной, позволяет достоверно оценить уровень конкурентоспособности региона и определить приоритетные направления по разработке под эгидой государства программ повышения конкурентоспособности регионов. При этом определяющим в системе повышения конкурентоспособности всех объектов и на всех уровнях управления является обеспечение конкурентоспособности человеческого капитала, отечественного образования, всех работников и, прежде всего, конкурентоспособности руководителей и специалистов. Аксиома сводится к тому, что без конкурентоспособности персонала, руководителей и специалистов не может быть конкурентоспособности товара, предприятия, отрасли, региона и страны в целом.

Литература:

1. Винокурова М.В. Методические подходы к повышению конкурентоспособности региона [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=11527528> от 11.02.2012.
2. Головачев А.С. Повышение конкурентоспособности региона — главная задача государственных и местных органов исполнительной власти // Проблемы управления. — 2009. №4 (33). С. 199—125.
3. Логинова В.А. Современные подходы к оценке конкурентоспособности территориальных экономических систем // Вестник ТОГУ. — 2008. №2 (9). С. 139—152.
4. Ушвицкий Л.И., Парахина В.Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». — 2005. №1.
5. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 148 с.

Формирование инвестиционной привлекательности муниципального образования

Ибрагимова Гузель Рифовна, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Важным элементом развития любой территории является обеспечение его инвестиционной привлекательности. Экономический подъем будет только тогда, когда будут инвестиции в реальный сектор экономики. Любое незначи-

тельное повышение инвестиционной привлекательности — это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к выходу из кризиса. Спасти положение дел может лишь динамичное устойчивое движение, а не отдельные шаги [5].

Инвестиционная деятельность муниципального образования (МО) является важной составляющей его экономической системы и играет огромную роль в функционировании всего муниципального образования. От уровня ее развития зависит объем общественного производства, структура экономики, занятость населения, доходы бюджета.

Чтобы привлечь инвестиции необходимо быть инвестиционно привлекательным. Процесс формирования инвестиционной привлекательности начинается с понимания таких моментов [1]:

- что нужно инвестору от объекта?
- как инвестор подходит к оценке инвестиционной привлекательности?
- на каких факторах инвестор основывается в решении о рассмотрении проекта и его финансирование?

Намного увеличить пополнение муниципального бюджета в современном мире возможно только с помощью инвестиций. Этот процесс позволяет укрепить конкурентоспособность муниципального образования, раскрыть инвестиционный потенциал, формировать благоприятный инвестиционный климат.

Основным элементом инвестиционного процесса является инвестиционная привлекательность, которая формируется посредством инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

В определении, которое предлагает И.А.Бланк, основные составляющие инвестиционной привлекательности являются обобщающей характеристикой инвестиционных качеств конкретного объекта и оцениваются конкретным инвестором. Один из основных этапов разработки принятия инвестиционного решения, определяющий наиболее эффективные пути использования капитала в ходе инвестирования, — определение отдельных направлений инвестиционной деятельности. При этом оценивается объект инвестирования, а также основные факторы, влияющие на него. С этой точки зрения, инвестиционная привлекательность — обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора [3, 228].

Другой российский ученый-экономист Л.Машкин подчеркивает, что понятие инвестиционная привлекательность означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного инвестирования [4, 209—215].

Инвестиционная привлекательность — это совокупность объективных свойств и условий осуществления инвестиций в муниципальное образование с точки зрения предпочтений конкретного инвестора/

Инвестиционный потенциал муниципального образования — это совокупность объективных социально-экономических свойств муниципального образования, имеющих высокую значимость для потенциальных инвесторов и способствующих развитию инвестиционных процессов, протекающих на местном (муниципальном) уровне хо-

зяйствования. Итак, инвестиционная привлекательность определяется состоянием инвестиционного потенциала и уровнем инвестиционного риска. Инвестиционная активность — реальное развитие инвестиционной деятельности в социально-экономической системе и характеризуется интенсивностью инвестиций. [6]

Уровень инвестиционной привлекательности выступает при этом как интегральный показатель, суммирующий разнонаправленное влияние показателей инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Важно отметить, что администрации муниципальных образований играют существенную роль в поддержке и стимулировании инвестиционной деятельности в своих регионах. Реализация планов социально-экономического развития муниципальных образований, а также отдельных целевых программ требует привлечения инвестиций. Муниципальная власть заинтересована в привлечении инвестиций на свою территорию. Кроме решения конкретных задач каждого инвестиционного проекта, инвестиции обеспечивают занятость населения и пополнение местного бюджета. Деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию средств, вкладываемых на территории муниципального образования, составляет суть муниципальной инвестиционной политики.

Инвестиционная политика — один из инструментов администрации, который может оказать существенное влияние на состояние инвестиционной привлекательности муниципального образования.

Ряд ученых выделяют особенности инвестирования, среди которых можно выделить:

1. высокий уровень дифференциации социально-экономического развития, обусловленный, в первую очередь, географическим положением, природными ресурсами, административными особенностями;
2. незначительные бюджетные возможности в сравнении с бюджетами других уровней;
3. низкая степень муниципального нормотворчества в области инвестиционных отношений, что, в первую очередь, связано с разграничением полномочий между федеральными, региональными и местными органами власти;
4. градообразующий характер большинства инвестиций, играющих помимо финансово-экономической, важную социальную роль;
5. наличие мощных рычагов управления инженерно-кадастровой инфраструктурой;
6. наличие значительных объемов невостребованной муниципальной собственности;
7. штатные ограничения в администрациях муниципальных образований, что требует привлечения специалистов, занятых в нескольких специфических областях управления, и не позволяет в должной степени концентрироваться на реализации перспективных инвестиционных решений.

Согласно выводам экспертов наиболее привлекательными для выбора региона для инвесторов являются

факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения. Повысить инвестиционную при-

влекательность могло бы изменение законодательства в части предоставления налоговых льгот инвесторам, но это, в любом случае, разовое мероприятие, которое лишь снизит «планку», но не решит проблему [4].

Литература:

1. Инвестиции [Электронный ресурс] / Формирование инвестиционной привлекательности. — Режим доступа: <http://investers.ru/investitsionnie-proekti-ot-modelirovaniya-do-realizatsii/formirovanie-investitsionnoy-privlekatelnosti.html>
2. Инвестиции: учеб. / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова. — М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005. — 440 с.]
3. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. — М.: КНОУС, 2005. — 432 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И.Я. Лукасевич. — М.: Экмо, 2008. — 768.12
5. Машкин В. Управление инвестиционной привлекательности реального сектора экономики региона. Машкин В. — Режим доступа: www/bkg.ru
6. Ярмухаметов В.Г. Управление инвестиционной деятельностью муниципальных образований [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / В.Г. Ярмухаметов. — Уфа, 2009. — 26 с.

Возможности притока иностранных инвестиций в экономику региона (на примере Иркутской области)

Казаринов Станислав Юрьевич, аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

Регionalно-экономическое развитие территорий России определяется рядом факторов, среди которых сложившаяся производственная специализация региона, емкость и доступность различного рода рынков сбыта товаров, технологическая оснащенность предприятий, уровень развития рыночной инфраструктуры, инвестиционный потенциал региона.

В настоящее время наблюдается снижение регионально-экономического развития территорий России в связи с уменьшением привлечения притока иностранных инвестиций в регионы.

Так, за период с 2007—2010 гг. прослеживается тенденция снижения притока иностранных инвестиций, прежде всего, за счет увеличения инвестиционного риска [1]. Данные представлены в табл. 1.

В реальный сектор экономики Сибирского федерального округа в 2010 г. поступило 3565034 тыс. дол. иностранных инвестиций [1]. По сравнению с 2007 годом, уровень притока иностранных инвестиций снизился более, чем в 4 раза. По распределению валового поступления иностранных инвестиций лидирующее положение занимает Красноярский край — 20,8 %, Кемеровская область — 18,6 %, Республика Хакасия — 17 %, Омская область — 15,2 %, Новосибирская область — 12,2 %, Томская область — 6,6 %, Иркутская область — 0,6 %, Забайкальский край — 4,2 %, Республика Тыва — 1,2 %, Республика Бурятия — 1 %, Республика Алтай — менее

1 %. Несмотря на созданные во всех регионах относительно равные преференциальные условия для ведения бизнеса с привлечением иностранных инвесторов, приток инвестиций в экономику регионов остается незначительным.

В целом, можно отметить незначительное увеличение притока иностранных инвестиций по Сибирскому федеральному округу в 2010 г. По сравнению с предыдущим годом, доля иностранных инвестиций повысилась на 832518 тыс. дол. или 30 %.

В разрезе экономик территорий Сибирского федерального округа в Иркутской области в 2010 г. значительно снизился приток прямых иностранных инвестиций, что свидетельствует о том, что на уровень инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности повлиял мировой финансовый кризис.

В 2010 г. объем инвестиций, поступивших в регион из-за рубежа, составил 148,7 млн. долларов (43,2 % к предыдущему году).

В 2009 г. рейтинговое агентство «Эксперт» присвоило Иркутской области инвестиционный рейтинг — 2В «средний потенциал — умеренный риск» [2]. Среди субъектов РФ по уровню инвестиционного риска Иркутская область занимала 69-е место, по уровню инвестиционного потенциала — 17-е место. В 2010 году РА Эксперт понизило инвестиционный рейтинг Иркутской области до 2С — «средний потенциал — высокий риск».

Таблица 1

Иностранные инвестиции, поступившие в реальный сектор экономики,
по Сибирскому федеральному округу (тыс. дол.)

Сибирский федеральный округ	2007	2008	2009	2010
Республика Алтай	-	2055	392	333
Республика Бурятия	100240	231494	103733	34811
Республика Тыва	3541	38485	22842	42186
Республика Хакасия	103446	224325	31320	606927
Алтайский край	1789	4773	79264	39660
Забайкальский край	77406	78996	48549	70352
Красноярский край	12343299	3707441	218085	743031
Иркутская область	380495	638519	344609	148709
Кемеровская область	578737	1119787	606783	663723
Новосибирская область	219897	442904	561353	435220
Омская область	600706	578341	489382	543997
Томская область	480190	679215	226204	236085
Итого:	14889746	7746335	2732516	3565034

Снижение рейтинговой категории Иркутской области с 2В на 2С говорит об увеличении инвестиционного риска, как социального, так и финансового. В целом, можно констатировать, что по другим составляющим интегрального инвестиционного риска серьезных отклонений не произошло в сравнении с рейтингом 2009 года.

По результатам рейтинга 2011 г. намечается корректировка положения Иркутской области в сторону перехода в группу 2В (средний потенциал — умеренный риск). Основными причинами для положительного прогноза является улучшение показателей, за счет снизившегося экономического риска до минимальной отметки и незначительная величина снижения индекса интегрального риска, данные показатели дают предпосылки необходимые для возвращения в категорию 2В.

Необходимо отметить, что по экономическому риску Иркутская область улучшила свое положение, поднявшись с 27 на 13 место в России [3], но темпы инвестирования остаются ниже общероссийского уровня.

Повышенная инвестиционная активность предприятий в 2007–2008 гг. сменилась спадом в 2009–2010 гг., что обусловлено завершением крупнейших инвестиционных проектов на территории Иркутской области, таких как нефтепровода ВСТО, приостановкой реализации некоторых проектов под влиянием мирового финансового кризиса строительство Тайшетского алюминиевого завода, модернизации Братского алюминиевого завода, модернизации предприятий лесного комплекса и прочих.

В настоящее время в Иркутской области разработана инвестиционная стратегия, определены приоритетные направления в инвестиционной сфере и предусмотрены методы их реализации. Для финансовой деятельности инвесторов создана нормативно-правовая база, составлен список проектов для ведения бизнеса в городах, сельской местности.

Возможности привлечения инвестиций в экономику регионов обуславливаются рядом социально-экономических, финансовых, организационно-правовых и природно-географических факторов.

Инвестиционная политика зависит, прежде всего, от разрабатываемых инвестиционных программ, которые должны носить не декларативный характер, а реально учитывать возможности привлечения инвестиционного капитала в различные регионы и секторы экономики с учетом таких важнейших характеристик, как наличие квалифицированных кадров и эффективной управленческой инфраструктуры в регионе, наличие развитой транспортной, информационной и социальной инфраструктуры.

Инвестор, оценивая инвестиционные условия региона, отталкивается от своих стратегических интересов, поэтому выбор часто делается не между регионами, отраслями, предприятиями, а между субъектами, которые имеют приемлемый уровень рисков.

В целях привлечения иностранных инвестиций в регионы необходимо создание и устойчивое функционирование региональных инвестиционных агентств, развитие бизнес-инкубаторов, консультационных центров. Имеющиеся условия и возможности привлечения инвестиций в экономику Сибирского федерального округа не позволяют оперативно решать вопросы инвестиционного развития ввиду недостаточного материально-технического обеспечения.

Необходимо создание структуры, регулирующей экономические отношения между региональными инвестиционными центрами и инвесторов, которая позволит сделать максимально транспарентным процесс взаимодействия заинтересованных сторон. В регионах нужно создавать, на наш взгляд, особую модель управления процессом инвестирования в региональную экономику, что позволит

профессионально решать вопросы инвестиционного развития по следующим направлениям:

- формирование благоприятного климата для развития бизнеса региона;
- формирование деловой инфраструктуры;
- формирование достаточной информационной базы;
- установление межрегиональных и международных связей;
- информационное сопровождение регионального бизнеса;
- содействие развитию производственного потенциала региона;
- развитие международного сотрудничества и партнерства;
- обслуживание инвесторов и поддержка предприятий;
- проведение экономических отраслевых исследований;
- реализация программы инвестиционного маркетинга региона;

— сопровождение процесса привлечения инвестиций в инвестиционные проекты;

— организация работ по составлению кадастра инвестиционных площадок.

Наиболее перспективным направлением деятельности по привлечению иностранных инвестиций в экономику регионов является создание и развитие региональных инвестиционных фондов, которые позволят сконцентрировать и привлечь значительные финансовые средства инвесторов в наиболее перспективные проекты. За счет привлечения инвестиций можно решить ряд наиболее важных социально-экономических задач региона: повысить уровень промышленного развития предприятий, произвести обновление и модернизацию основных фондов, увеличить объем реализации продукции, повысить налоговые поступления в бюджет, улучшить социальную обстановку за счет создания новых рабочих мест, оздоровить инвестиционный климат и привлечь инвесторов для дальнейшего сотрудничества в развитие предприятий региона.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d04/2-p12.htm
2. Рейтинговое агентство Эксперт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/region_climat/2010/tab3
3. Рейтинговое агентство Эксперт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://raexpert.ru/database/regions/irkutsk/paramgroup_id/121/

Мероприятия, направленные на решение проблем развития экономики Курганской области, предусмотренные инновационным сценарием

Пахомова Мария Николаевна

Шадринский государственный педагогический институт

На открытии II Форума регионов России «Инновационная модель развития» в феврале 2011, член Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России А.А. Аузан высказал мнение о том, что именно регионы должны стать основными источниками инновационного развития страны [1].

В Российской Федерации многие регионы уже успешно осуществляют стратегии инновационного развития. Так в Курганской области в 2008 году был утвержден проект «Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года». Данный документ предполагает проведение кардинальных качественных изменений в регионе: подготовку высококвалифицированных кадров, повышение уровня и качества жизни населения, модернизацию производственного сектора, инновационную активность организаций, устойчивое развитие экономики и повышение ее конкурентоспособности. Именно модернизация производственного сектора и внедрение инно-

вационных ресурсосберегающих технологий обеспечат инновационное развитие и повышение конкурентоспособности экономики Курганской области.

Эффективная стратегия развития региона — это стратегия, реализация которой преумножает потенциал территории и укрепляет ее положение на межрегиональном и международном рынке [2]. Выбор эффективной стратегии развития региона обусловлен сочетанием сильных и слабых сторон, характеризующих социально-экономическое положение области. В таблице 1 приведены результаты SWOT-анализа, на основе которого могут быть определены сильные и слабые стороны Курганской области (внутренние факторы), а также угрозы и возможности, определяемые внешними факторами.

К перечню первоочередных проблем экономического развития Курганской области относятся:

- высокая энергозависимость региона;
- нестабильная демографическая ситуация;

Таблица 1

Результаты SWOT-анализа социально-экономического развития Курганской области

Сильные стороны:	Ограничения развития:
<ul style="list-style-type: none"> • Выгодное геоэкономическое положение в системе транспортных коммуникаций по направлению Юг-Север с выходом на Транссиб; • Значительный опыт работы предприятий таможенных органов Курганской области с возрастающими объемами экспортно-импортных и транзитных перевозок; • Достаточно развитая транспортная инфраструктура региона, а также сопредельных территорий Казахстана, позволяющая активизировать приграничное сотрудничество; • Близость предприятий области к крупнейшим городам и промышленным зонам Урала, Западной Сибири и Среднего Поволжья; • Наличие значимых запасов минерально-сырьевых ресурсов: железной руды, бентонитовых глин, урана, минеральных вод и др.; • Наличие уникальных высокоэффективных технологий в производственных отраслях; • Наиболее диверсифицированная среди всех регионов УФО отраслевая структура экономики в сочетании со значительным промышленным и внешнеэкономическим потенциалом области; • Наличие значительных ресурсов плодородных земель и относительно благоприятные по сравнению с другими регионами УФО природно-климатические условия, обеспечивающие развитие специализации области на продукции сельского хозяйства; • Наличие культурно-исторического наследия. 	<ul style="list-style-type: none"> • Сравнительно низкий (по отношению к среднероссийскому) общий уровень экономического развития; • Высокая энергозависимость региона; • Слабая деловая активность предприятий области; • Нестабильная демографическая ситуация; • Низкие доходы и низкое качество жизни населения; • Диспаритет цен сельскохозяйственной и промышленной продукции; • Низкий среди регионов УФО уровень текущей конкурентоспособности экономики; • Крайне низкая инвестиционная привлекательность экономики региона; • Низкая обеспеченность областного бюджета собственными средствами; • Дефицит квалифицированных кадров; • Высокая степень износа основных производственных фондов; • Низкий уровень развития отраслей социальной инфраструктуры; • Недостаточное использование сырьевого потенциала Курганской области.
Возможности:	Угрозы:
<ul style="list-style-type: none"> • Наличие инвестиционной привлекательности; • Наличие возможностей приоритетной реализации долгосрочных стратегий развития Курганской области и Уральского федерального округа; • Реализация курса на снижение налогового бремени товаропроизводителей; • Последовательная политика деbüroкратизации экономики, создания благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, поддержка малого предпринимательства и выравнивание условий конкуренции; • Формирование условий для легализации бизнеса; • Последовательное формирование конкурентной рыночной среды в инфраструктурном и энергетическом секторах экономики; • Федеральная поддержка развития высокотехнологичного сектора российской экономики и стимулирования инновационной деятельности; • Совершенствование системы межбюджетных отношений и укрепление финансовой базы местного самоуправления; • Сокращение внутрирегиональных и межрегиональных различий в социальном развитии на основе реализации национальных проектов; • Тенденция улучшения конъюнктуры на мировом и отечественном рынках основных видов сельскохозяйственной продукции. 	<ul style="list-style-type: none"> • Неблагоприятные структурные сдвиги в возрастном составе населения области; • Низкий уровень интегрированности экономик западных и восточных регионов страны, обуславливающий возможности внешней экономической и политической экспансии на территории округа; • Сохраняющаяся нестабильность налогового и бюджетного законодательства; • Закрепление неблагоприятных конкурентных позиций России в инновационных секторах мировой экономики, ухудшающих перспективы инновационно-направленной модернизации хозяйственного комплекса области; • Низкая эффективность действующего механизма финансового оздоровления и банкротства; • Низкая инвестиционная привлекательность не сырьевых секторов экономики; • Отсутствие устойчивых позитивных тенденций по снижению экстремально-высокой дифференциации уровня экономического развития российских регионов.

- низкое качество жизни населения, вызванное низкими доходами;
- дефицит квалифицированных кадров;
- диспаритет цен сельскохозяйственной и промышленной продукции;
- высокая степень износа основных производственных фондов.

Только при условии своевременного решения имеющихся проблем, будет обеспечено динамичное развитие Курганской области в долгосрочной перспективе. В процессе их решения важно рационально использовать весь комплекс конкурентных преимуществ региона.

В Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года представлены три сценария, основывающиеся на среднесрочных и долгосрочных перспективах развития региона: инерционный, энергосырьевой и инновационный, в рамках каждого из которых определены свои преимущественные направления развития области. В качестве базового выбран сценарий инновационного развития Курганской области, предусматривающий, что развитие региона будет базироваться на полной реализации его конкурентных преимуществ. Данный сценарий предполагает следующие изменения в секторе экономики области:

- сохранится традиционная аграрно-индустриальная специализация области;
- запланирован рост и повышение экономической устойчивости агропромышленного производства и уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, сельского населения, также будут созданы условия для формирования конкурентоспособных хозяйствующих субъектов;
- планируется активизация и повышение эффективности межрегиональных взаимодействий в целях аккумуляции инновационных эффектов через их межрегиональное перераспределение;
- произойдет встраивание Курганской области в инновационную модель развития Уральского федерального округа, что явится стратегическим приоритетом для перехода области к инновационному пути развития;
- выгодно будут использованы транзитно-транспортные функции области, произойдет диверсификация промышленности и сервисного сектора, модернизация и инновационное развитие сектора социальных услуг;
- произойдет рост инвестиций в агропромышленное

производство путем привлечения средств финансово-промышленных структур и укрепление сотрудничества сельскохозяйственных товаропроизводителей с заготовительными, перерабатывающими и торговыми структурами;

- планируется внедрение инновационных технологий переработки сырья, модернизация и техническое перевооружение организаций, продвижение продукции АПК на рынки других регионов и международные рынки;

- увеличатся темпы роста производства продукции в пищевой и перерабатывающей промышленности, повысится качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также уровень использования производственных мощностей;

- в области образуются кластеры: по производству оборудования для нефтегазового комплекса и по заготовительному производству;

- региональная инновационная система будет развиваться, в первую очередь по направлениям, в которых Курганская область имеет конкурентные преимущества;

- осуществится ряд институциональных преобразований, касающихся повышения инвестиционной привлекательности, формирования новых эффективных моделей взаимодействия власти и бизнеса, повышения качества человеческого капитала, формирования новой социальной структуры общества.

По инновационному социально-ориентированному сценарию, среди стратегических приоритетов на первое место ставится развитие человеческого потенциала и повышение качества жизни населения. Реализация социальной политики предполагает прохождение трех этапов: первый до 2012–2013 годов; второй до 2016–2018 годов; третий до 2020 года и на более отдаленную перспективу. На сегодняшний день Курганская область находится на первом этапе, в рамках которого наивысший приоритет отдается наращиванию и качественному совершенствованию человеческого потенциала, а также диверсификации социального развития и приданию ему инновационных импульсов [3].

Таким образом, на сегодня решаются основные проблемы экономического развития Курганской области, имеющие социальную направленность. Вместе с тем идет процесс реализации перспектив экономического развития региона в условиях инновационной модернизации и, несмотря на все приоритеты, результаты инновационной деятельности остаются малоутешительными.

Литература:

1. II Форум регионов России: инвестиции в инновации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bujet.ru/article/119817.php>, свободный. — Загл. с экрана.
2. Миндлин, Ю.Б. Развитие Московской области в условиях модернизации экономики [Электронный ресурс] / Ю.Б. Миндлин, Ю.Н. Шедько // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. — 2011. — № 1. — Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/-ep01-11/217>, свободный. — Загл. с экрана.
3. Проект Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.kurganobl.ru/assets/Strategia final.pdf](http://www.kurganobl.ru/assets/Strategia%20final.pdf), свободный. — Загл. с экрана.

Совершенствование системы государственного регионального антикризисного управления

Туманова Елена Николаевна, соискатель, ассистент
Костромской государственной технологической университет

Большинство кризисных ситуаций преодолеваются каждым регионом самостоятельно, зачастую без детального анализа и учета всей совокупности факторов, обеспечивающих дальнейшее развитие. Решение проблемы требует комплексного подхода. Именно поэтому, государственное антикризисное регулирование в настоящее время приобретает особую актуальность, так как оно является базой для принятия региональных антикризисных программ, на основе которых местными органами принимается система мер по выводу региона из депрессивного состояния.

На практике вопрос регионального развития чаще возникает именно в отношении тех территорий, которые испытывают определенные сложности в хозяйственном освоении, в экономике и социальной сфере которых преобладают кризисные тенденции. Применительно к ним следует, в первую очередь, использовать антикризисное управление, то есть управление регионом с целью предупреждения и (или) устранения последствий возникших кризисных явлений.

Антикризисное управление — это управление социально-экономической системой, при котором происходят контролируемые процессы предвидения кризисов, снижения их отрицательных последствий, а также ликвидация причин кризиса для снятия барьеров дальнейшего развития. Регион как социально-экономическая система является объектом антикризисного управления. [2, с.16].

В период кризисных явлений в регионе сложно принимать оперативные управленческие решения, т.к. это связано с перераспределением бюджетных ресурсов по разным направлениям. При управлении регионом значительную роль играют вопросы социальной политики. Отметим, что сближение понятий антикризисного управления компаний и регионом происходит при управлении моногородами, когда осуществляется целенаправленное воздействие на градообразующие предприятие или отрасль с целью развития всего региона.

Антикризисное управление регионом можно разделить на два уровня. Первый уровень — национальный (государственный) — это построение системы управления отстающими регионами с целью максимизации благосостояния общества в целом (а не каждого конкретного региона), а также для сглаживания межтерриториальных пропорций экономики. [1, с.3].

Государственная региональная политика направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни.

Сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации предусматривает ориентировать на обеспечение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов.

Достижение этой цели будет обеспечено в ходе реализации государственной региональной политики, направленной на реализацию потенциала развития каждого региона, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений, создание равных возможностей граждан и содействие развитию человеческого потенциала, проведение целенаправленной работы по развитию федеративных отношений, а также реформирование систем государственного управления и местного самоуправления.

Обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов как один из целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации требует синхронизации таких направлений региональной политики, как:

- стимулирование экономического развития путем создания новых центров экономического роста в регионах на основе конкурентных преимуществ;
- координация инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах с учетом приоритетов пространственного развития и ресурсных ограничений, в том числе демографических;
- сокращение дифференциации в уровне и качестве жизни населения в регионах с помощью эффективных механизмов социальной и бюджетной политики.

Государственная политика регионального развития в долгосрочной перспективе должна формироваться исходя из следующих основных задач:

- скоординированность принятия на федеральном, региональном и местном уровнях мер по созданию условий для развития отраслей экономики и социальной сферы и формированию центров опережающего экономического роста с учетом конкурентных преимуществ каждого региона;
- предоставление финансовой поддержки регионам с целью обеспечения законодательно установленного минимально допустимого уровня жизни, связанного с предоставлением населению возможностей в целях получения качественного образования, медицинского и культурно-досугового обслуживания;
- оказание финансовой поддержки регионам в целях сокращения дифференциации на условиях проведения преобразований, предусмотренных государственной политикой;



Схема 1. Основные направления и задачи государственной региональной политики

— развитие инфраструктурной обеспеченности территорий и создание условий для повышения конкурентоспособности экономики регионов, а также решения вопросов социального развития, включая повышение транспортной доступности территорий;

— совершенствование механизмов стимулирования органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в целях эффективного осуществления их полномочий и создания максимально благоприятных условий для комплексного социально-экономического развития регионов. [3]

Основные направления и задачи региональной политики можно представить в виде схемы 1.

Реализация инновационного, социально ориентированного сценария регионального развития будет опираться на зоны опережающего экономического роста.

Принципиально важно решить задачу развития федеральной транспортной, энергетической, телекоммуникационной и иной производственной и социальной инфраструктуры с учетом пространственной организации зон опережающего экономического роста.

Процесс направления бюджетных капитальных вложений в объекты федеральной инфраструктуры должен стать транспарентным и ориентированным на достижение целей и решение задач по развитию как отдельных отраслей, так и регионов. Поэтому в процессе стратегического планирования при разработке долгосрочных программных документов развития отраслей экономики и социальной сферы, схем территориального планирования Российской Федерации, долгосрочных (федеральных) целевых программ необходима их координация с учетом определенных Концепцией перспективных направлений развития регионов.

Долгосрочные (федеральные) целевые программы должны определять цели для региональных и муници-

пальных целевых программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а в совокупности такие программы призваны сформировать благоприятную среду для реализации инвестиционных проектов и программ бизнеса.

В отношении регионов (в частности Республика Тыва, Камчатский край, Магаданская область) или геополитически приоритетных территорий, в частности Калининградской области, требуются комплексные меры, предусматривающие не только предоставление финансовой помощи, направленной на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, но и оказание целевой финансовой поддержки региональных проектов развития, в том числе за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, а также путем создания особых экономических зон.

Развитие межбюджетных отношений федерального центра и субъектов Российской Федерации должны осуществляться на основе следующих принципов:

— учет территориальной дифференциации, предусматривающий при расчете трансфертов учет региональных особенностей;

— учет дифференциации уровня социально-экономического развития, направленный на обеспечение учета уровня социально-экономического развития как при расчете трансфертов, так и при определении уровня софинансирования соответствующих расходных обязательств региональных бюджетов;

— программное финансирование, предусматривающее предоставление в рамках долгосрочных (федеральных) целевых программ субсидий на реализацию соответствующих региональных программ, что позволит оценить перспективы развития соответствующей отрасли в конкретном субъекте Российской Федерации и

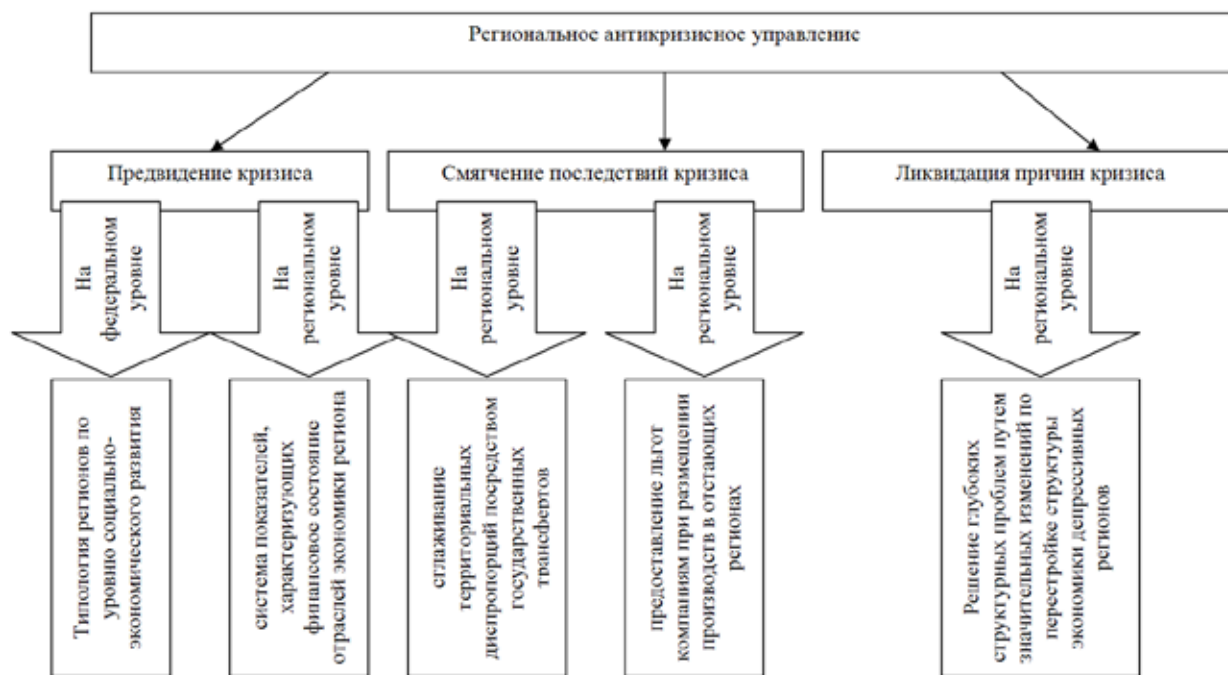


Схема 2. Анализ направлений антикризисного управления регионом

эффективность деятельности региональных органов исполнительной власти по реализации программы, а также определить эффективность федеральных трансфертов (направления реформирования отраслей и целевые ориентиры для регионов на федеральном уровне будут определяться в рамках соответствующих долгосрочных (федеральных) целевых программ и отраслевых стратегий и иных аналогичных документов);

— ответственность регионов за целевое и эффективное использование межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, предусматривающая координацию предоставления указанных трансфертов с эффективностью реализации региональных программ развития отраслей, на которые предоставляются федеральные субсидии, а также с осуществлением органами власти субъектов Российской Федерации иных мероприятий, связанных с проведением реформ в тех или иных сферах, цели и методология которых задаются на федеральном уровне (невыполнение регионом соответствующих обязательств и программных целевых индикаторов будет автоматически вести к сокращению предоставления федеральной финансовой помощи по определенному направлению). [3]

Антикризисное управление на уровне региона предполагает регулирование процессов социально-экономического развития в конкретном регионе с целью роста благосостояния проживающего в нем населения.

Также, как и в случае управления компанией, антикризисное управление развитием региона может решать вопросы преодоления структурных кризисов, так и кризисов, связанных с падением общей экономической конъюнктуры. С позиций развития региона, наибольший интерес представляет разработка системы мер антикризисного

управления с целью преодоления структурного кризиса на региональном уровне.

Антикризисное управление регионом, как это представлено на схеме 2, имеет три основные составляющие — предвидение кризиса, смягчение его последствий и ликвидация причин кризиса для снятия барьеров дальнейшего развития.

Предвидение кризисных явлений на региональном уровне практически не осуществляется. Например, диверсификация структуры экономики заранее не происходит, так как высокая концентрация региона на определенном виде деятельности, в одном секторе экономики дает наибольший рост валового регионального продукта. В России наибольший ВРП на душу населения получен именно в регионах, где высокая концентрация производства приходится в одной сфере деятельности — добыче полезных ископаемых или где находятся крупные производства. При этом очевидно, что снижение активности в конкретной отрасли может привести данное территориальное образование в состояние кризиса.

Одним из элементов предвидения кризиса на уровне государства может стать типология регионов по уровню социально-экономического развития. Однако, для того, чтобы типология решала вопросы антикризисного управления, необходимо разделить регионы на однородные группы и постоянно отслеживать изменения их основных характеристик с тем, чтобы понимать каких ресурсов не хватает для полноценного развития региона.

Отметим, что использование типологии регионов, как элемента предвидения кризиса (в т.ч. структурного), возможно только на федеральном уровне власти. На региональном уровне необходимо построение более детальной

системы, которая включает в себя не только мониторинг количественных индикатор региона и муниципальных образований, но также и оценку качественных показателей (например, уровень квалификации рабочей силы), в том числе основанных на планах развития местных бизнес-структур.

В региональную систему предвидения кризиса следует включить систему показателей, характеризующих финансовое состояние отраслей экономики региона. В нее можно добавить интегральные показатели компаний по отраслям, например, общий уровень рентабельности, показатели операционной деятельности, кредитоспособности, уровень просроченной задолженности, показатели ликвидности. Данная система позволит постоянно отслеживать и анализировать эффективность региональных компаний. Росстат предоставляет такие данные, однако, они не включаются в региональные программы и планы развития. Законодательно субъекты РФ не обязаны использовать данные показатели в своих программах, планах, стратегиях развития.

Следующий элемент системы антикризисного управления — это снижение отрицательных последствий кризиса. Изначально региональная политика призвана была снижать отрицательные последствия непропорционально развития, т.е. частично выполняла функцию антикризисного управления. Целью региональной политики во многих странах вплоть до начала 2000-х гг. было именно сглаживание территориальных диспропорций посредством государственных трансфертов и предоставления льгот компаниям при размещении производств в отстающих регионах. Например, более 80% средств из фонда развития регионов в ЕС тратится именно на сближение уровней развития.

Ликвидация причин кризиса для снятия барьеров дальнейшего развития практически не происходит. [1, с.3].

В процессе совершенствования системы государственного антикризисного управления на уровне региона необходимо разработать стратегию развития, отражающую существующее состояние, основные проблемы, сценарии и приоритетные направления развития субъекта Российской Федерации как социально-экономической единицы, объединяемой территорией и административными структурами управления.

Процесс разработки и реализации стратегии включает в себя:

а) выявление и анализ основных проблем, стоящих перед экономикой и обществом субъекта Российской Федерации в средне- и долгосрочной перспективе;

б) комплексную оценку ключевых внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие субъекта Российской Федерации.

К внутренним факторам рекомендуется относить:

— природно-ресурсный потенциал субъекта Российской Федерации;

— демографическую ситуацию и человеческий потенциал;

— сложившуюся систему расселения;

— инфраструктурную обеспеченность территории субъекта Российской Федерации (в т.ч. обеспеченность электроэнергетической инфраструктурой);

— сложившуюся структуру экономики (отраслевая, корпоративная, существующие либо возможные кластеры) и существующие тренды развития;

— конкурентоспособность экономики субъекта Российской Федерации;

— этнокультурную ситуацию и межнациональные отношения в субъекте Российской Федерации.

К внешним факторам рекомендуется относить:

— макроэкономическую ситуацию в Российской Федерации;

— действия федеральных органов исполнительной и законодательной власти, оказывающие влияние на развитие субъекта Российской Федерации;

— экономико-географическое положение субъекта Российской Федерации в федеральном округе, стране и мире;

— степень включенности в систему глобальных товарных, информационных и финансовых обменов.

в) разработку 2–3 наиболее вероятных сценариев социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочную перспективу. При этом сценарный анализ рекомендуется осуществлять с использованием многофакторной модели, с рассмотрением инерционного сценария;

г) выявление и анализ рисков и ресурсных возможностей субъекта Российской Федерации;

д) выбор целевого сценария развития субъекта Российской Федерации на основании оценки рисков и ресурсных возможностей;

е) разработку системы приоритетных направлений развития субъекта Российской Федерации в рамках выбранного целевого сценария;

ж) разработку энергетического баланса субъекта Российской Федерации в рамках выбранного сценария, включающей в себя определение прогнозных объемов, структуры и территориального распределения потребления электрической и тепловой энергии, региональных инновационных, технических, экономических и экологических приоритетов в электроэнергетике. [4]

Главной целью стратегии регионального управления должно стать повышение степени удовлетворения социально-экономических потребностей населения, проживающего на территории конкретного региона, на основе комплексного развития. Обоснованный с точки зрения способности региональной власти осуществлять свои функции уровень хозяйственно-экономической самостоятельности региона влияет на эффективность регионального управления. По мере приобретения регионами реальной самостоятельности формируется новая, собственно региональная сфера интересов и ответственности.

Таким образом, приоритетное направление развития субъекта Российской Федерации — это построение меха-

низма (стратегии) антикризисного регионального управления, основанного на постоянном мониторинге социально-экономического и финансового состояния для

предвидения кризиса, минимизации его последствий, своевременного принятия адекватных мер, выявлении факторов дальнейшего развития региона.

Литература:

1. Георгиева К. Региональное развитие в России: уроки международного опыта // Всемирный Банк, 2006. с.3
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. — 495 с., с.16
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.
4. Об утверждении требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации: Приказ Министерства регионального развития РФ от 27.02.2007 № 14.

16. ДЕМОГРАФИЯ

Детерминация причин смертности практиками алкоголизации и наркотизации населения Республики Татарстан

Калашникова Галина Витальевна, ведущий социолог

Некоммерческое партнерство «Институт социально-экономических исследований» (г. Елабуга)

Территориальный (поселенческий) фактор дифференциации общества имеет не только физико-географический, но и социальный смысл, отражаясь на образе, стилях и качестве жизни населения, его ценностях, нормах поведения, а также на экономических, культурных, демографических процессах.

В российских регионах, различных по национальному составу, уровню жизни, географическому расположению, плотности населения, экономическим ресурсам и потенциалу, социодемографические процессы также отличаются. Демографическая ситуация в Республике Татарстан экспертами (Л.Л. Рыбаковский, О.И. Антонова, в частности) оценивается в целом как относительно удовлетворительная по сравнению со многими другими регионами [1], однако статистические показатели смертности, причины которой имеют отношение к алкоголизму и наркомании, не дают основания для благодушия.

В имеющихся демографических исследованиях обычно процессы демографического воспроизводства рассматриваются безотносительно проблем алкоголизации и наркотизации населения, а в разрабатываемых демографических прогнозах смертности в расчеты не вводятся алкоголизация и наркотизация как потенциальные причины смертности. В исследованиях по девиантологии алкоголизация и наркотизация населения соотносятся с девиантным и делинквентным поведением, а не потенциальными причинами смертности населения. Специальные исследования наркотизации и алкоголизации как причин смертности населения, отсутствуют. Выдвижение в предметную область определение корреляции причин смертности населения и алкоголизма и наркомании является в определенной степени стремлением восполнить этот исследовательский вакуум.

Структура смертности населения, их иерархизация имеют поселенческую специфику: при всей общности характеристик, они неоднозначны в столичных городах-субъектах РФ и других российских регионах; есть и внутрирегиональные различия.

С учетом этого, производится анализ детерминации причин смертности практиками алкоголизации и наркотизации населения РТ

Республика Татарстан, в сравнении с общероссийскими, имеет более низкие показатели смертности по многим классам причин.

Обратимся к данным официальной статистики смертности в Российской Федерации и Республике Татарстан (табл.1.1):

По вышеприведенным данным: 1) тенденции, структура причин смертности в Татарстане во многом сходны с общероссийскими — первое место занимают болезни органов кровообращения, второе — новообразования, затем — внешние причины смертности (отравления, несчастные случаи и т.д.); 2) уровень смертности в Татарстане ниже общероссийского. Однако во второй половине 2000-х гг. в РТ замечен некоторый рост смертности, в то время как в целом в РФ продолжается последовательное ее снижение, что делает разницу между среднероссийскими и республиканскими показателями менее существенной; 3) для республики характерен низкий уровень смертности от алкогольных отравлений — он более чем в три-четыре раза ниже общероссийских показателей. Это является основанием предположить, что алкогольная компонента смертности (с учетом несчастных случаев, убийств, совершенных в состоянии алкогольного опьянения, влияния алкоголя на соматические заболевания) в Республике Татарстан ниже общероссийской; 3) республика занимает устойчиво-благополучную позицию по сравнению с общероссийскими показателями в таких классах причин, как смертность от внешних причин, от дорожно-транспортных происшествий; смертность в результате убийств и самоубийств, хотя и ниже, чем во многих российских регионах, имеет тенденцию к медленному, но росту.

Охарактеризуем ситуацию суицидности в республике. Средняя частота самоубийств в России в 1,7 превышает общемировой показатель (14 на 100 тыс.); она в 2010 г. достигла 23,4 случая на 100 тыс. населения (18,1 для городского населения и 38,2 — для сельского [3]). При этом критическим показателем в международной практике (в частности, по экспертным оценкам ВОЗ) считается значение этого показателя в пределах 20 случаев на 100 тыс. населения. В Татарстане в 2010 г. эта критическая планка была преодолена — уровень самоубийств достиг 29 слу-

Таблица 1.1

Показатели смертности по основным классам причин смерти (число умерших на 100 000 человек населения)
в Российской Федерации, в т.ч. в Республике Татарстан [2]

	2000		2002		2004		2006		2008		2010	
	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ	РФ	РТ
Умерли от всех причин	1529	1312,6	1617	1367,4	1596	1361,1	1521	1308,6	1462,4	1299,9	1419,2	1313,3
в том числе:												
от болезней системы кровообращения	846	771,4	907	835,0	895	818,8	865	817,3	835,5	816,7	805,9	832,8
от новообразований	205	175,4	203	177,4	202	179,4	201	169,7	203,8	177,4	205,1	176,2
от внешних причин смерти	219	184	235	188,5	227	191,3	199	165,0	172,2	146,4	151,7	137,9
от транспортных травм (всех видов)	27	23,1	29	26,9	29	28,0	27	23,3	24,9	22,1	20,0	20,1
от случайных отравлений алкоголем	26	5,4	31	7	30	10,5	23	7,3	16,9	3,8	13,4	4,2
от самоубийств	39	40,9	38	40,4	34	37,6	30	32,3	27,0	31,2	23,4	28,7
от убийств	28	19,5	31	21	27	18,8	20	13,9	16,7	10,5	13,3	9,0
от болезней органов дыхания	70	66	70	56,1	65	56,8	58	48,3	56,0	52,5	52,3	49,8
от болезней органов пищеварения	44	40,3	52	48,4	59	48,6	63	46,2	63,7	47,7	64,3	51,0
от некоторых инфекционных и паразитарных болезней	25	15,3	26	14	26	17,6	25	12,7	24,3	13,5	23,5	14,5

Таблица 1.2

Число умерших по отдельным причинам смерти в расчете на 100000 населения за 2010 год,
в РФ и субъектах Приволжского Федерального округа [4]

	Внешние причины	Убийства	Самоубийства	Все виды транспортных несчастных случаев
РФ	151,7	13,3	23,4	20,0
Приволжский Федеральный округ	174,0	12,6	30,3	20,7
Республика Башкортостан	159,6	12,0	40,0	22,6
Республика Марий Эл	232,0	19,1	48,0	23,8
Республика Мордовия	151,7	6,1	24,1	22,7
Республика Татарстан	137,9	9,0	28,7	20,1
Удмуртская Республика	197,0	15,6	49,2	20,8
Чувашская Республика	236,1	10,2	45,1	27,1
Пермский край	227,4	26,5	43,3	23,2
Коми-Пермяцкий авт.округ	478,1	49,0	108,3	31,0
Кировская область	207,6	13,8	41,0	18,6
Нижегородская область	144,3	11,0	19,2	19,8
Оренбургская область	170,2	15,4	34,0	18,4
Пензенская область	167,3	9,1	25,0	26,8
Самарская область	182,5	11,0	9,8	17,2
Саратовская область	156,7	9,6	25,5	16,7
Ульяновская область	178,7	8,4	15,1	21,1

Таблица 1.3

Число умерших от случайных отравлений алкоголем по Приволжскому Федеральному округу,
в расчете на 100000 населения за год [4]

	2000			2005			2010		
	все нас-е	город. нас-е	Сельское нас-е	все нас-е	город. нас-е	сельское нас-е	все нас-е	город. нас-е	сельское нас-е
Приволжский Федеральный округ	28,5	27,9	29,7	32,6	28,9	41,4	15,0	14,6	19,3
Республика Башкортостан	7,9	7,5	8,6	9,3	10,6	7,4	5,5	5,4	5,6
Республика Марий Эл	39,9	34,5	49,2	75,5	52,6	114,6	34,9	25,0	51,7
Республика Мордовия	11,2	10,5	12,2	14,7	12,6	17,8	6,7	5,0	9,3
Республика Татарстан	5,4	5,2	5,8	8,1	8,2	7,8	4,2	4,4	3,5
Удмуртская Республика	28,8	29,1	28,1	42	37,4	52,4	22,5	20,3	27,3
Чувашская Республика	31,6	27,1	38,4	56,1	44	74,9	33,2	23,4	47,2
Пермский край	57,8	52,3	74,5	54,2	40,7	94,7	27,2	23,4	38,6
Коми-Пермяцкий авт.округ							64,5	41,3	72,2
Кировская область	57,1	55,2	61,7	92,8	82,4	119,4	38,2	33,4	52,1
Нижегородская область	32,9	32	36,2	31,1	27,6	43,7	16,5	15,7	19,6
Оренбургская область	37	48,7	21,2	40,5	45	34,3	8,1	8,5	7,6
Пензенская область	50,3	48,1	54,3	56,8	51	68	26,3	26,4	26,0
Самарская область	22,9	22,9	23	19,4	18,1	24,5	8,5	8,1	9,9
Саратовская область	28,8	28,1	30,6	18,8	19,1	18	18,6	18,8	17,9
Ульяновская область	26	24,4	30,2	42,3	37,5	55,2	22,1	19,9	28,2

чаев на 100 тысяч населения. Число попыток самоубийства в указанный период составило 15 тысяч случаев; из 1086 человек, закончивших свою жизнь самоубийством, 858 человек находились в трудоспособном возрасте (79% суицидентов), а 16 из них были несовершеннолетними.

Число самоубийств в селе РТ в 2,2 раза выше, чем среди городского (соответственно — 47,9 и 22,4 на 100 тыс. населения) [4]. Объяснить подобную ситуацию можно, лишь предположив высокую алкоголизацию сельского населения республики, поскольку в группе внешних причин смертности скрыта большая часть алкогольной и наркотической смертности.

Сравним показатели смертности от внешних причин в республике с показателями в других регионах Приволжского Федерального округа (табл. 1.2):

По приведенным данным, в Республике Татарстан не только в сравнении с общероссийскими, но и с другими субъектами Приволжского округа, ситуация несколько лучше: 1) коэффициент смертности от всех внешних причин в 2010 г. был самым низким среди других субъектов округа; 2) количество убийств — одно из самых низких (ниже только в Мордовии); 3) число умерших в результате ДТП близко к общероссийскому и не отличается от показателей по Приволжскому Федеральному округу в целом; 4) по количеству самоубийств республиканские показатели ниже средних показателей по округу: у большинства регионов, входящих в ПФО, показатели самоубийств почти вдвое выше общероссийских.

Проанализируем показатели смертности от алкогольных отравлений по ПФО (табл. 1.3):

Согласно приведенным данным, 1) показатели алкогольной смертности по округу имеют тенденцию к снижению; 2) в РТ по всем обозначенным в таблице параметрам уровень алкогольной смертности значительно ниже, чем в целом по округу (в более чем 5 раз в 2000 г. и в 3,6 раз — в 2010 г.), 3) и по республике в целом, и отдельно по городскому и сельскому населению смертность от алкогольных отравлений — самая низкая среди всех других субъектов ПФО: она почти в 10 раз ниже по сравнению с такими субъектами округа, как Пермский край, Кировская, Пензенская области.

К возможным причинам такой разницы в пользу РТ отнесены: 1) более стабильная по сравнению с другими субъектами социально-экономическая ситуация в республике, соответственно, меньше и уровень девиаций, в т.ч. алкоголизма; ниже уровень потребления суррогатов, более результативна медицинская помощь при отравлениях; 2) этноконфессиональный состав населения республики, а именно, большая доля татарского населения: по-видимому, срабатывает здесь исламский фактор (исламом употребление спиртных напитков, если и не запрещается полностью, то жестко ограничивается). Этот довод можно считать достаточно убедительным, если принять во внимание и то, что уровень алкогольных отравлений низок и в Республике Башкортостан.

Рассмотрим дифференциацию смертности от алкогольных отравлений по поселенческому признаку. Сельское население отличается большей алкоголизированностью, однако в Татарстане алкогольная смертность сельского населения (преимущественно татарского) даже

ниже, чем городского (табл.2.3), тогда как в регионах с высокими показателями смертности от алкогольных отравлений численность умерших среди сельского населения значительно больше, чем среди городского населения (Кировская область, Марий Эл, Пермский край, Коми-Пермяцкий автономный округ).

С учетом роста религиозного самосознания населения в постсоветский период можно ожидать дальнейшей стабилизации уровня потребления алкоголя, а, значит, и снижения смертности от алкогольного отравления. Однако такие предположения требуют более тщательного изучения и обоснования. Труднообъяснимо, например, почему тогда смертность от самоубийств в Республике Та-

тарстан выше по сельскому населению: в числе наиболее вероятных причин самоубийств среди сельского населения принято считать алкоголизм, а не наркоманию, ввиду меньшей ее распространенности в сельской местности по сравнению с алкоголизмом.

В целом, сравнение статистических показателей смертности в Республике Татарстан и с общероссийскими, и по ПФО, не позволяет делать однозначных выводов о менее значительном месте алкоголизации и наркотизации в структуре причин смертности в РТ, чем в стране в целом. Особенно это справедливо для наркотизации, поскольку статистика смертности от употребления наркотиков менее прозрачна.

Литература:

1. Рыбаковский Л.Л. Сравнительная оценка демографического неблагополучия регионов России // Социол. исслед. 2008. № 10; Ермаков С. Тенденции и особенности структуры смертности населения России в современных условиях // Социол. исслед. 1997. № 6. с. 69–70; Антонова О.И. Региональная дифференциация смертности от внешних причин // Население и общество. — 2008. — № 321–322. — 18 февраля — 2 марта. Электронная версия бюллетеня // <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0321/analit02.php>.
2. Составлено по: сайт Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>; http://www.gks.ru/iree_doc/2008/demo/osn/05-07.htm); Численность, состав и движение населения в Республике Татарстан в 2006 году: Статистический сборник. Казань, 2007. С. 73–74; Здравоохранение в Республике Татарстан. Стат.сб. Казань, 2011. с. 6.
3. Данные Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>
4. Информация пресс-службы Министерства здравоохранения Республики Татарстан // www.tatmedia.ru/SERDASH%20129.doc

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Анализ развития внешней торговли Японии за последнее десятилетие и перспективы развития в будущем

Меркулов Константин Александрович, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Страна, бедная природными ресурсами, смогла весьма успешно за последние годы интегрироваться в мировую экономику. Изначально Япония превратилась в мировой центр обрабатывающий промышленности, после получили развитие наукоёмкие отрасли. Сегодня Япония является одной из самых значительных торговых держав в современной экономике. Экономика Японии во многом завязана на импорте топлива и промышленного сырья. На сегодняшний день структура импорта значительно поменялась: приоритет сделан на ввоз большего количества готовой продукции, нежели на ввоз сырьевых товаров. Нельзя не отметить тот факт, что для Японии на всех этапах её становления было характерно положительное сальдо торгового баланса. Однако, положительное сальдо внешней торговли Японии, обеспечивавшее в течение многих лет приток финансов в экономику страны, имеет тенденцию к снижению. За минувший финансовый год, экономика Японии выросла на 2,3% [8].

Экономика Японии нацелена на создание благоприятных внешнеэкономических связей с целью развития и создания конкурентоспособного государства. Для экономики страны характерна внешнеторговая ориентация. Внешнеторговый показатель на душу населения в Японии (в 2010 г. — 12189,37 долл. США [5]) нельзя назвать большим в связи с тем, что объем торгового оборота высок, а по численности населения Япония занимает десятую строчку в мире.

Япония является третьей крупнейшей торговой державой в современной экономике. Внешняя торговля играет в стране, лишенной природных ресурсов, жизненно важную роль. Масштабы экспорта намного превышают уровень, необходимый для аккумуляции валюты для импорта. 98,6% всех продаж в другие страны приходится на готовые промышленные изделия, в том числе 74,1% — на машины и оборудование. По внешнеторговому обороту она за 2009 г. (1006,9 млрд. долл. США) уступает только США, ФРГ и Китаю (соответственно 2439,7, 2209 и 2,115 млрд. долл. США). Изделия, выпущенные зарубежными представительствами японских корпораций, сбываются в основном на местных рынках, однако также поставляются и в Японию [3,12].

В целом мировой финансово-экономический кризис оказал существенное влияние на экономическое развитие Японии. Потребовалось много усилий, чтобы снова встать на путь активного развития, темпы роста постоянно увеличиваются. Так, в 2011 г. внешнеторговый оборот, рассчитанный по методологии платежного баланса, достиг 1595,5 млрд. долл. против 1006,9 в 2009 г.

В период с 2002 по 2010 года объем внешней торговли Японии вырос практически в два раза, однако рост проходил нестабильно. Особенно это хорошо заметно в 2003 и 2004 года. Объем внешней торговли упал сначала с 858718 млрд. долл. США в 2002 г. до отметки 752805 млрд. долл. США в 2003 г., а потом зафиксировался на отметке в 753939 млрд. долл. США в 2004 г. Данные обусловлены снижением, как и экспорта, так и импорта Японии за эти годы. Преодолеть показатель 2002 г. Япония смогла только в 2006 году. Впоследствии показатель оборота внешней торговли увеличивался в период с 2006 по 2010 гг. Нельзя не отметить тот факт, что на всем протяжении развития внешней торговли Японии коэффициент покрытия превышал отметку в 100%, что свидетельствует о том, что экспорт превышал значения импорта. Но в тоже время значение коэффициента покрытия постепенно уменьшалось, в 2002 г. показатель составлял 126,3%, а в 2009 г. он составлял 114,5%, что безусловно свидетельствует о повышении роли импорта в экономике Японии. В 2010 г. коэффициент покрытия составил 103,1%, в связи с чем можно отметить тот факт, что в скором времени, возможно, что импорт в обороте внешней торговли Японии будет иметь доминирующее значение. Доля страны в мировом экспорте в временном промежутке с 2002 по 2010 гг. постепенно уменьшалась, в тоже время сам объем экспорта повышался. То же самое происходило с импортом Японии. Из этого следует отметить то, что Япония, несмотря на постепенный рост, уступает свои доминирующие позиции, такие страны как Китай всё более и более упрочняют свои позиции и закрепляются в современной экономике.

Также как и в России, рост стоимостных объемов импорта до наступления мирового финансово-экономического кризиса был обусловлен наличием платежеспособного спроса на внутреннем рынке, но в тоже время очень большой сектор занимала торговля на внешнем рынке.

Динамика развития внешней торговли Японии за 2002–2010 годы. [5]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Оборот внешней торговли (млн. долл. США)	858718	752805	753939	855084	1020335	1109974	1229557	1329513	1549009
Экспорт (млн. долл. США)	479227	403616	416730	471999	565743	594986	649948	709668	786434
Импорт (млн. долл. США)	379491	349189	337209	383085	454592	514988	579609	619845	762575
Коэффициент покрытия (%)	126,3	115,6	123,6	123,2	124,5	115,5	112,1	114,5	103,1
Доля Японии в мировом экспорте	7,9	6,9	5,1	6,7	6,5	6,1	5,7	5,5	5,2
Доля Японии в мировом импорте	6,0	5,8	5,4	5,3	5,3	5,2	5,1	4,7	4,9

Рекордные количественные показатели экспортно-импортной деятельности были достигнуты страной за прошедший 2011 г. (1595,5 млрд. долл. США). Не смотря на экономический кризис, Япония в период с 2006 г. по-прежнему успешно развивает свою экономику. Основными позициями по импортируемым товарам являются машины и оборудование, топливо, продовольствие, химикаты, текстиль, руды и прочее сырье. Именно сокращение спроса на внутренних рынках страны на данные категории продукции, в большей мере на машины и оборудование сформировало основную часть снизившегося объема импорта в период с 2003 по 2004 гг. Импортирует Япония в первую очередь минеральное топливо (нефть, уголь, газ), на его долю приходится 27,7% всего импорта. Импорт электроники составляет 12,8%, промышленных товаров — 9,7%, машинное оборудование — 9,3%. Также Япония импортирует продукты питания (8,5%), химические продукты (7,3%) и сырье (7%) [6].

Экспорт и его товарная структура, также как и в 2000-ые годы, привязан к вывозу из страны готовой продукции. Основными группами товаров, на которые наблюдался повышенный спрос за последние годы, явились: транспортное оборудование, транспортные средства, электроника, электротехника, продукция химической промышленности. Япония заняла первое место в мире по производству ряда электро- и радиотоваров, стали, при этом, не имея ни руды, ни угля, и т.д. Внешнеэкономическую деятельность Японии отличает товарная насыщенность и большие объемы товарооборота. В товарно-отраслевой структуре японского экспорта за последний 2011 год доминирует транспортное оборудование (24,2%), несколько меньшая доля экспорта приходится на электротехнику и электронику (21,4%) и машиностроение (19,7%). Промышленные товары (включая стальные и чугунные изделия, а также цветные металлы, текстильную нить и ткань) составляют 11,5%, а химические продукты — 9% [8].

По показателям среднегодового темпа роста, наиболее динамично развивающимися статьями экспорта Японии

являются непродовольственное сырье (кроме топлива) и товары и сделки, не заключенные в соответствующие разделы СМТК, хотя их доля в общем экспорте Японии остается сравнительно невысокой.

Рекордные количественные показатели экспортно-импортной деятельности, достигнутые в последние годы, нельзя рассматривать как однозначно положительные, поскольку сохраняются негативные моменты, связанные с внешней торговлей, а некоторые из них даже усилились. В частности — уменьшение роли Японии по сравнению с рядом других стран. В тоже время для японских товаров характерна высокая конкурентоспособность. Основным положительным качеством японской продукции является тот факт, что количество брака составляет не более 0.01% от произведенной продукции. Опережающий рост производительности труда, значительно меньшие потери рабочего времени в случае возникновения тех или иных конфликтов, самый высокий уровень частных накоплений также играют свою немаловажную роль в упрочнении позиций Японии в современной мировой экономике [1].

На сегодняшний день, в посткризисный период, крупные Японские компании сталкиваются с колоссальными проблемами на экспортном рынке. Снижаются капитальные вложения и сокращаются запасы продукции в связи с ожиданием длительной рецессии и уменьшением экспорта. К концу 2009 финансового года были произведены массовые увольнения во всех отраслях экономики. Работодатели Японии Toyota Motor Corp., Komatsu Ltd., Sharp Corp., Sony Corp. сократили свои рабочие места. Сегодня ситуация меняется медленно, но целенаправленно, уровень безработицы в Японии за июль 2011 г. составил 4.7%

ВВП Японии в III квартале 2010 года, по окончательным данным, сократился на 0,5% по сравнению с предыдущим кварталом. При этом в годовом исчислении снижение ВВП составило 1,8%. При этом на сегодняшний день Япония занимает третье место в мире по ВВП (5 458 млрд. долл. США). По секторам ВВП Японии подра-

зделяется на сельское хозяйство — 1,5%, промышленность — 22,8%, сферу услуг — 75,7%. За последний год ВВП страны снизилось на 0,2%. При этом инвестиции в негосударственном секторе сократились на 2,0% [5].

Чрезвычайно высокая концентрация импорта Японии на узкой группе топливно-сырьевых товаров и материалов делает экономику страны очень чувствительной к колебаниям мировой конъюнктуры и ограничивает возможности эффективного участия в международном разделении труда. С каждым годом экономика Японии всё более и более становится зависимой от мировых цен на энергоносители (прежде всего на нефть) становится все большей угрозой для социально-экономической стабильности в стране. То же самое происходит и с импортом сырья, импорт продукции для обрабатывающей промышленности в Японии играет очень значимую роль.

Одной из благоприятных особенностей японского экспорта продукции обрабатывающих отраслей промышленности является то, что большая его часть приходится на высокотехнологичную продукцию.

Основными внешнеторговыми партнерами Японии являются: Китай, США, страны западной Европы, страны Юго-Восточной Азии. Япония активно сотрудничает с Китаем, экспорт за 2010 год туда вырос на 17,5%, а импорт прибавил 9,8%. В конечном счете за 2010 год сальдо торговли с Китаем оказалось положительным. Экспорт в США за 2010 год вырос всего на 4,8%, но импорт показал ещё более негативную динамику — он сократился на 6,5% за год. Экспорт в Западную Европу за 2010 год, по сравнению с показателем 2009 г., не изменился, а импорт снизился на 0,4%. В значительной мере рост импорта был вызван ростом цен на ресурсы, экспорт за последние 3 месяца 2010 г. был стабилен, но даже сегодня есть риски ухудшения ситуации, т.к. эффект от роста йены ещё далеко не отработан. Риски нестабильности в японской экономике будут нарастать. [7]

Нынешняя специализация Японии в международном разделении труда на поставках готовой продукции — вполне объективное явление. Оно отражает географически сложившееся положение Японии, в частности отсутствие ряда полезных ресурсов на территории страны. Экспортные отрасли Японии являются наиболее сильными и эффективными в современной экономике, именно поэтому сокращение экспорта повлияло бы на уровень производительности, экономический рост и процветание Японии, что непременно поставило бы под сомнение экономическое лидерство страны.

Увеличение спроса на экспортные товары ежегодно упрочняет конкурентоспособность японских товаров транспортных и наукоёмких отраслей, которая постепенно увеличивается в связи с их высоким качеством и ценовыми преимуществами.

В структуре внешней торговли Японии основное место как крупнейший экономический партнер занимает Китай, на долю которого в рассматриваемом периоде приходилась наибольшая часть внешнеторгового оборота страны. В 2010 г. экспорт в Китай составил 18,88%, импорт — 22,2%.

Приоритетным направлением во внешнеэкономической политике Японии, оказывающим существенное влияние на развитие японской экономики, является экономическое сотрудничество с такими странами как Китай и США. В рассматриваемом периоде торгово-экономические отношения Японии с данными государствами развивались достаточно неравномерно, но в целом видны тенденции к значительному росту доли экспорта и импорта именно в эти страны.

Выявленные в результате проведенного анализа основные тенденции развития внешнеторговой сферы Японии в 2002–2012 гг. фактически сводятся к следующим: с одной стороны, наблюдается рост количественных показателей, характеризующих ее состояние, омраченный спадом 2003 и 2004 гг. и также кризисным явлением, начавшимися в 2008 г. В то же время, очевидно постоянное улучшение качественных характеристик состояния сферы внешней торговли Японии. В целом внешнеэкономический сектор развивается динамично, чутко реагируя на изменения среды. Однако для оптимизации его структуры необходимо выработать стратегически ориентированный комплекс мероприятий. Некоторые отрасли японской промышленности, такие, как производство синтетических волокон и черная металлургия, постепенно сворачивают мощности и переориентируются на производство более дорогой индивидуальной и мелкосерийной наукоемкой продукции, такой как лекарственные препараты, ракеты, микропроцессоры, программное обеспечение, биотехнология, т.е. переключаются в те отрасли, которые рассматриваются многими как последний оплот американского превосходства.

Кроме того, Япония не может себе позволить сбрасывать со счетов таких конкурентов, как Австралия, которая уже длительное время имеет высокие экономические показатели, страны АСЕАН — Малайзию, Таиланд и Индонезию, у которых достаточно потенциала для развития, а также новые индустриальные страны в других регионах мира, например Бразилию. Чувство «изолированности» от остального мира может стать препятствием для превращения Японии в мирового лидера.

Япония — страна с развитой внешней торговлей, но в то же время она не стала еще страной с развитым интернациональным мышлением и соответствующей организацией [4]. В начале XXII века Япония стоит перед необходимостью вернуться к устойчивой экономике и сохранить за собой место одного из лидеров мировой экономики.

Литература:

1. Economic survey of Japan 2008: Reforming the labour market to cope with increasing dualism and population ageing.

2. Europe Japan Centre, Kaizen Strategies for Improving Team Performance, Ed. Michael Colenso, London: Pearson Education Limited, 2000
3. International Journal of Theory and Policy «Japan and the World Economy» June 2010
4. Japan — Economic forecast summary (November 2011) URL: <http://www.oecd.org>
5. Всемирная книга фактов ЦРУ, Центральное разведывательное управление США, оценка с 2000 по 2012 гг.. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>
6. Официальный сайт Всемирного банка. URL: <http://worldbank.org>
7. Официальный сайт Международного валютного фонда, World Economic Outlook Database. URL: <http://www.imf.org>
8. Официальный сайт японского бюро статистики. URL: <http://www.stat.go.jp>

Текущее состояние и перспективы развития внешней торговли России: посткризисный анализ

Меркулов Константин Александрович, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В условиях благоприятной для страны конъюнктуры на мировых товарных рынках (прежде всего на рынках энергоносителей и металлов), оздоровления внутриэкономической ситуации, наблюдавшихся до наступления мирового финансово-экономического кризиса, этот комплекс оказывал исключительно стимулирующее воздействие на экономику России. Внешняя торговля стала крупнейшим донором федерального бюджета, источником первоначального накопления капитала и опыта рыночного хозяйствования для многих отечественных производств. В последнее десятилетие прирост ВВП страны увеличивался, приближаясь к значению 7–8% в год, при этом доля прироста, обеспеченная внешнеэкономическим сектором, составляла более 30%.

Российская экономика приобрела ярко выраженную внешнеторговую ориентацию, где экспорт в отдельные годы достигал свыше 40% (в 2011 г. — 27,8% ВВП), а за счет импорта формировалось около 50% ресурсов розничного товарооборота [7, 22].

Благоприятная конъюнктура на мировом рынке минерального сырья привела к повышению доли России в мировом экспорте с 1,05% в 2000 г. до 2,9% в 2008 г. Однако резкое падение уровня цен на энергоносители, отмеченное в конце 2008 г. — начале 2009 г., привело к сокращению этой доли до 2,17%.

В целом мировой финансово-экономический кризис оказал существенное сдерживающее влияние на экономическое развитие России, в частности, внешнеторговую сферу. Так, в 2011 г. внешнеторговый оборот, рассчитанный по методологии платежного баланса, достиг лишь 495,8 млрд. долл. против 763,5 млрд. долл. в 2008 г., по данным таможенной статистики — 469,3 млрд. долл. против 734,7 млрд. долл. в 2008 г.

Однако в 2009 г. произошло падение средних экспортных цен на 33,5% [5], что стало логичным продолжением тенденции, отмеченной в 2006 г., когда впервые с 2003 г.

наблюдалось замедление роста средних экспортных цен. И хотя экспортная деятельность по-прежнему продолжает оказывать стимулирующее влияние на развитие экономики, ее вклад в прирост ВВП заметно снижается.

Рост стоимостных объемов импорта до наступления мирового финансово-экономического кризиса был обусловлен расширением платежеспособного спроса на внутреннем рынке, а также позитивным влиянием укрепления рубля, и происходил в основном за счет увеличения физических объемов закупленных за рубежом товаров. На фоне роста экономики увеличивался спрос на инвестиционную компоненту в составе импорта. Наблюдалось повышение контрактных цен на отдельные импортируемые товары, однако темпы их роста были преимущественно ниже темпов роста физических объемов. Кризис оказал существенное влияние на объем и структуру импорта, в результате чего последний (в физическом выражении) сократился в 2010 г. на 36,7% [5] на фоне практически неизменных цен (сокращение составило 0,9% за год). Одной из основных позиций по импортируемым товарам традиционно являются машины и оборудование. Именно ее сокращение, связанное с падением внутреннего спроса, сформировало основную часть снизившегося объема импорта.

Рекордные количественные показатели экспортно-импортной деятельности, достигнутые в последние годы, нельзя рассматривать как однозначно положительные, поскольку сохраняются негативные моменты, связанные с внешней торговлей, а некоторые из них даже усилились. Качественные, структурные параметры интеграции национальной экономики страны в мировое хозяйство далеки от оптимальных. Кроме того, внешняя торговля по-прежнему выступает главным источником несанкционированного оттока капитала за рубеж.

Товарная структура отечественного экспорта под влиянием благоприятной конъюнктуры на рынках энергоносителей и ряда других вывозимых Россией сырьевых товаров

и полуфабрикатов в последние годы приобрела еще более ярко выраженный топливно-сырьевой характер [10, 53]. Так, доля топливно-энергетических продуктов в общем объеме экспорта выросла с 44,9% в 1999 г. до 67,4% в 2009 г., достигнув максимального значения в 2008 г. (69,8%).

Для многих топливно-сырьевых производств и отраслей первичного передела продукции экспортная квота (доля экспорта в национальном производстве) за рассматриваемый период увеличилась и значительно превышала средний показатель. Наиболее высокие уровни экспортной зависимости были зафиксированы в лесной и целлюлозно-бумажной (до 85,1%), угольной (до 55,1%), нефтяной (до 56,1%), нефтеперерабатывающей (до 48,9%) отраслях.

Вместе с тем следует отметить тенденцию изменения экспортной квоты в сторону снижения в некоторых добывающих отраслях (например, в газовой) и отраслях, обеспечивающих первичную переработку сырья, которая отражает снижение влияния экспорта на развитие экономики [4, 43].

Чрезвычайно высокая концентрация экспортных поставок на узкой группе топливно-сырьевых товаров и материалов делает экономику страны очень чувствительной к колебаниям мировой конъюнктуры и ограничивает возможности эффективного участия в международном разделении труда [10, 53]. Растущая зависимость экономики России от мировых цен на энергоносители (прежде всего на нефть) становится все большей угрозой для социально-экономической стабильности в стране.

В то время как экспорт сырья занимает львиную долю в общем объеме российского экспорта, экспорт продукции обрабатывающей промышленности (прежде всего машин, оборудования и транспортных средств) остается крайне незначительным, причем наблюдается тенденция снижения его удельного веса. Так, если в 1999 г. экспорт этой продукции составлял 10,9%, то по итогам 2011 г. — 5,9%. Для сравнения — удельный вес машин и оборудования в мировом экспорте достиг 40%, в экспорте США и ФРГ он устойчиво составляет около 50%, а в Японии — 70% [7, 21].

Крайне неблагоприятной особенностью российского экспорта продукции обрабатывающих отраслей промышленности является то, что более половины его приходится на низкотехнологичную продукцию, и только 1,5–1,8% — это наукоемкие, высокотехнологичные товары. Доля России в мировом экспорте высокотехнологичных товаров не превышает 0,3% [2, 273].

Современный отечественный высокотехнологичный экспорт представлен преимущественно оборонной, атомной, авиакосмической отраслями, продукция которых, как правило, не предполагает универсального применения, а торговля ею высокополитизирована и имеет ограниченные рынки сбыта [10, 54].

Несмотря на повышение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, по их доле в

ВВП Россия по-прежнему заметно отстает от развитых и ряда развивающихся стран мира. Причем с учетом разницы в размерах ВВП абсолютное отставание гораздо внушительнее.

Нынешняя специализация России в международном разделении труда на поставках энергоносителей и продукции первичного передела — вполне объективное явление. Оно отражает исторически сложившуюся структуру отечественной экономики. В то же время в экономически наиболее развитой части мира господствующей стала постиндустриальная экономика, начался интенсивный процесс становления «новой экономики» на основе интеграции науки, НИОКР, новейших технологий, производства, потребления и утилизации готового продукта. По экспертным оценкам западных аналитиков, на долю новых знаний, воплощенных в технологии и оборудование, внедренных в организацию и управление производством, приходится до 75% и выше прироста ВВП [9, 59–61].

Таким образом, современные тенденции в российском экспорте вступают в растущее противоречие с общемировыми, характеризующимися опережающим расширением торговли наукоемкой продукцией. В долгосрочном плане сырьевая ориентация экономики, как доказывает известный американский экономист М. Портер, является ловушкой, подрывающей возможности инновационного развития и обрекающей страну на роль сырьевого придатка [8, 19].

Увеличение спроса на импортные потребительские товары массового спроса подрывает конкурентоспособность отечественных товаров широкого потребления, которая ухудшается не только в связи с их низким качеством, но и вследствие неуклонной утраты ценовых преимуществ из-за постоянного роста тарифов естественных монополий [1, 11–12].

Сложно не согласиться с В.П. Шуйским, понимающим под оптимальной структурой импорта в условиях России такую, где достаточно полно представлены машины, оборудование, технологии, сырье и другие товары производственного назначения, необходимые для функционирования российской экономики и ее модернизации, но не производимые в стране, а также потребительские товары, производство которых в нашей стране не выгодно.

В структуре внешней торговли России особое место как крупнейший экономический партнер занимает Европейский Союз, на долю которого в рассматриваемом периоде приходилась наибольшая часть внешнеторгового оборота страны (в 2011 г. — 50,3%) [6].

Приоритетным направлением во внешнеэкономической политике России, оказывающим существенное влияние на развитие российской экономики, является экономическое сотрудничество со странами СНГ, задачами которого являются развитие интеграционных процессов, восстановление утраченных кооперационных связей, увеличение доли несырьевого экспорта России. В рассматриваемом периоде торгово-экономические отношения

России с государствами Содружества развивались достаточно неравномерно. Самая высокая доля стран СНГ в общем объеме внешнеторгового оборота России была отмечена в 1999 г. и 2000 г. (18,5 и 18,6 % соответственно), самая низкая — в 2008 г. (14,5 %).

Устойчивые позиции в российском товарообороте занимают страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). На протяжении 1999—2009 гг. существенно возросла доля стран АТЭС в структуре российского импорта (с 15,9 % в 1999 г. до 33,3 % в 2008 г.), в то время как в структуре экспорта она снизилась (с 17,5 % в 1999 г. до 12,9 % в 2008 г.) в докризисный период, однако выросла в 2010 г. до 15,1 %.

Таким образом, географическое распределение товарных потоков внешней торговли РФ отразило расширение торговых взаимоотношений с ЕС, а также странами АТЭС.

Выявленные в результате проведенного анализа основные тенденции развития внешнеторговой сферы России в 1999—2011 гг. фактически сводятся к следующему: с одной стороны, наблюдается рост количественных показателей, характеризующих ее состояние, омраченный кризисными явлениями, начавшимися в 2008 г. С другой стороны, очевидно ухудшение качественных характеристик состояния рассматриваемой сферы. В целом внешнеэкономический сектор развивается динамично, чутко реагируя на изменения среды. Однако для оптимизации его структуры необходимо выработать стратегически ориентированный комплекс мероприятий.

Перспективы развития внешней торговли России во многом определяются реализацией того или иного сценария социально-экономического развития страны. Известны инерционный и инновационный сценарии, последнему из которых по понятным причинам отдается предпочтение. В случае реализации инновационного сценария страну ожидают гораздо более благоприятные перспективы развития внешнеторговой сферы.

Формирование новой специализации России на мировых товарных рынках требует радикальных структурных преобразований во внешнеторговой сфере, а это может занять немало времени.

Представляется, что на начальном этапе (до 2020 г) основу современного отечественного высокотехнологичного экспорта должны составить товарные позиции, которые уже завоевали признание на мировом рынке или близки к этому. Прежде всего речь идет о продукции оборонной, атомной, авиакосмической отраслей и др. В дальнейшем номенклатура этих товарных позиций будет расширяться за счет продукции, изготовленной по технологиям шестого технологического уклада [8, 287].

В таких сферах, как утилизация ядерных отходов, отдельные области информационных технологий (математическое моделирование, нейроинформатика), лазерная техника для медицинских и иных целей, газотурбинные двигатели нового поколения, гражданское судостроение и др., у России имеются хорошие перспективы укрепления позиций на мировом рынке. Что касается новейших научно-технических направлений (нано- и биотехнологии, водородная энергетика и др.), то здесь страна фактически выступает с одинаковыми стартовыми позициями с развитыми государствами. В этом случае важную роль играет фактор времени и концентрация усилий и ресурсов на данных направлениях [9, 56].

Оценивая возможности увеличения российского высокотехнологичного экспорта, основанного на прошлых технологических заделах, можно заключить, что, в принципе, наша страна имеет шансы уже к 2020 г. добиться некоторой диверсификации экономики и экспорта, изменить свою специализацию на мировых рынках. Вполне достижимой выглядит и одна из целей Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 гг. — довести долю нашей страны на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг как минимум до 10 % по четырем-шести и более позициям.

Литература:

1. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. М.: ВНИКИ, 2011.
2. Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России/под ред. С.А. Ситаряна. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
3. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями/под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010.
4. Кобрин И.А. Внешняя торговля России в 2010 году//Российский внешнеэкономический вестник, 2011.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs.ru>.
7. Поляков В.В. Сырьевые отрасли еще долгие годы останутся основным «локомотивом» развития не только экспорта, но и совершенствования отраслевой структуры российской экономики в целом (Макроэкономический прогноз на период до 2050 г.)//Внешнеэкономический бюллетень, 2010. №9.
8. Портер М. Международная конкуренция/пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993.
9. Рогов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития//Внешнеэкономический бюллетень, 2010. №5.
10. Шафиев Р.М. Государственное регулирование поддержки российского промышленного экспорта//Внешнеэкономический бюллетень, 2011. №8.

18. ТУРИЗМ

Анализ и классификация факторов определяющих направления развития туристских рекреаций в республике Дагестан

Денгаев Ахмед Магомедович, ассистент

Дагестанский государственный технический университет (г. Махачкала)

В современных условиях трудно переоценить значение развития туризма для экономики регионов. Туристская деятельность реализуется в конкретных регионах и территориально привязана к объектам туристской привлекательности.

Управление устойчивым развитием сферой туризма в регионе — сложная проблема. Ее составной частью является поиск, формирование и рациональное использование ресурсов, среди которых важное место занимают объекты туристской привлекательности. Несмотря на богатство России туристскими ресурсами, он используется неравномерно и не более чем на 40–50 % возможностей. В то же время, зачастую туристы ощущают неудобства, неудовлетворенность и даже в ряде случаев дефицит туристских услуг.

Актуализация проблем развития среды туризма в регионах и неспособность их решения традиционными методами объективно требует анализа факторов определяющих направления развития туристских рекреаций в регионе. Формирование определяющих направлений региональных туристских рекреаций базируется на исходном развитии экономического пространства региона. Экономическое пространство это насыщенная территория, имеющая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.

Туристская рекреация, как большая открытая динамично развивающаяся социально-экономическая система, подвержена влиянию различных факторов, роль которых в каждый момент времени может быть различной по силе, продолжительности и направлению воздействия. Поэтому выявление, учет, анализ и классификация этих факторов являются важнейшими задачами для формирования, функционирования и развития туристских рекреаций в регионе.

Для развития туристско-рекреационного комплекса Дагестана необходимы значительные инвестиции в строительство гостиниц, дорог, коммуникаций, должны быть использованы новые формы туризма и отдыха. В Республике создано самостоятельное ведомство, занимающееся вопросами развития туристской отрасли — Агентство по туризму Республики Дагестан. Работа агентства

направлена на реализацию государственной политики в области туризма; создание условий для развития туристской инфраструктуры и привлечение инвестиций; позиционирование Дагестана как региона с высокими туристскими возможностями; развитие законодательно-нормативной базы в среде туризма и вопросов программного обеспечения развития туристской отрасли.

Туристская отрасль постепенно занимает свою нишу в социально-экономическом развитии Республики. Сегодня численность работающих в туристско-рекреационной сфере республики превысила 8 тысяч человек. Но в целом, несмотря на продолжающийся туристский бум в России, влияние туризма на экономику страны пока незначительно. Оно адекватно вкладу государства в развитие данной отрасли и сдерживается в основном отсутствием реальных инвестиций, низким уровнем частичного сервиса, недостаточным количеством гостиничных мест, дефицитом квалифицированных кадров. По самым оптимистическим подсчетам в российской индустрии туризма занят лишь один работник из 300, что в 30 раз меньше аналогичного мирового показателя. Неразвитость туристской инфраструктуры, невысокое качество сервиса, высокий уровень преступности в стране привели к тому, что в настоящее время на Россию приходится менее 1 % мирового туристского потока. По данным Всемирной туристической организации к 2020 г. приезд в Россию станет одним из популярных туристских направлений, а россияне станут самыми активными путешественниками. Также отмечаются и изменения структуры въезда-выезда в пользу въезда, в соотношении 60,7 % по въезду к 39,3 % по выезду. Это будет способствовать развитию внутреннего туризма.

По мнению специалистов, основными факторами, определяющими туристскую привлекательность региона, являются: его доступность; природа и климат; отношение местного населения к приезжим; инфраструктура региона; уровень цен; состояние розничной торговли; спортивные, рекреационные и образовательные возможности; культурные и социальные характеристики. Дагестан обладает большим потенциалом для развития туризма: природно-климатические условия; богатый фольклор; прикладное искусство; в наличии более 6 тысяч памятников.

Факторы, влияющие на развитие туризма, многогранны: общественно-политическая ситуация в Дагестане: экономический кризис; безработица; многие другие негативные явления, которые тормозят экономические и социальное развитие в целом Республики, и в частности туризма.

Сегодня Министерство культуры и туризма республики Дагестан пытается былой престиж дагестанского туризма. Туристско-рекреационная отрасль при создании благоприятных условий может и должна стать движущей силой экономической стабилизации и развития региона.

Системный подход к туристской рекреации предполагает, что факторы, влияющие на развитие регионального туризма, можно классифицировать следующим образом:

- статичные
- динамичные

К статичным относятся совокупность природно-географических факторов. Не случайно туризм на ранней стадии получил развитие в регионах с благоприятным климатом и целебными источниками. Эти регионы в наши дни являются лидерами в мировом туризме.

К динамичным относятся: демографические, социально-экономические, материально-технические и политические.

Степень развития регионального туризма в первую очередь характеризуется оснащенностью территории материальными возможностями для проживания туристов, торгово-ресторанной сетью и прочим, т.е. всем тем, что принято включать в понятие туристской инфраструктуры и уровня сервиса. Таким образом можно прибегнуть и к другой классификации:

- внешние
- внутренние

Внешние факторы воздействуют на региональный туризм посредством демографических и социальных изменений. К ним относятся экономические и финансовые факторы.

Внутренние факторы воздействуют непосредственно в сфере регионального туризма. К ним относятся материально-технические факторы. Они связаны с развитием средств размещения, транспорта, рекреационной сферы, розничной торговли и т.д.

Важнейшими социально-экономическими механизмами управления, с помощью которых реализуется связи между объектом и субъектом туристско-рекреационной системы, а также внешней средой, являются те, которые определяются рыночными отношениями и свойствами рынка туристско-рекреационных услуг, а также нормативно-правовым и иным регулированием деятельности предприятий, составляющих туристско-рекреационную инфраструктуру. Заметим, что благоприятные в настоящее время факторы для формирования и функционирования туристской рекреации, в последующем способствует созданию дополнительных возможностей для

привлечения инвестиций, увеличению занятости и решению других назревших региональных проблем, т.е. они одновременно становятся условиями, индикаторами успешного развития туристской рекреации в будущем.

Важная роль в формировании спроса на туристско-рекреационный продукт отводится психологическим и физическим характеристикам самого человека. Учитывая, что многие сложившиеся рекреационно-туристские регионы страны находятся в зонах, подверженных влиянию конфликтных ситуаций или сами непосредственно участвуют в них. Психологическое отношение граждан к неопределенности, риску и безопасности отдыха является важнейшим фактором, формирующим спрос на услуги и товары туристско-рекреационного назначения.

Следует особо подчеркнуть, что необходимым условием развития туристско-рекреационной системы в регионах является развитие туризма. Поэтому необходимо использовать комплексный взаимоувязанный подход к развитию отдельных направлений туризма, так как санаторно-курортная сфера и предлагаемый ею продукт должны быть дополнены разнообразными туристскими предложениями, учитывая, что различные виды туризма, в том числе и бизнес-туризм, в свою очередь способны стать катализатором развития иных сфер рекреации. Эффективная стратегия туристско-рекреационного комплекса предполагает определенную региональную конкретизацию и адаптацию, учет ресурсного потенциала территории и определение места рекреационно-туристского комплекса на рынке рекреационных услуг.

Таким образом, в результате анализа выявлено:

- на формирование, функционирование и развитие туристской рекреации как части социально-экономической системы региона оказывает влияние достаточно много факторов внешней и внутренней среды;
- все факторы взаимосвязаны и взаимозависимы между собой, охватывают различные виды человеческой деятельности и множества сфер народного хозяйства;
- в современном глобализирующемся и информизирующемся мировом хозяйстве туризм становится той благоприятной сферой, в которой общество с нарастающей интенсивностью и масштабностью использует в целях своего развития все накопленные человеком культурно-исторические ценности и рекреационные ресурсы;

Складывающиеся тенденции, в том числе положительные результаты последних лет, убеждают в том что, подъем туристской отрасли Дагестана, наметившийся несколько лет назад, все больше приобретает устойчивый характер. Эти и другие позитивные процессы рассматриваются как важнейшее условие для привлечения инвесторов.

Главная задача на сегодняшний день — это создание и развитие новой инфраструктуры объектов туризма и отдыха. Это позволит в перспективе превратить туризм в высокодоходную отрасль дагестанской экономики и интегрировать ее в российскую и мировую индустрию.

Литература:

1. Севастьянова С.А. Методологические основы развития и системного управления туризмом в регионе. — СПб.; СПбГИЭУ, 2005.
2. Исалова М.Н., Ахмедханова С.Т. Анализ развития туристской отрасли в республике Дагестан. — Махачкала; Транспортное дело России, 2006.
3. Новиков В.С. Инновации в туризме. — М.; Издательский центр «Академия», 2007.
4. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. — М.; Финансы и статистика, 2003.

Направления развития туристического маркетинга

Манджиев Игорь Александрович, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

На смену индустриальной эпохе, в которой основной ценностью было материальное благополучие, приходит постиндустриальная эпоха, где главной целью являются впечатления и ощущения. В современном мире слово туризм вызывает массу идей и эмоций, так как является наиболее привлекательной и благоприятной сферой для развития капитала и привлечения инвестиций.

Немаловажными факторами, влияющими на развитие туризма, стали развитие транспорта, связи, растущей мобильности, урбанизация, сокращение рабочего времени, рост общественного богатства — в большинстве стран мира туризм стал существенным фактором регионального развития.

В туризме имеется ряд недостатков, мешающих данной отрасли стать золотой жилой для экономики государства. Главной проблемой является выход на рынок в плане привлекательности фирмы, и удержание преимущества среди остальных фирм.

Туризм и маркетинг в сочетании составляют новую, современную подотрасль Маркетинга, известной как Туристический маркетинг. Чтобы оценить взаимодействие этих двух отраслей, достаточно узнать главные задачи маркетинга.

Маркетинг — самостоятельная отрасль экономики, основной задачей которой является организация производства и сбыта продукции или услуги, ориентированная на удовлетворение потребностей потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования рынка.

Понятия «маркетинг» и «туризм» схожи. Для достижения успеха в бизнесе и там, и там необходимо тщательным способом исследовать и создавать все необходимые условия для удовлетворения потребностей клиентов. Сочетание двух этих понятий усиливает место и роль маркетинга в функционировании его на предприятии данной отрасли, туризм в свою очередь реализует главную

цель — увеличение прибыли путем привлечения потребителей.

При развитии туристического маркетинга получаем: «Туристический бизнес» — одну из наиболее развивающихся отраслей, на долю которой приходится около 6% мирового валового национального продукта, 7% суммарных капитальных вложений, 11% — мировых потребительских расходов и 5% всех налоговых поступлений. Кроме того, туристический бизнес стимулирует развитие других отраслей экономики: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, связи и т.д.

В наши дни маркетинг — это не просто функция бизнеса. Это своего рода философия, способ мышления и структурирования бизнеса. Это не очередная компания и не средство стимулирования спроса на данный текущий момент. Маркетинг — это неременный компонент деятельности каждого служащего — от регистратора до члена совета директоров. Инструментарий маркетинга не должен использоваться для того, чтобы одурачить клиента и поставить под угрозу репутацию компании. Задача маркетинга — создание такой комбинации товара и услуг, которая представляет собой истинную ценность в глазах клиента, создает мотивацию для покупки и удовлетворяет его истинные потребности.¹

Род деятельности, которую мы называем туризмом, включает в себя организацию путешествий и индустрию гостеприимства. Успешное проведение маркетинга в гостинично-ресторанном бизнесе зависит в высшей степени от организации всей индустрии путешествий. Например, многие из гостей, проживающих в курортных местах, покупают места в гостинице одновременно с билетом на транспорт в одном и том же туристическом агентстве. Дав согласие на сотрудничество с транспортными организациями, отели эффективно отделяются от конкурентов. Точно таким же образом развиваются

¹ Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник, 4-е издание — Издательство: Юнити-Дана, 2007 г.

связи с авиалиниями, которые организуют чартерные рейсы.

Коммерческий успех компаний, специализирующихся на организации круизов, стал результатом совместного маркетинга многих членов индустрии океанских путешествий. Например, Бостонский порт был заинтересован в активизации круизного бизнеса. Руководство порта провело активную маркетинговую кампанию по популяризации в Бостоне океанских круизов. Сумев привлечь внимание бостонцев, они затем разрекламировали соответствующие туристические агентства. Это было тоже немаловажно, поскольку именно через туристические агентства приобретается до 95 % мест на круизные лайнеры. В результате этого совместного маркетинга Бостонский порт удвоил количество пассажиров, обслуживаемых этими линиями, что дало местной экономике \$17.3 млн.¹

Индустрия путешествий нуждается в возрастающем числе профессионалов маркетинга, понимающих ее глобальные проблемы и способных реагировать на растущие потребности потребителей выработкой творческих стратегий, основанных на хороших знаниях маркетинга.

Главным оружием маркетинга в сфере туризма является работа в тесном контакте с кадровой службой.

Другим ключевым фактором успеха является постоянство. Оно означает, что клиенты получают нужный им товар, не опасаясь неожиданных сюрпризов. В индустрии гостеприимства это означает, что кофе, заказанный на 3 часа дня, когда в вашем совещании намечен перерыв, будет ожидать вас в буфете именно в это время.

Маркетинг в туризме берет на себя задачу в снабжении клиентов информацией, помогающей зрительно представить предлагаемые услуги.

Довольно сложно предлагать туристические услуги, так как в отличие от других видов услуг, данные услуги нельзя попробовать на вкус, на ощупь, их не увидишь и не услышишь до момента их непосредственного оказания.

Данная сфера предпринимательства в России потенциально высокорентабельная, так как здесь нет федерального налога на туристские ресурсы. Под последним понимается совокупность природных и искусственно созданных человеком объектов, пригодных для создания туристского продукта. Если же туризм не связан с созданием туристских ресурсов, а только с потреблением имеющихся, то себестоимость туристского продукта резко снижается. Туристские ресурсы практически определяют формирование данного вида бизнеса в том или ином регионе. Высокая прибыльность туристской отрасли приводит к тому, что она пользуется всемерной поддержкой на государственном уровне во многих странах. В ряде зарубежных государств туризм вообще является одной из наиболее приоритетных отраслей экономики, чей вклад в валовой национальный доход достигает 15–35 %.

В туристской индустрии динамика роста объемов предоставляемых услуг приводит к увеличению числа рабочих мест намного быстрее, чем в других отраслях. Временной промежуток между ростом спроса на туристские услуги и появлением новых рабочих мест в туристском бизнесе минимальный.

Однако, к сожалению, все отмеченное выше практически не имеет отношения к России. Наша страна недополучает миллиарды рублей, отказывая туризму в поддержке, кроме того, теряются сотни тысяч потенциальных рабочих мест (для обслуживания одного иностранного туриста в среднем требуется 9 человек персонала).

В настоящее время на отечественном рынке работают более 150 тысяч компаний, основным видом деятельности которых является туризм, и еще для более 35 тысяч фирм — туризм, в том числе.²

Несмотря на внешние проявления туристского бума в России, влияние индустрии туризма на экономику страны незначительно, что, впрочем, адекватно вкладу государства в развитие данной отрасли. Туризм сдерживается в основном из-за отсутствия реальных инвестиций, низкой развитости гостиничного сервиса, дефицита квалифицированных кадров и многих других причин.

По самым оптимистичным подсчетам, в России из каждых 300 работающих лишь один человек занят в индустрии туризма, что в 30 раз ниже аналогичного мирового показателя.

Неразвитость туристской инфраструктуры, невысокое качество сервиса, устойчивое мнение о России, как о зоне повышенного риска, привели к тому, что в настоящее время на нашу страну приходится менее 1 % мирового туристского потока.

В мире туризм признан и вполне доступен, его доля в мировой торговле услугами составляет более 30 %. На мировом рынке туристский продукт лидирует наравне с нефтью. Ежегодный рост инвестиций в индустрию туризма составляет около 35 %. Туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса и сегодня использует до 7 % мирового капитала. Годовой доход от международного туризма ещё в 1995 году оценивался в 373 млрд. долл. При этом совершено было 567 млн. международных путешествий. Туризм обеспечивает работой 137 млн. человек.

Быстрое усиление финансово-экономических позиций туристской отрасли привело к тому, что во многих странах мира туризм стал существенным фактором регионального развития. Органы территориального управления различных иерархических уровней, от графств и районов до федеральных властей, заботятся о развитии туризма и местностей, обладающих ценными рекреационными ресурсами. Туризм рассматривается как катализатор региональной экономики, позволяющий задействовать не только весь комплекс рекреационных ресурсов, но и на-

¹ Биржаков М. Б. Введение в туризм: Учебное пособие — СПб: Издательский дом Герда, 2004 г. — стр. 37.

² Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник, 4-е издание — Издательство: Юнити-Дана, 2007 г.

и более эффективным образом использовать совокупный производственный и социально-культурный потенциал территории при сохранении экологического и культурного разнообразия.

Туристский продукт окончательно превратился в экономическую категорию лишь в условиях массового туризма. Интенсивность туризма — показатель, дающий представление о том, какая часть населения страны (в процентах) ежегодно совершает хотя бы одну поездку. Когда интенсивность туризма выше 50%, можно говорить, что в данной стране туризм имеет массовый характер. Туристский баланс страны — это отношение между стоимостью товаров и услуг, реализованных иностранцам в данной стране, и стоимостью товаров и услуг, реализованных гражданам данной страны за рубежом. Если сальдо туристского баланса положительное, то говорят, что для экономики этой страны туризм активный (Таиланд, Швейцария), если отрицательное — пассивный (Германия, Россия)

Данный бизнес привлекает предпринимателей по многим причинам: небольшие стартовые инвестиции, растущий спрос на туристские услуги, высокий уровень рентабельности и минимальный срок окупаемости затрат. В туристской индустрии динамика роста объемов предоставляемых услуг приводит к увеличению числа рабочих мест намного быстрее, чем в других отраслях. Временной промежуток между ростом спроса на туристские услуги и появлением новых рабочих мест в туристском бизнесе минимальный.

Туризм помимо огромного экономического значения играет большую роль в расширении границ взаимопонимания и доверия между людьми разных религий и культур. Его деятельность не ограничивается только торговлей товарами и услугами и поиском новых торговых партнеров. Она направляется также на установление взаимоотношений между гражданами разных стран для сохранения и процветания мира.

Литература:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебное пособие — СПб: Издательский дом Герда, 2004 г. — стр. 37.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник, 4-е издание — Издательство: Юнити-Дана, 2007г
3. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник, 4-е издание — Издательство: Юнити-Дана, 2007г

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Факторы выбора имитационного моделирования, как универсального средства, для исследования транспортных процессов

Майоров Николай Николаевич, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

В настоящее время моделирование является основным методом исследований во всех областях знаний и научно обоснованным методом оценок характеристик сложных систем, в частности транспортных, используемым для принятия решений в различных сферах деятельности. При выполнении моделирования решается задача определения структуры процесса. При проектировании сложных транспортных систем и их подсистем возникают многочисленные задачи, требующие оценки количественных характеристик и качественных закономерностей процессов функционирования таких систем. Ограниченность возможностей экспериментального исследования больших транспортных систем делает невозможным их полное проектирование, внедрение и эксплуатацию без использования методики моделирования, которая позволяет в соответствующей форме представить процессы функционирования систем и описание протекания этих процессов с помощью математических моделей. Наибольшее распространение при этом получили аналитический и имитационный методы моделирования. При аналитическом исследовании транспортных систем полное исследование удастся провести в том случае, когда получены явные зависимости, связывающие искомые величины с параметрами системы и начальными условиями ее изучения. Однако это удастся выполнить только для сравнительно простых транспортных систем. Анализ характеристик процессов функционирования сложных систем с помощью только аналитических методов наталкивается на значительные трудности, приводящие к необходимости существенного упрощения моделей и получению недостоверных результатов. Поэтому чаще всего для исследования транспортных систем используют имитационные модели.

Математический аппарат, применяемый в имитационном моделировании практически нечем неограничен [2]. В основе данного моделирования транспортных систем, лежит моделирование случайных явлений. Благодаря наличию возможности производить различную генерацию событий существует реальная возможность прогнозировать различные события в транспортной системе. Рассмотрим сферу применения имитационных моделей (рис. 1).

Рассмотрим каждый процесс в отдельности и обобщим

правильность использования имитационного моделирования для их решения.

1. *Планирование и составление расписаний* работы транспортной системы. Практически любая производственная или логистическая деятельность требует составления расписания чего-либо в том или ином виде. Часто данная задача может быть довольно просто решена, например, если нет никакой вероятностей, и парк, например, автомобилей составляет 5 единиц, то эффективное расписание можно составить исходя из простых логических умозаключений. Но если есть производство, сложный технологический процесс, значительный парк транспортных средств, то составить эффективное расписание «вручную» может быть сложно, если вообще возможно. В общем виде, составление расписания или любое планирование во времени взаимосвязанных динамических событий является сложной и, как правило, не решаемой аналитически задачей. Единственным методом, который позволяет найти оптимальное расписание в общем случае, является полный перебор всех возможных вариантов развития событий, но решить подобную систему невозможно, т.к. события развиваются во времени, и чем дальше мы смотрим вперед, тем больше различных вариантов получаем, и количество необходимых расчетов растет в геометрической прогрессии. Поэтому для составления сложных расписаний используется комбинация имитационных моделей со специальными оптимизационными эвристиками, которая позволяет найти расписание, близкое к оптимальному.

2. *Управление парком транспортных средств и перевозками* содержит следующие задачи: стратегическое и оперативное управление парком транспортных средств; оптимизация и планирование перевозок; автоматизация бизнес-процесса по управлению перевозками, в том числе и процесса принятия управленческих решений; минимизация затрат на управление перевозками и содержание парка; оценка рисков принимаемых решений. Управление парком и перевозками включает в себя множество различных аспектов, например, комплектование парка, закупку новых транспортных средств, план регламентных работ, управление человеческими ресурсами, так же, как и непосредственное управление перевозками,



Рис. 1. Транспортные задачи

т.е. какое транспортное средство, когда и куда надо направить. Управление перевозками является наиболее сложной задачей среди перечисленных и фактически сводится к долгосрочному и краткосрочному планированию, в частности, составлению расписания перевозок, а также оперативному управлению транспортными средствами. Требования к управлению могут выдвигаться совершенно разные, например, максимизация объема перевозок, минимизация стоимости перевозок, или вероятность выхода стоимости перевозок за рамки бюджета. Однако, независимо от требований, аналитического решения для задачи составления расписания не существует, и единственным способом решения являются системы поддержки принятия решений на основе оптимизирующих имитационных моделей, которые позволяют получить результат близкий к оптимальному. Такие модели позволяют «проиграть» различные схемы управления парком с учетом текущей дислокации, проанализировать различные варианты развития событий и выбрать наиболее эффективное решение на данный момент времени.

3. *Управление транспортными сетями.* Транспортные сети (дате ТС) объединяют в себя все ресурсы и процессы, необходимые для хранения и доставки грузов: транспортные средства, маршруты доставки, склады и терминалы, фронты погрузки/разгрузки, информационные системы. Управление транспортной сетью в целом стоит на уровень выше, чем управление парком транспортных средств или, например, терминалом. Фактически, управление ТС дает общий взгляд на всю транспортную систему в целом, а задача эффективного управления ТС фактически сводится к эффективному управлению всеми ее ресурсами и процессами. Таким образом, возможность учитывать особенности всех узлов системы в их взаимосвязи позволяет снизить затраты и сократить риски при принятии управленческих решений и рисками потенциальных финансовых потерь.

4. *Управление цепочками поставок.* Цель управления цепочками поставок состоит в объединении рынка сбыта, системы распределения, производства и закупки таким образом, чтобы клиенты обслуживались на более высоком уровне при одновременном снижении затрат. Управление цепочками поставок состоит из трех основных этапов:

- принятие решений (время и состав закупок, точка заказа и уровень заказа, пути доставки, какие складские площади и когда надо освободить и т.д.);
- мониторинг состояния заказов;
- документирование процесса.

Наиболее сложным этапом, является процесс принятия решений, так как необходимо проанализировать множество взаимосвязанных, часто стохастических событий. Тем не менее, большинство систем по управлению цепочками поставок предоставляет только возможности мониторинга и документирования процесса, что является необходимой составляющей, но все же не основной. Имитационные модели позволяют полностью спрогнозировать процесс управления цепочками поставок от принятия решений до мониторинга их выполнения и документирования.

5. *Склады и терминалы.* Склад является неотъемлемой частью любой цепочки поставок — все начинается со склада, складом же все и заканчивается. Без учета параметров склада, его ресурсов, динамики движения товаров невозможно эффективно управлять цепочкой поставок в целом. От того, насколько эффективно работает склад, как используются его площади и ресурсы, в значительной степени зависит результативность функционирования всей логистической структуры. Например, нередко приходится сталкиваться с ситуациями, когда из-за неэффективной работы склада или терминала вагоны могут более суток ожидать погрузки, в то время как само время перевозки составляет два-три дня, т.е. фактически эффек-

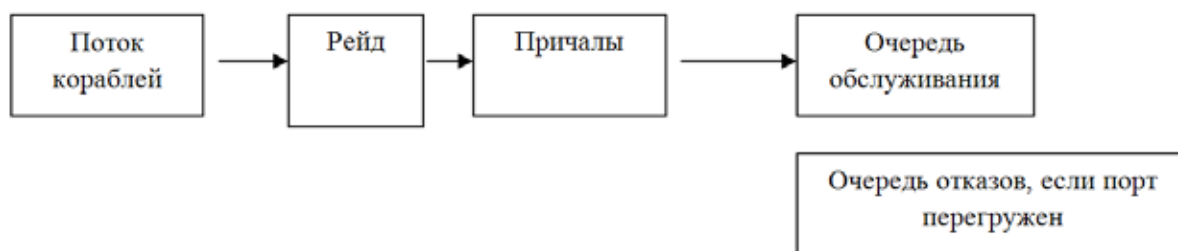


Рис 2. Структура транспортных процессов и реализация транспортной модели

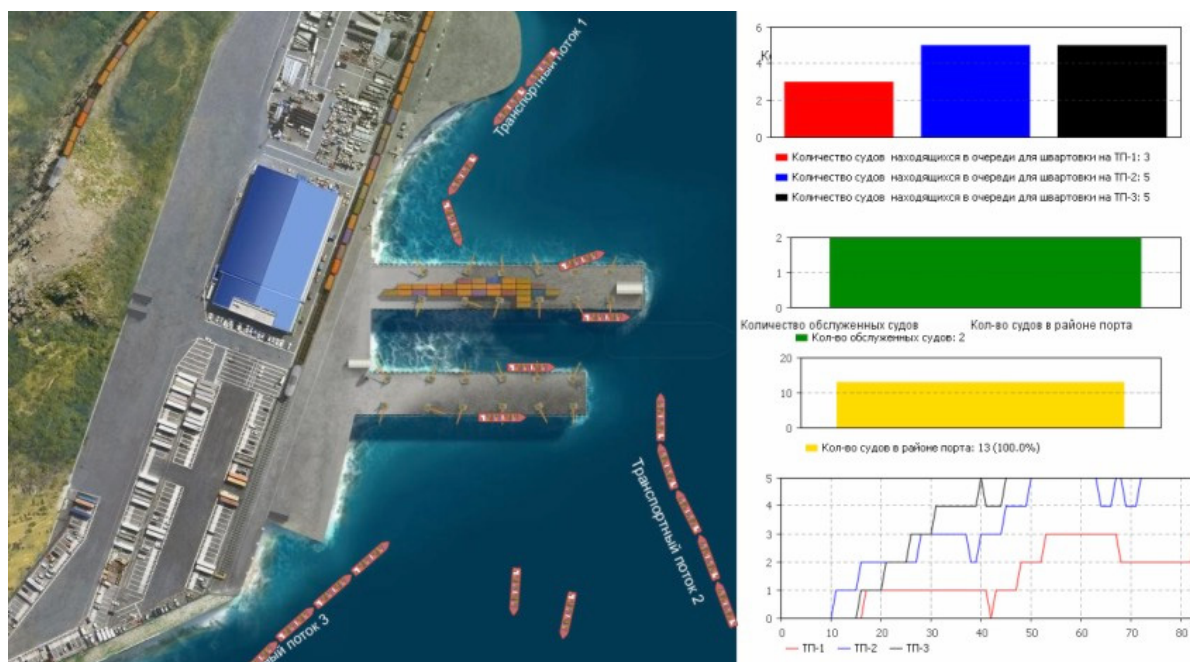


Рис. 3. Имитационная модель движения судов в акватории порта

тивность перевозок в таких случаях падает на 50 %. Также одним из интересных приложений имитационных моделирования является анализ сети терминалов и складов. Имитационные модели помогают проанализировать различные варианты расположения терминалов и складов, организовать грузопотоки, оценить, как терминалы будут реагировать на увеличение грузопотока, в какой очередности рекомендуется строить терминалы — и все это делается с учетом реальных стохастических характеристик, а не средних величин и непонятно как полученных коэффициентов, которые, как правило, дают результаты, значительно отличающиеся от фактических.

Общий процесс построения транспортной модели, осуществляемый при имитационном моделировании транспортной системы, делится на следующие этапы: постановка задачи, определение цели исследования в транспортной системе, разработка системы в рамках принятых допущений; планирование имитационного эксперимента на вычислительной станции; испытание модели в соответствии с намеченным планом и получение результатов для последующего формирования решения.

Рассмотрим транспортную задачу и ее реализацию с помощью имитационной модели. За основу возьмем морской логистический комплекс. При проектировании нового порта или анализа работы уже существующего, часто возникает задача в определении числа причалов, необходимых для работы порта без перегрузки и простоя. Решение данной задачи необходимо в целях оптимизации работы всей морской транспортной системы. Структура данного процесса приведена на рис 2.

На вход системы подается поток кораблей, которые ждут разгрузки возле причалов или находятся на подходе к ним в акватории порта. Порт содержит определенное число причалов, которые могут обработать суда. При имитационном моделировании выполняется генерация различного числа судов. Имитационное моделирование движения судов в акватории порта реализовано в среде AnyLogic версии 6.4.1 [1] (рис. 3).

В результате работы имитационной модели получают качественные, количественные и графические характеристики работы блоков «поток кораблей», «рейд», «причалы» указанные на рис. 2. Как

Таблица 1

Число устройств (Причалы)	6	7	8	9	10	11	12
Среднее время ожидания (Рейд, Все типы заявок)	11,7	9,37	2,08	0,141	0,0183	0,00202	0,000155
Среднее время простоя (Причалы, Все типы заявок)	0,00153	0,00232	0,199	1,18	2,18	3,2	4,23

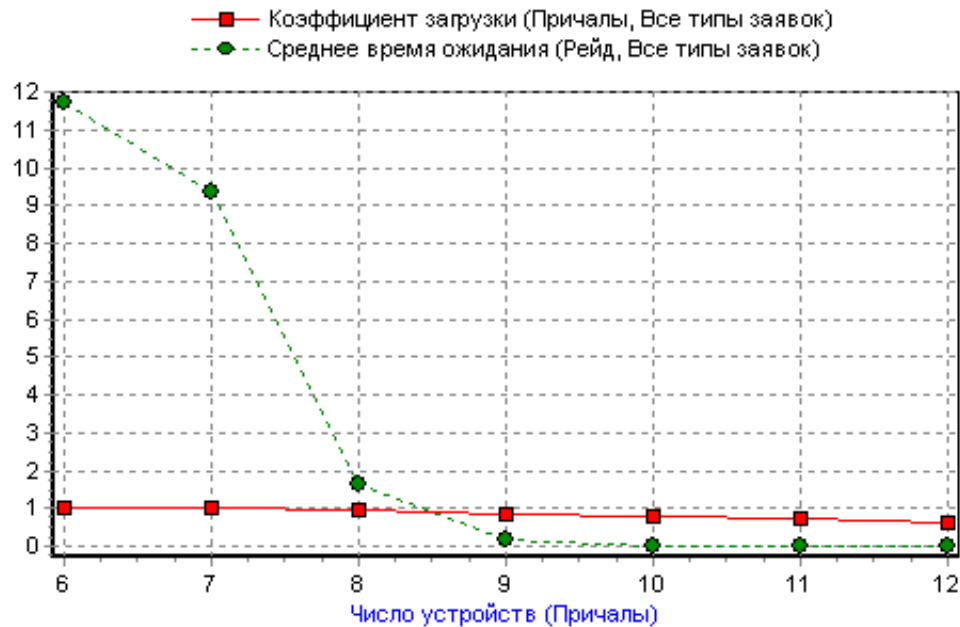


Рис. 4. График зависимости коэффициента загрузки и среднего ожидания судна на рейде

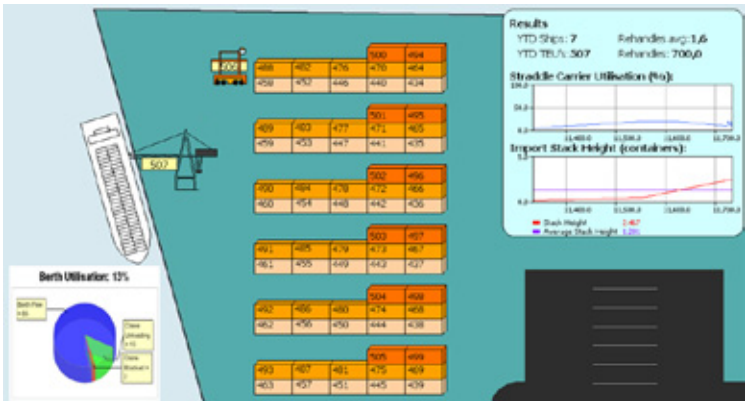


Рис. 5. Имитационная модель работы причала для контейнерных судов

видно на рис. 3 задано три транспортных потока и причалы не могут справиться с определенным входным потоком судов. Очередь из судов, ожидающих разгрузки, увеличивается. Количественные характеристики данного транспортного процесса являются основой для расчета оптимального числа причалов, которые обеспечат оптимальную работу портового комплекса. Результаты расчета и графические характеристики приведены в таблице 1 и рис. 4.

Таким образом, проанализировав зависимости на рис.

4 и таблице 1, можно прийти к выводу, что для эффективного функционирования морского порта необходимо наличие 8 или 9 причалов. При таком количестве причалов портовая система будет работать оптимально и удастся минимизировать простои судов и причалов.

Следующей транспортной задачей, которую необходимо исследовать, является моделирование работы каждого причала в отдельности. Данный транспортный процесс также реализован с помощью имитационной модели (рис 5).

В результате проведенного исследования обоснованы факторы, при которых использование имитационного моделирования для решения транспортных задач является наиболее эффективным. Приведена классификация тран-

спортных задач. В завершении приводится системное решение транспортной задачи в морском логистическом комплексе и итоговые имитационные модели.

Литература:

1. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении / Д.Ю. Каталевский — М.: МГУ, 2011, — 304 с.
2. Майоров Н.Н., Фетисов В.А. Моделирование транспортных процессов / Н.Н. Майоров, В.А.Фетисов — СПб. ГУАП, 2011, — 165 с.

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Некоторые проблемы функционирования и реформирования сферы жилищно-коммунальных услуг

Саркисян Арсен Артурович, аспирант
Кисловодский гуманитарно-технический институт

Город это, прежде всего развитый комплекс хозяйства и экономики. Совокупность отлаженных связей между его отдельными элементами и их совместная работа обеспечивает нормальное функционирование и удовлетворение потребностей населения. Одной из основных потребностей граждан является комфортное и безопасное проживание, которое достигается, в первую очередь, наличием жилья и снабжение его такими ресурсами как: вода, электроэнергия, тепло, газ.

Неотъемлемой частью города является городское хозяйство, обеспечивающее нормальное функционирование всех городских систем, которые в свою очередь позволяют создать благоприятную обстановку для жизнедеятельности городского населения.

Наиболее важным и крупным элементом городского хозяйства является жилищно-коммунальная отрасль.

Данный сегмент экономики и хозяйства представляет собой конкретный результат экономически полезной деятельности, выражающей отношения между производителями и потребителями по производству, восстановлению и поддержанию надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния объектов жилищно-коммунального назначения, проявляющейся либо в виде товара, либо в виде действий или деятельности [5].

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) — это совокупность предприятий, служб и хозяйств, призванных обеспечить населению комфортное проживание путем предоставления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), отвечающих современным стандартам качества.

ЖКХ неоднократно подвергалось реформированию в силу многочисленных противоречий в способах ценообразования, финансирования, управления и надзора в данной отрасли. Эти реформы были спровоцированы временем и историческими событиями, происходившими в стране.

Политика «военного коммунизма» как вынужденная мера в условиях гражданской войны, проявившаяся в национализации всех средств производства, ликвидации товарно-денежных отношений, введении продразверстки, в установлении в основном натуральной оплаты труда, имела свои последствия в экономической и социальной сфере. В жилищно-коммунальной сфере эти последствия проявились прежде всего в том, что натурализация

оплаты труда привела к бесплатному предоставлению жилья и коммунальных услуг. Отмена квартплаты за жилье, взимаемой с рабочих и советских служащих, привела к утрате хозяйственного значения домовых комитетов, которым ранее было поручено хозяйственное попечение над жилыми зданиями. Регулярные переселения жильцов и переделы зданий приводили к разрушению жилищного фонда [6].

Следствием вышеизложенных недостатков функционирования стало кризисное положение отрасли. Одна из самых крупных непроизводительных отраслей народного хозяйства перестала отвечать своему предназначению — обеспечению сохранности и улучшению использования жилищного фонда, бесперебойному обеспечению населения коммунальными услугами, необходимыми для жизни и деятельности человека.

Одним из переломных моментов в развитии ЖКХ стало введение в 2005 году нового Жилищного кодекса. После его принятия ЖКХ и его услуги перестали иметь государственный и муниципальный характер. Началась массовая приватизация жилищной и коммунальной инфраструктуры. Перестали существовать муниципальные предприятия, управляющие жилищным фондом и предоставляющие коммунальные услуги.

Жилищно-коммунальное хозяйство за почти 20 лет реформирования претерпело немало изменений. Часть из них были удачными:

- внедрение конкуренции в сферу предоставления жилищных услуг;
- разработка законодательства отчасти направленного на защиту прав потребителей жилищно-коммунальных услуг;
- ужесточение надзорной функции над организациями, предоставляющими ЖКУ.

Однако есть и негативные последствия реформирования:

- частичная приватизация коммунальной инфраструктуры;
- разбалансированность в финансировании со стороны государства;
- до конца не сформированная концепция развития коммунальной и жилищной сферы.

После вышеперечисленных преобразований сфера ЖКХ начинает функционировать как рынок услуг, разделившись на два сегмента со своими принципами функционирования: рынок жилищных и коммунальных услуг.

Такое разделение принято в силу кардинальной разницы в принципах формирования и функционирования данных рынков услуг.

Рынок жилищных услуг заняли управляющие компании (УК). Основной задачей управляющей компании стало техническое обслуживание жилищного фонда и отстаивание интересов населения. В большинстве случаев УК выступает в роли заказчика работ, а непосредственным исполнителем являются подрядные организации.

Однако процесс демонополизации и либерализации происходит не безболезненно. Деньги, накопленные жильцами по статье «капитальный ремонт» возвращаются из бывших МУП неохотно и в основном через многочисленные судебные тяжбы. А техническое состояние многоквартирных домов, оставшееся после работы МУП, оставляет желать лучшего.

На данный момент большим грузом не решенных проблем остаются отношения, которые складываются между управляющими компаниями и ресурсоснабжающими организациями (РСО). Законодательство, действующее на сегодняшний день и призванное регулировать эти отношения, а именно постановление Правительства РФ №307 от 23.05.2006 г. не справляется с возложенными на него функциями. Направленность этого нормативно-правового документа выражается в его предрасположенности и выражении приоритета ресурсоснабжающим организациям.

Данный документ обязывает управляющие компании заключать договор ресурсоснабжения многоквартирных домов, а именно рассчитываться по общедомовому учету и здесь возникает главная проблема.

Управляющая компания по договору управления является исполнителем коммунальной услуги (отопления, холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения) и ведет расчет с поставщиком ресурса согласно показаний общедомового учета. Однако при сборе средств возникает так называемая дельта, то есть разница между показаниями общедомового учета и поквартирными счетчиками. У управляющей компании есть два пути решения: либо распределить разницу между собственниками, что в принципе и гласит постановление №307, либо взять эту разницу на свои убытки.

Первый вариант приводит к нагнетанию итак не спокойной ситуации и возмущениям собственников, которые аргументируют этот факт следующим образом: «Я плачу по своему квартирному счетчику, почему я должен платить ещё за кого-то». Второй вариант ведет к постоянно увеличивающимся убыткам, которые управляющая компания вынуждена брать на себя.

Есть и положительные моменты реформирования. Идея внедрения конкуренции в жилищную сферу дала свои результаты. Теперь все работы по техническому

содержанию многоквартирных домов легко отследить жильцам. А поэтапные отчеты управляющей компании по расходованию средств собственников дают возможность контролировать деятельность УК.

В коммунальной сфере действуют отличные «правила игры». Представителями рынка коммунальных услуг являются предприятия предоставляющие услуги:

- водоснабжения и водоотведения;
- теплоснабжения и горячего водоснабжения;
- электроэнергии;
- газоснабжения.

Рынок коммунальных услуг в силу ограниченного количества продавцов тяготеет к естественным локальным монополиям. Особенности рынка коммунальных услуг [7]:

- наличие входных барьеров;
- наличие территориально специфических активов (инфраструктурных сетей), требующих высокого уровня невозвратных издержек;
- неразрывность производства и потребления услуг;
- диктат производителя (продавца) в силу отсутствия экономического воздействия потребителя на производителя услуг;
- пространственная и технологическая привязка потребителя к производителю услуг;
- непрерывность потребления услуг;
- невозможность отказа от потребления или высокие издержки исключения из потребления;
- общественная значимость коммунальных услуг.

Как правило, РСО являются монополистами в городах. Это объясняется пределом инфраструктурных возможностей города. И в силу данного аспекта монополии не избежать. Однако основной момент, который более всех волнует население это большой разрыв между соизмерением цены и качества коммунальных услуг.

Устанавливаемые тарифы на услуги коммунального хозяйства регулирует Департамент цен и тарифов — Региональная энергетическая комиссия (РЭК). Для установления тарифа на ресурс РСО необходимо защитить данный тариф в РЭК. Корректировки тарифов происходят раз в год. При формировании тарифов учитываются затраты РСО на производство и поставку ресурса (с учетом всех издержек производства). Однако качество в расчет не берется. Но вышеупомянутое постановление Правительства РФ №307 даёт право на перерасчет при непредоставлении или предоставлении коммунальных услуг ненадлежащего качества. Но чтобы доказать данный факт и добиться перерасчета требуется не мало времени и упорства. Обычному жильцу некогда добиваться копеечного перерасчета, поэтому чаще всего факты некачественных услуг сходят РСО с рук.

Хорошей альтернативой приватизации коммунальной инфраструктуры выступает государственно-частное партнерство. Наиболее часто применяемым в практике видом такого партнерства является концессионное соглашение. Такие соглашения распространены как в Европе, так и на Западе. По концессионному соглашению частный сектор

получает во владение и пользование, государственные или муниципальные инфраструктурные объекты с целью предоставления публичных услуг оговоренного в договоре качества и как результат хозяйственной деятельности получения прибыли. Важным аспектом договора концессии является принятие концессионером на себя определенных финансовых обязательств по инвестированию в инфраструктурные системы, но при этом они остаются в собственности концедента. В данном случае у муниципалитета есть возможность контролировать деятельность концессионера.

Ещё одна задача, решение которой не найдено это ликвидация льгот, перекрестного субсидирования и переход на 100 процентную оплату услуг ЖКХ. Переход на самоокупаемость и рентабельность решается постепенно в основном силами частного бизнеса. Перекрестное субсидирование подразумевает фиксацию цен на уровне, превышающем общие средние издержки производства товаров и услуг в определенной отрасли за счет перераспределения ценовой нагрузки среди различных групп потребителей. Другими словами тариф для промышленности и отдельных групп потребителей завышается, а для других (население) снижается. От перекрестного субсидирования пока отказаться не удалось.

Однако удалось постепенно перейти к адресной помощи для социально не защищенных групп населения.

Немаловажную роль играют органы власти и учреждения, выполняющие контролирующие функции в сфере предоставления ЖКУ. Нет четкого распределения полномочий и обязанностей. Так в муниципальных образованиях, за чистую, основываются несколько учреждений и управлений с похожими и дублирующими функциями. Это приводит к неразберихе и бессистемному подходу в решении вопросов ЖКХ.

Сфера жилищно-коммунальных услуг представляет собой одну из важнейших отраслей в государственной инфраструктуре. Оставаясь одним из непроизводственных секторов экономики, сфера ЖКХ призвана обеспечивать условия нормальной жизнедеятельности населения и функционирования городских структур.

К сожалению, сфера ЖКХ продолжает оставаться убыточной с огромными суммами дебиторской и кредиторской задолженности, несовершенной системой тарифного регулирования и, как следствие, непривлекательной для инвестиций, крайняя необходимость в которых подтверждается 60 % износом основных фондов, что приводит к нарушению качества и устойчивости функционирования важнейших систем жизнеобеспечения.

Основными инструментами государственной политики в сфере жилищно-коммунальных услуг являются тарифная политика, социальная поддержка низкодоходных групп населения, демонополизация, развитие государственно-частного партнерства. Последнее, в свою очередь, требует наличия соответствующей институциональной среды.

Институциональное состояние данной сферы определяет направленность реформирования таких составляющих хозяйственного механизма, как управление, финансирование, ценообразование. Изменение институциональной среды в сфере ЖКХ, заключающееся во внедрении новых организационно-правовых форм управления и функционирования, способно сделать данную отрасль более привлекательной в плане инвестиций, создать более благоприятные условия для перевода ЖКХ на самоокупаемость. Для эффективного функционирования управляющих компаний, внедрения концессионных отношений в отрасли необходимо соответствующее законодательное, нормативное и методологическое обеспечение.

Литература:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. от 07.12.2011, с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2012).
2. Федеральный закон № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».
3. Постановление Правительства РФ от 23 мая 2006 г. N 307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам».
4. Постановление Правительства РФ от 6 мая 2011 г. N 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов».
5. ГОСТ Р 51617—2000 Жилищно-коммунальные услуги.
6. Болдырева, И.А. Инструменты государственной политики в сфере жилищно-коммунальных услуг муниципальных образований: монография / И.А. Болдырева, З.А. Клюкович. — Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2008. — 101 с.
7. Саркисян, А.А. Аспекты функционирования и тенденции развития жилищно-коммунального хозяйства и его составных элементов/ А.А.Саркисян [Текст] //Инженерный вестник Дона: электронный научный журнал. — Номер 1. 2012. Режим доступа <http://www.ivdon.ru>.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международная заочная научная конференция
г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.04.2012. Формат 60 × 84¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 27,8. Уч.-изд. л. 18,9. Тираж 300 экз.
Заказ № 078Р.

Отпечатано в типографии
издательско-полиграфической фирмы «Реноме»,
192007 Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, 40.
Тел./факс (812) 766-05-66
E-mail: renom@comlink.spb.ru
www.renomespb.ru